

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2018

№ 43

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–29495 от 27 сентября 2007 г.
выдано Федеральной службой по надзору в сфере массовых
коммуникаций, связи и охраны культурного наследия

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»

Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой
степени доктора наук» Высшей аттестационной комиссии

Учредитель – Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Национальный исследовательский
Томский государственный университет»

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М.А. Боровская, д-р экон. наук, проф.; **М.И. Зверяков**, д-р экон. наук, проф., чл.-корр. НАН Украины; **В.Н. Шимов**, д-р экон. наук, проф., Белоруссия; **С.Ф. Серегина**, д-р экон. наук, проф.; **Ф. Хуберт**, д-р экон. наук, Германия; **Э. Дрансфельд**, д-р экон. наук, Германия; **С.В. Чернявский**, д-р экон. наук, гл. науч. сотрудник Института проблем рынка РАН, г. Москва; **И.К. Шевченко**, д-р экон. наук, проректор по организации научной и проектно-инновационной деятельности ФГАОУ ВО «ЮФУ» («Южный федеральный университет»), г. Ростов-на-Дону

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

А.В. Ложникова, д-р экон. наук, доц., зам. гл. редактора (отв. секретарь); **Н.В. Додонова**, секретарь редакции; **Д.М. Хлопцов**, д-р экон. наук, доц.; **Е.В. Нехода**, д-р экон. наук, проф.; **Л.С. Гринкевич**, д-р экон. наук, проф.; **А.А. Земцов**, д-р экон. наук, проф.; **В.В. Домбровский**, д-р техн. наук, проф.; **И.А. Петиненко**, д-р экон. наук, доц.

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Филимонова И.В., Эдер Л.В., Проворная И.В., Юва Д.С. Развитие теории и методологии геолого-экономической оценки ресурсов углеводородов	6
Трушкова Е.А. Оценка социально-демографической устойчивости малых и средних городов	21
Чернявский С.В., Кособуцкий Б.Е., Стуловский А.Е. Квазирента как источник стимулирования инновационного развития в ВИНК	34
Развадовская Ю.В., Марченко А.А. Модернизация российской экономики: трансформация отношений собственности, институциональные изменения и интеллектуальная собственность	43

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

Гордеев Р.В., Пыжев А.И., Зандер Е.В. Конкурентоспособность лесопромышленных комплексов регионов России	65
--	----

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Гильтман М.А. Индивидуальные детерминанты занятости в России: региональные и отраслевые особенности	88
Нехода Е.В., Рощина И.В., Пак В.Д. Качество жизни: проблемы измерения	107
Миляева Л.Г. Методические аспекты управления функционально-квалификационной конкурентоспособностью персонала организаций	126

ФИНАНСЫ

Вылкова Е.С. Совершенствование налогообложения прибыли в странах ОЭСР и РФ ...	134
Счастливая Т.В. О структуре банковской системы в контексте российской экономики	163
Губанищева М.А., Хлопцов Д.М. Зарубежный опыт исследования факторов ценообразования кадастровой стоимости	176
Богаткина М.С., Кемайкин Н.К. Совершенствование системы управления газотранспортным предприятием на основе контроллинга	185
Земцов А.А., Цибульникова В.Ю. Создание и функционирование систем страхования банковских вкладов в развивающихся странах	198
Аксенова Ю.В. Оценка месторождений углеводородного сырья	212

МЕНЕДЖМЕНТ

Каз М.С. Метод открытого интервью в исследовании внутрибанковских мотивационных систем	220
Балдина Ю.В. Разработка инновационной бизнес-модели государственного франчайзинга	229

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Чернова О.А. Перспективы экономической интеграции стран Евразийского экономического союза на основе реализации виртуальных форм взаимодействия	246
---	-----

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Подсыпанни Т.Д., Попенкова Д.К. Определение некоторых направлений развития малых форматов торговли на основе анализа интересов стейкхолдеров	256
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	279

CONTENTS

METHODOLOGY

Filimonova I.V., Eder L.V., Provornaya I.V., Yuva D.S. Development of the theory and methodology of geological and economic estimation of hydrocarbon resources	5
Trushkova E.A. Assessment of social and demographic stability of the small and average cities	21
Cherniavskiy S.V., Kosobutskiy B.E., Stulovsky A.E. Quasirent, as a source of stimulating innovation development in VINK	31
Razvadovskaya Y.V., Marchenko A.A. Modernization of Russian economy: transformation of property relations, institutional changes and intellectual property	43

MACRO-REGION SIBERIA

Gordeev R.V., Pyzhev A.I., Zander E.V. Competitiveness analysis of Russian regions' forest industries	65
--	----

LABOUR ECONOMICS

Giltman M.A. Individual Determinants of Employment in Russia: Regional and Industrial Peculiarities	88
Nekhoda E.V., Roshina I.V., Pak V.D. Quality of life: problems of measurement	107
Milyaeva L.G. Methodical aspects of control of functional and qualification competitiveness of the staff in organisations	126

FINANCE

Vylkova E.S. Improvement of profit taxation in OECD and Russia	134
Schastnaya T.V. On the structure of the banking system in the context of the Russian economy	163
Gubanischeva M.A., Khloptsov D.M. Foreign experience of research pricing factors of cadastral value	176
Bogatkina M.S., Kemaykin N.K. Improvement of the management system of a gas transportation enterprise based on controlling	185
Zemtsov A.A., Tsibul'nikova V.Yu. Creation and functioning of bank deposits insurance systems in developing countries	198
Aksenova Yu.V. Estimation of hydrocarbon resources	212

MANAGEMENT

Kaz M.S. The method of open interview in the study of intra-bank motivational systems	220
Baldina Y.V. Development of the innovative business model of the state franchising	229

WORLD ECONOMY

Chernova O.A. Prospects for economic integration of countries Eurasian economic Union through the implementation of virtual forms of interaction	246
---	-----

DISCUSSION PLATFORM

Podsypanina T.D., Popenkova D.K. Identification of some areas of development of small trade formats based on the analysis of stakeholders' interests	256
---	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	279
--	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 338.012

DOI: 10.17223/19988648/43/1

И.В. Филимонова, Л.В. Эдер, И.В. Проворная, Д.С. Юва

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ГЕОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСОВ УГЛЕВОДОРОДОВ¹

В статье рассмотрены этапы развития теории и методологии геолого-экономической оценки ресурсов углеводородов в России, выделены особенности этапов развития и дана их периодизация. Исследована эволюция взглядов на выбор критерия экономической эффективности освоения месторождений. Выделены особенности современного этапа развития геолого-экономического моделирования, приведен сравнительный анализ методов учета риска. Представлены направления совершенствования методики геолого-экономической оценки.

Ключевые слова: геолого-экономическая оценка, стоимостная оценка, ресурсы, запасы, месторождения, нефть, газ, риск, рента.

Введение

Развитие методики и методологии геолого-экономической оценки запасов и ресурсов углеводородов освоения месторождения началось в XX в. и до настоящего времени активно совершенствуется, поскольку является главным инструментом государства и компаний по выбору и экономическому обоснованию приоритетных направлений геолого-разведочных работ и вариантов разработки месторождений и участков недр.

Необходимость проведения геолого-экономической оценки или технико-экономических расчетов, которые обосновывают экономическую целесообразность вовлечения в разработку запасов и ресурсов нефти и газа, закреплена в ряде нормативно-правовых актов, регулирующих недропользование в России, основные из них:

– Закон РФ «О недрах» от 21 февраля 1992 г. № 2395-I (Статья 23.1. Геолого-экономическая и стоимостная оценки месторождений полезных ископаемых и участков недр);

– Приказ Министерства природных ресурсов и экологии РФ от 1 ноября 2013 г. № 477 «Об утверждении Классификации запасов и ресурсов нефти и горючих газов»;

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-01032 и гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки молодых российских ученых МД-6723.2018.6.

– Федеральный закон от 30 декабря 1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции»;

– Федеральный закон от 30 ноября 1995 г. № 187-ФЗ «О континентальном шельфе Российской Федерации».

До настоящего времени не сформировано на государственном уровне единых норм геолого-экономической оценки объектов недропользования, хотя за годы действия ФЗ «О недрах» на уровне и государства, и компаний выработалось понимание общего алгоритма расчетов и ключевых критериев экономической оценки запасов и ресурсов нефти и газа. Особенностью современного этапа развития методов геолого-экономической оценки является то, что принципиально изменяются геологические, сырьевые, экономические и технологические условия поиска, разведки и добычи углеводородного сырья. В настоящее время существует потребность в разработке экономических моделей, учитывающих возрастающую роль мелких и мельчайших месторождений, лицензионных участков с наличием только ресурсов, требующих подтверждения, смещение центров добычи в удаленные и слабо инфраструктурно развитые регионы России, а также увеличение доли трудноизвлекаемых и нетрадиционных запасов нефти и газа.

Дальнейшее совершенствование методов геолого-экономической оценки продиктовано теми вызовами и угрозами, с которыми сталкивается отрасль на современном этапе. Значительная волатильность конъюнктуры мировых энергетических рынков, изменчивость цен на сырье и другие показатели экономической оценки определяют необходимость серьезного развития методических подходов к учету рисков. Кроме того, на современном этапе нефтяная промышленность сталкивается со значительными сдвигами в структуре сырьевой базы, географии добычи, типе добываемого жидкого и газообразного углеводородного сырья (нефть и конденсат, природный и попутный газ и др.), все это определяет направления совершенствования методологии геолого-экономической оценки.

В конечном итоге процесс развития методологии геолого-экономической оценки должен быть основан на накопленных знаниях и опыте в области моделирования процессов геологоразведки, добычи, транспортировки и экономики углеводородного сырья, обосновании выбора рациональных и приоритетных направлений воспроизводства и ряда других. В настоящее время развитие инструментария геолого-экономического прогнозирования нуждается в разработке новых алгоритмов, представляющих систему комплексных расчетных моделей на всех стадиях освоения ресурсов углеводородов. Основными положениями алгоритма должны стать учет единых макроэкономических сценариев, дезинтеграция отдельных блоков модели и работа с ними, соединимость входных и выходных показателей в блоках модели.

Задачи развития методики и методологии геолого-экономической оценки

В соответствии с законодательством о недропользовании объектом геолого-экономической оценки могут выступать разномасштабные нефтегазовые объекты, разные по типу и степени изученности в части геологических аспектов, т.е. соотношения категорий запасов и ресурсов. На разных этапах геолого-экономической оценки объектами могут являться нефтегазовый комплекс в целом, нефтегазоносная провинция, область, район, участок недр, подлежащий лицензированию, подготовленная ловушка, месторождение, залежь [1].

Цели этапов проведения геолого-экономической оценки определяют ее задачи (рис. 1).

Государственный уровень

- Планирование доходов государства от освоения месторождений полезных ископаемых.
- Обоснование направлений воспроизводства минерально-сырьевой базы нефтегазоносных провинций (областей, регионов и т.д.).
- Планирование и оценка эффективности регионального этапа геологоразведочных работ.
- Обоснование стартового размера разового платежа за право пользования недрами.

Корпоративный уровень

- Обоснование итогового размера разового платежа за право пользования недрами.
- Планирование и оценка эффективности поисково-оценочного и разведочного этапов геологоразведочных работ.
- Обоснование целесообразности ввода месторождения в разработку (опытно-промышленная эксплуатация и разработка месторождения).
- Планирование эксплуатационной доразведки месторождения.

Рис. 1. Классификация направлений геолого-экономической оценки запасов и ресурсов углеводородов. *Источник:* составлено авторами

В современной системе недропользования можно выделить два крупных направления приложения геолого-экономической оценки:

1. *Государственный уровень* – прогноз показателей программ воспроизводства минерально-сырьевой базы России и лицензионной политики (обоснование приоритетных направлений региональных и поисково-оценочных геолого-разведочных работ, а также уровня ассигнований на их проведение, оценка объема прироста запасов и стоимости их подготовки).

2. *Корпоративный уровень* – технико-экономическое обоснование рентабельности подготовки и ввода в разработку запасов и ресурсов при усло-

вии наиболее полного извлечения из недр. Это происходит на основании решения задачи максимизации достигаемого технологического уровня и оптимизации применения новых методов интенсификации добычи нефти.

Поэтому геолого-экономическая оценка – это прикладной инструмент выбора эффективного решения в области освоения недр как со стороны государства, так и компаний.

Результаты периодизации этапов развития методических подходов к геолого-экономической оценке

Поскольку усиливается конкуренция за перспективные участки недр, то происходит повышение экономической оценки полезных ископаемых, одновременно совершенствуются алгоритм и критерии геолого-экономической оценки. Важно отметить, что факторами, существенно повлиявшими на трансформацию взглядов на объект оценки и задачи геолого-экономического прогнозирования, стали:

– во-первых, изменение географии поисковых и разведочных работ на нефть и газ и структуры минерально-сырьевой базы [2]. Так, долгие годы фокус внимания в экономической оценке состоял в следующем – решалась задача доказательства экономической эффективности вовлечения в хозяйственный оборот определенных запасов месторождений. Уникальные запасы нефти месторождений европейской части России (Северо-Кавказская, Волго-Уральская, Тимано-Печорская нефтегазоносные провинции) создали мощный резерв сырьевой базы для государства. Поскольку происходит постепенное истощение сырьевой базы европейской части страны и смещение поисковых работ (с 1970-х гг. сначала в Западную Сибирь, а с конца 1990-х гг. в слабо геологически изученные и труднодоступные районы Восточной Сибири и акватории Дальнего Востока), то возникла потребность в развитии методов экономической оценки ресурсов сырья [3];

– во-вторых, изменение структуры собственности в недропользовании. Долгие годы основным критерием геолого-экономической оценки являлось обоснование величины горной ренты, поскольку она в полном объеме поступала в распоряжение государства и распределялась им [4]. С началом рыночных преобразований и вступления в силу в 1992 г. ФЗ «О недрах» расширилось число участников процесса недропользования – недра по-прежнему принадлежат государству, а сырье (нефть, газ), добытое из недр, принадлежит компаниям, которые являются операторами их разработки. Поэтому целесообразно стало в качестве критерия эффективности применять не абсолютную величину ренты, а ее отдельные составляющие – ренту, которую получает государство (так называемая бюджетная эффективность, или сумма уплаченных налогов), и ренту, которую получают компании (коммерческая эффективность, или чистый дисконтированный доход).

Несмотря на многолетние попытки разработать единый государственный стандарт геолого-экономической оценки запасов и ресурсов углеводородного сырья, до настоящего времени Министерством природных ресур-

сов РФ не утверждена ни одна из методик по геолого-экономической и стоимостной оценке месторождений полезных ископаемых и участков недр [5]. Задача создания единого государственного стандарта решена лишь частично – разработаны временные руководства и методические рекомендации, которые только на общем уровне описывают проведение подобных оценок.

Исследование эволюции взглядов на методику и методологию геолого-экономической оценки позволит выделить устойчивые тенденции и закономерности ее трансформации, определить ключевые направления совершенствования подхода к оценке на современном этапе развития экономики недропользования.

Так, в настоящее время можно выделить пять основных временных этапов развития методических подходов к геолого-экономической оценке полезных ископаемых (рис. 2).

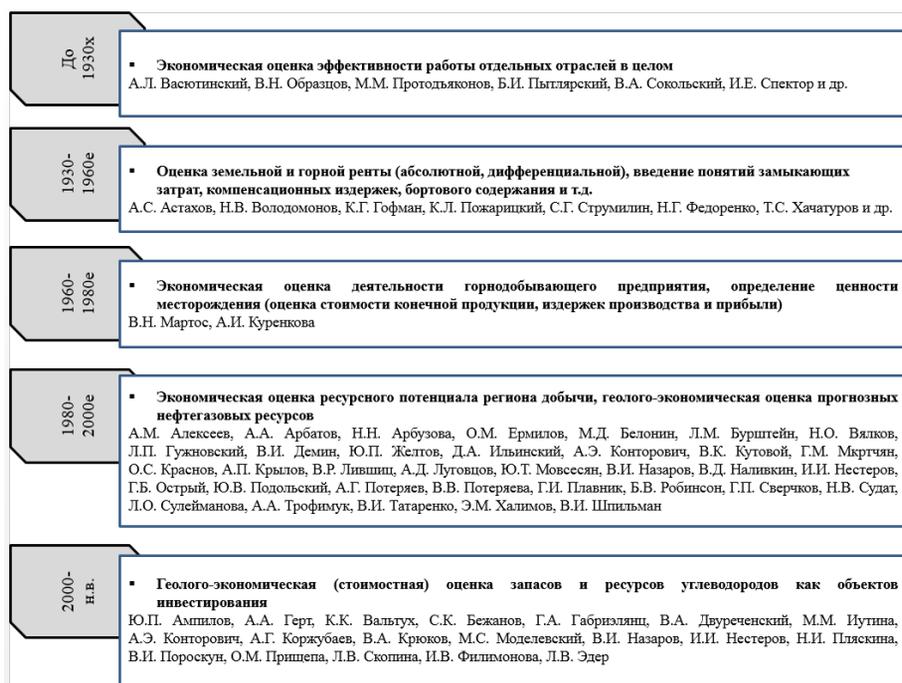


Рис. 2. Развитие методов геолого-экономической оценки в XX–XXI вв.

Источник: составлено авторами

Первый этап – до 1930-х гг. Развитие методов экономической оценки запасов полезных ископаемых первоначально не носило системного характера, большее внимание уделялось макроэкономическим оценкам эффективности функционирования народного хозяйства в целом или отдельных отраслей, прежде всего транспортного сектора, энергетики и строительства.

Первые исследования в области экономической оценки полезных ископаемых были проведены в начале 1990-х гг. в золотодобывающей про-

мышленности, поставлена задача определения промышленной ценности запасов золота и предложен показатель промышленной значимости запасов для владельца участка недр – выгода [6]. С началом развития промышленного потенциала страны с 1917 г. в основу критерия экономической эффективности было заложено понятие максимального извлечения металла (руды) при безубыточности всего производства.

Сборник «Нерудные ископаемые», который был составлен Комиссией по изучению производительных сил и природных ресурсов при Президиуме АН СССР в 1926 г., считается основополагающей работой по экономической оценке месторождений полезных ископаемых.

В 1934 г. вышел сборник «Принципы оценки месторождений полезных ископаемых СССР» (Б.И. Пытлярский, И.Е. Спектор, Ф.Н. Чайковский), где выделены основные факторы, оказывающие влияние на ценность месторождений: потребность экономики в полезном ископаемом, значение сырья для обороны, импорта и экспорта, а также стоимость разведки, добычи, обогащения и транспортировки сырья до мест потребления.

Второй этап – 1930–1960-е гг. Ускоренное развитие экономики страны в послевоенные годы послужило причиной роста объема инвестиций в геолого-разведочные работы и, как следствие, важности определения экономических критериев оценки результатов геолого-разведочных работ. Теоретической основой является трудовая теория стоимости К. Маркса [8], согласно которой стоимость благ определяется затратами общественно необходимого труда. Следовательно, стоимость месторождений полезных ископаемых и их запасов появляется только в процессе поисков, разведки и разработки месторождений. Практическая постановка вопроса на основании трудовой теории была осуществлена академиком С.Г. Струмилиным, Н.В. Володомоном, К.Л. Пожарицким и др. [7] – несмотря на то, что земля и недра не измеряются рынком, все участки не могут быть равноценными при их производственном использовании и налоговом обложении. Следовательно, возникает важность учета дифференциальной земельной и горной ренты.

Н.В. Володомон, Т.С. Хачатуров, Н.Г. Федоренко и др. в последующем развили методы учета дифференциальной ренты при оценке месторождений полезных ископаемых. Свое естественное развитие методы получили в подходе, основанном на оценке замыкающих затрат и понятии компенсирующих затрат (А.С. Астахов, К.Г. Гофман и др.).

В 1956 г. значительным шагом вперед явилось издание Государственным комитетом Совета Министров СССР по новой технике «Временной типовой методики определения эффективности внедрения новой техники», направленной на решение задачи определения экономической эффективности отраслей экономики. Критерием эффективности выбран показатель – отношение прибыли к капитальным вложениям.

В 1968 г. широкое распространение получила работа В.И. Ботвинникова и В.М. Цепляева «Метод экономической оценки и выбора первоочередных районов освоения новых нефтегазовых областей», в которой предложен экспресс-метод экономической оценки, целью метода служит выявление

ние районов получения максимальной прибыли при одинаковых затратах на поиск, разведку и добычу сырья.

Одна из первых специализированных работ по экономической оценке запасов и ресурсов нефти и газа принадлежала А.А. Трофимуку (1964). В конце 60-х гг. были опубликованы работы Г.Б. Острога и В.В. Потеряевой (1967), Н.Н. Арбузовой и др. (1968), А.М. Алексеева и др. (1969), В.К. Куртового, Г.М. Мкртчяна, Ю.Т. Мовсесяна, Г.Б. Острога (1969) и др. [9].

Таким образом, к концу 1960-х гг. в основном для определения очередности ввода уже открытых месторождений в разработку был введен и активно применялся на практике ряд критериев экономической оценки: замыкающие затраты, дифференциальная рента, приведенные капитальные затраты, бортовая стоимость, стоимость выпуска продукции.

Третий этап – 1960–1980-е гг. В 1979 г. была принята «Временная типовая методика экономической оценки месторождений полезных ископаемых», утвержденная постановлением ГКНТ и Госкомцен СССР. До этого момента происходили бурные обсуждения совершенствования методики экономической оценки месторождений полезных ископаемых. Целью методики была наиболее полная характеристика эффективности промышленного значения месторождений полезных ископаемых. Преимуществом методики является учет прибыли, что значительно сблизило методику с оценкой природных ресурсов в капиталистических странах. Однако никак не был регламентирован порядок определения затрат на разработку месторождения. Более того, методика не учитывала специфики месторождений нефти и газа, т.е. являлась общей для оценки всех видов полезных ископаемых. Частично задачу спецификации оценки решила статья В.Н. Мартоса и А.И. Куренкова «Экономическая оценка разведанных нефтяных месторождений» (ВНИГНИ, 1984).

В первой половине 70-х гг. работы этого направления активно проводились в Институте экономики и организации промышленного производства АН СССР и его Тюменском филиале (А.М. Алексеев, К.К. Вальтух, Н.О. Вялков, Л.П. Гужновский, О.С. Краснов, Г.М. Мкртчян, Н.И. Пляскина, Г.Б. Острый, В.Н. Харитоновна и др.). В эти же годы проблема экономической оценки ресурсов нефти и газа отразилась в работах А.П. Крылова, Ю.П. Желтова и Н.Н. Арбузовой.

Во второй половине 80-х гг. работы по экономической оценке ресурсов нефти и газа были начаты в СНИИГГиМСе Б.В. Робинсоном (1978, 1981). Сначала они, как и работы специалистов ИЭОПП СО АН СССР, были направлены на экономическую оптимизацию освоения нефтяных ресурсов и политики по добыче нефти и газа. Однако в 1978 г. такие направления получили развитие в работах Б.В. Робинсона. Так, впервые была отражена геолого-экономическая оценка прогнозных ресурсов нефти и газа (ранее фокус был направлен на запасы открытых месторождений).

Четвертый этап – 1980–2000-е гг. Развитие геолого-экономической оценки слабо изученных объектов (ресурсов нефти и газа участков недр) стало возможно благодаря серьезному прогрессу в методах количествен-

ной оценки перспектив нефтегазоносности. Несмотря на то, что экономическая оценка ресурсов нефти и газа проводится по схеме, аналогичной для месторождений нефти и газа, возникла серьезная необходимость в доработке подхода.

Во-первых, стало важно предсказывать целый ряд ценных характеристик при открытии месторождения: размеры, фазовый состав и качество углеводородов, параметры нефтегазоносного пласта, площадь, эффективную толщину, глубину залегания, пористость, проницаемость и др. Технологии прогноза этих показателей были разработаны только в 70–80-е гг. тремя научными школами: в Новосибирске (А.Э. Конторович, Л.М. Бурштейн, В.И. Демин, О.С. Краснов, В.Р. Лившиц, А.Д. Луговцов, А.А. Герт, Б.В. Робинсон и др.), в Тюмени (И.И. Нестеров, В.И. Шпильман, Г.И. Плавник, А.Г. Потеряев, Н.В. Судат, Л.О. Сулейманова и др.) и в Ленинграде, ныне Санкт-Петербурге (В.Д. Наливкин, М.Д. Белонин, В.И. Назаров, Ю.В. Подольский, Г.П. Сверчков, О.М. Прищепа и др.).

Во-вторых, возникла потребность в методах прогноза прироста запасов и необходимых для их осуществления объемов геолого-разведочных работ и инвестиций.

В-третьих, стали актуальны прогноз уровня добычи нефти и расчет необходимых инвестиций в обустройство нефтяных и газовых месторождений, эксплуатационные затраты и пр. (рис. 3).

Разработкой имитационных методов прогноза формирования сырьевой базы, обустройства и развития нефтегазовых комплексов плотно занимались такие ученые, как В.Д. Наливкин, Э.М. Халимов, В.И. Шпильман, Л.М. Бурштейн, А.А. Герт, О.М. Ермилов, О.С. Краснов, В.Р. Лившиц, Р.Т. Мамахатова, А.Г. Потеряев, Б.В. Робинсон, Г.П. Сверчков и др. Экономические аспекты оценок осуществлялись Б.В. Робинсоном, А.А. Гертом, А.Г. Коржубаевым, О.С. Красновым, В.И. Назаровым, А.Г. Потеряевым.

Результатом работ стала экономическая оценка ресурсов нефти и газа и прогноз развития нефтяной и газовой промышленности Российской Федерации, разработанная группой ученых под руководством В.Д. Наливкина, В.И. Назарова и Г.П. Сверчкова (1997). В рамках этой работы экономическая оценка ресурсов нефти и газа Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции была выполнена в ЗапСибНИГНИ под руководством И.И. Нестерова и В.И. Шпильмана и Сибирской платформы в СНИИГ-ГиМСе под руководством А.Э. Конторовича и Б.В. Робинсона (1985, 1990). Похожий подход был применен М.С. Моделевским при глобальных экономических оценках ресурсов нефти и газа.

«Методическое руководство по количественной и экономической оценке ресурсов нефти, газа и конденсата России», изданное в 2000 г., стало результатом десятилетних исследований. Оно было подготовлено ведущими российскими институтами ВНИГНИ, ВНИГРИ, ВНИИГаз, ИГНГ СО РАН, СНИИГГиМС и др. (председатель редакционной коллегии К.А. Клещев, зам. председателя А.Э. Конторович, Н.А. Крылов, Ю.П. Миронычев).

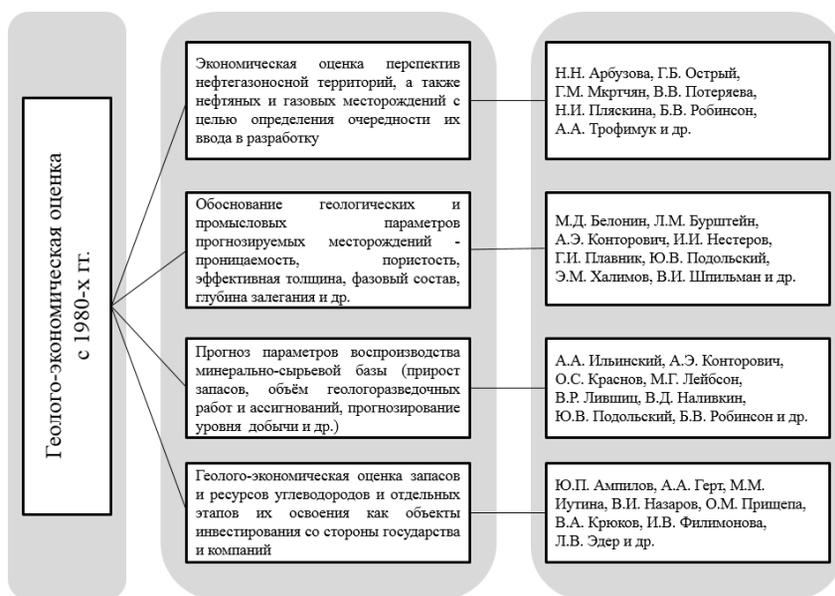


Рис. 3. Основные направления геолого-экономической оценки углеводородов с 1980-х гг. *Источник:* составлено авторами

В руководстве определяются цели, объекты и последовательность выполнения работ по экономической оценке ресурсов в новых экономических условиях недропользования, с учетом рыночных преобразований и изменений условий финансирования геолого-разведочных работ на нефть и газ. Преимуществом нового методологического подхода является учет вероятностных оценок ресурсов и расширенное вовлечение в методику оценки ресурсов нефти и газа математических методов оценки с использованием компьютерных технологий.

С 1990-х гг. распространяются методы оценки ресурсов углеводородов с использованием в расчетах геологических вероятностных показателей. Потребителем таких методов зачастую являются нефтяные компании для оперативного принятия того или иного производственного решения. Появляется потребность детализации отдельных пунктов экономической оценки ресурсов.

В области программного обеспечения разработаны комплексы для облегчения оценки ресурсов и эффективности их освоения с технической точки зрения. Их преимуществом является прямой расчет результата, однако отсутствует решение выбора исходных данных, получения комплексной базовой информации о геологическом строении ресурсов, сырьевой базе, исходных стоимостных характеристиках, которым присуща доля субъективности в связи с включением экспертной оценки.

Программный комплекс «Стратегия» разработан группой специалистов СНИИГГиМСа под руководством А.А. Герга и является одним из первых для стоимостной оценки лицензионных участков, прогнозных структур,

ловушек, залежей, отдельных месторождений и т.д. Подход ориентирован на оценку эффективности инвестиций в геолого-разведочные работы, позволяет осуществить подсчет запасов и ресурсов, прогнозировать показатели подготовки сырьевой базы, технологических показателей разработки, а также рассматривает поведение вероятностных характеристик результирующих показателей и риска. На его основе в 2015 г. разработаны «Методические рекомендации по геолого-экономической оценке ресурсов нефти, газа и конденсата», одобренные на заседании научно-технического совета Федерального агентства по недропользованию.

В Институте проблем нефти и газа РАН ведется разработка автоматизированной системы технико-экономической оценки месторождений нефти и газа (АС ТЭО МНГ), которая включает в себя алгоритмы, основанные на теории нечетких множеств, в том числе для оценки риска нефтегазовых инвестиционных проектов. В 2003–2006 гг. программный продукт PGG-Estimator был создан коллективом авторов (А.Г. Коржубаев, И.В. Филимонова, Л.В. Эдер) в Институте нефтегазовой геологии и геофизики СО РАН.

Важной особенностью этого этапа в развитии методов геолого-экономической оценки является переход от расчета себестоимости добычи к прогнозированию будущих денежных потоков – переход от экономического анализа от постфактум к ориентации на будущее. Этот переломный момент дает возможность обоснования эффективности не существующих, а прогнозируемых к открытию месторождений.

Пятый этап – особенности геолого-экономической оценки на современном этапе развития. На текущем этапе тенденциями в эволюции методов и методологии геолого-экономической оценки являются еще большая детализация геологической и экономической частей, расширенное применение инструментов математического аппарата в расчете критериев экономической эффективности освоения запасов и ресурсов, а также обоснование значений отдельных параметров.

Более того, критерии экономической оценки запасов и ресурсов углеводородов в России стали схожими с критериями инвестиционных проектов – NPV (Net Present Value), IRR (Internal Rate of Return), PP (Payback Period), PI (Profitability Index) и др.

Ввиду заимствования системы критериев оценки эффективности освоения месторождений углеводородов из проектного инвестиционного анализа одним их основных документов можно считать «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов», утвержденные Минэкономки РФ в 1999 г. Поскольку методика рассчитана для оценки инвестиционных проектов во всех сферах экономики, то основной акцент смещен в пользу обоснования экономических показателей и критериев, детально рассмотрена экономическая эффективность как с коммерческой, так и с бюджетной точки зрения. Подробно описываются модели построения потоков от финансовой, инвестиционной и операционной деятельности, особое внимание уделено учету инфляции и обоснованию нормы дисконтирования.

При оценке инвестиционных проектов, с которыми в настоящее время отождествляются и проекты по освоению месторождений нефти и газа, широко используется методика Министерства экономического развития РФ и Министерства финансов РФ «Об утверждении Методики расчета показателей и применения критериев эффективности инвестиционных проектов, претендующих на получение государственной поддержки за счет средств Инвестиционного фонда Российской Федерации» (Приказ № 139/82н от 23 мая 2006 г.).

Можно также выделить «Методику расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов», утвержденную Приказом Министерства регионального развития РФ от 30 октября 2009 г. № 493. В документе дополнительно проработаны вопросы обоснования минимального и максимального объемов инвестиций.

На отраслевом уровне для проведения геолого-экономической оценки в 2008 г. была предпринята попытка формализовать процедуру технико-экономического обоснования коэффициентов извлечения нефти в «Требованиях к составу и правилам оформления, представленных на государственную экспертизу материалов по технико-экономическому обоснованию коэффициентов извлечения нефти». В требованиях уделено большое внимание процедуре предоставления и обоснованию геологических и промысловых данных по объекту оценки (геолого-физические и горно-геологические характеристика залежей, параметры для расчета коэффициента извлечения нефти), однако экономические показатели имеют слабую проработку, например, рекомендована постоянная ставка дисконтирования на уровне 10%. Применение документа в широкой практике геолого-экономической оценки ограничено тем, что он ориентирован на оценку только разведываемых и разрабатываемых запасов месторождений.

На корпоративном уровне, в условиях отсутствия единой государственной методики геолого-экономического обоснования эффективности освоения запасов и ресурсов нефти и газа, все крупные нефтегазовые компании (Роснефть, Газпром, Газпром нефть, Татнефть и др.) активно разрабатывают и применяют корпоративные нормы и алгоритмы оценки.

Вероятностные подходы к учету рисков – ключевое направление развития геолого-экономической оценки на современном этапе

Учитывая современный уровень развития вычислительной техники и нивелирования информационных барьеров, все чаще становится востребованным получение не детерминированного показателя эффективности освоения месторождений, а набора возможных результатов или обоснованных сценариев. Необходимость такого вероятностного подхода к прогнозированию геологических, промысловых и экономических показателей способствовало широкому распространению методов учета риска – метод Монте-Карло, дерево решений, метод опционов, нечеткие множества и др. [10]. Несмотря на широкое распространение, эти методы не позволяют

обосновать точный выбор значения тех или иных параметров расчетов, однако их инструментарий дает возможность оценить геолого-экономическую эффективность с учетом вероятности значений этих параметров.

Моделирование Монте-Карло концентрируется на неопределенности значений параметров, используя статистические распределения, т.е. это естественное расширение стандартного случая NPV, но с учетом того факта, что переменные неизвестны. Случайный отбор значений параметров из каждого распределения и их подстановка в уравнение NPV позволяют рассчитать наиболее вероятное значение NPV. Многовариантные расчеты дают гистограмму возможных исходов и могут быть рассчитаны средний или ожидаемый NPV, а также вероятность проигрыша. Как правило, моделирование Монте-Карло происходит с использованием специально разработанного программного обеспечения.

В отличие от моделирования Монте-Карло, которое оценивает predetermined project scenarios, *метод дерева решений* сосредотачивается на отдельных этапах освоения месторождения, т.е. вероятность присваивается не конкретным параметрам модели, а выделенным направлениям или комплексу работ. Например, этапу «поисковое бурение» присваивается вероятность успеха или неуспеха с определенной долей вероятности, поэтому результативность этого этапа входит в расчет NPV уже с этой поправкой. В результате методом дерева решений также оценивается NPV, но с точки зрения успешности реализации отдельных стадий проекта освоения месторождения во времени.

При оценке инвестиционных проектов активно используется *метод опционов*, заимствованный из финансовой математики. В 1970-х гг. в финансовом мире начали набирать популярность контракты типа call и put, которые дают их владельцу право, но не обязательство продать или купить указанное количество товара при наступлении указанной даты. Метод реальных опционов предполагает, что неопределенность параметров в модели освоения месторождения остается, а исследователь с течением времени подстраивается (принимает оптимальные решения) к изменяющейся ситуации. Таким образом, реальные опционы дают возможность изменять и принимать оптимальные решения в будущем в соответствии с новой поступающей информацией.

Широкое распространение методов учета риска при геолого-экономическом моделировании в большей степени связано с необходимостью учесть вероятность изменения значений параметров модели в отрицательную или положительную сторону при расчете ожидаемого дохода государства и недропользователя. Однако в последнее время вероятностные подходы все чаще используются с целью компенсировать недостаток информации (геологической, промысловой, экономической и др.) об объекте исследования. Одним из математических методов, позволяющим преодолеть неопределенность, нечеткость и неполноту знаний о месторождении или участке недр, является *метод нечетких множеств*. Суть метода заключается в том, что если мы рас-

смаатриваем множество значений какого-либо параметра разработки месторождения как классическое множество, то оно всегда строго ограничено. Значению отдельного параметра свойственно либо принадлежать этому множеству, либо нет. Такие жесткие ограничения множества не всегда соответствуют реальной практике, когда отсутствует однозначное разделение значений параметров. Поэтому можно для каждого элемента основного множества определить степень принадлежности к некоторому «размытому» подмножеству и выразить ее некоторым действительным числом в интервале от 0 до 1. Понятие нечеткого множества является основой методического подхода и дальнейших расчетов, позволяет определить степень принадлежности значения конкретного параметра разработки некоторому заданному множеству значений и рассчитать новое ожидаемое значение NPV. Однако эта степень принадлежности определяется экспертным путем, т.е. субъективно, что является основным недостатком этого метода.

Направления совершенствования методики геолого-экономической оценки

В настоящее время нефтяная промышленность России сталкивается со значительным количеством вызовов и угроз: волатильностью цен на сырье на международных энергетических рынках, структурными сдвигами в сырьевой базе, географии добычи, типе добываемого жидкого и газообразного углеводородного сырья (нефть и конденсат, природный и попутный газ и др.). Все это определяет направления совершенствования методологии геолого-экономической оценки, которые обусловлены следующими факторами. Во-первых, меняется объект геолого-экономической оценки, акцент смещается в сторону оценки ресурсов, а не запасов нефти, т.е. месторождений, только прогнозируемых к открытию. Во-вторых, существенно меняются подходы к обоснованию состава и видов затрат при оценке ресурсов и запасов трудноизвлекаемых и нетрадиционных углеводородов и прежде всего шельфа арктических морей. В-третьих, увеличивается потребность развития и применения математических моделей учета риска на всех стадиях проведения геолого-экономической оценки.

Поскольку произошло совершенствование законодательного и организационно-правового обеспечения вопросов регулирования недропользования в России и сближение российских методик с международными стандартами, то является важным и актуальным на государственном уровне:

- 1) создать значимую с практической точки зрения методику геолого-экономической оценки нефти и газа с учетом мнений заинтересованных групп как отраслевых и академических институтов в области нефтегазовой геологии, проектировщиков разработки месторождений и сопутствующей инфраструктуры, так и специалистов по экономической эффективности инвестиционных проектов;

- 2) создать единую информационную базу данных стоимостных, технологических, нормативных показателей геолого-экономической оценки, дифференцированную по видам работ и субъектам РФ;

- 3) при разработке экономических моделей учесть возрастающую роль:
- мелких и мельчайших месторождений;
 - лицензионных участков с наличием только ресурсов, требующих подтверждения;
 - месторождений и лицензионных участков в удаленных и слабо инфраструктурно развитых регионах России;
 - трудноизвлекаемых запасов и ресурсов нефти и газа;
 - нетрадиционных запасов и ресурсов нефти и газа;
- 4) отдельно проработать принципы геолого-экономической оценки запасов и ресурсов нефти и газа континентального шельфа с включением рекомендаций по выбору технологического оборудования и возможности импортозамещения.

Это позволит провести массовую оценку запасов и ресурсов нефти и газа на всей территории России, которая станет основой государственной политики планирования геолого-разведочных работ, направленной на расширенное воспроизводство; лицензирования недр по принципу комплексного освоения территорий; планирования доходов государства от освоения месторождений полезных ископаемых (прогноз поступлений в федеральный бюджет, специализированные фонды, международные резервы).

Литература

1. *Филимонова И.В., Эдер Л.В., Мишенин М.В., Проворная И.В.* Принципиальные подходы к геолого-экономической оценке разномасштабных нефтегазовых объектов // Геология нефти и газа. 2014. № 1. С. 15–23.
2. *Конторович А.Э., Эдер Л.В.* Новая парадигма стратегии развития сырьевой базы нефтедобывающей промышленности Российской Федерации // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2015. № 5. С. 8–17.
3. *Алиева Т.Е.* Модель взаимодействия власти и бизнеса в сфере природопользования в российской Арктике // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 1. С. 19–25.
4. *Конторович А.Э., Коржубаев А.Г., Филимонова И.В., Эдер Л.В.* Рента в мировой системе нефтеобеспечения // Перспективы энергетики. 2004. Т. 8, № 1. С. 47–59.
5. *Филимонова И.В., Эдер Л.В.* Особенности государственного регулирования эффективности работы нефтегазовой промышленности России // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. 2014. № 9. С. 15–21.
6. *Кондратьев В.Б.* Особенности ресурсной модели экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 2015. № 6. С. 20–27.
7. *Володомонов Н.В.* Горная рента и принципы оценки месторождений. М. : Металлургиздат, 1959. 80 с.
8. *Ильинский А.А.* Экономическая оценка ресурсов нефти и газа. СПб. : Изд-во СПбГУ, 1992.
9. *Назаров В.И.* О совершенствовании методологии геолого-экономической оценки ресурсов нефти и газа // Нефтегазовая геология. Теория и практика. 2013. Т. 8, № 3. С. 1–13.
10. *Малых Н.И.* Анализ рисков инвестиционных проектов // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 2. С. 65–75.

Filimonova I.V., Institute of Oil and Gas Geology and Geophysics. A.A. Trofimuk, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russian Federation).

Eder L.V., Institute of Oil and Gas Geology and Geophysics. A.A. Trofimuk, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russian Federation).

Provornaya I.V., Institute of Oil and Gas Geology and Geophysics. A.A. Trofimuk, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russian Federation).

Yuva D.S., Novosibirsk State University (Novosibirsk, Russian Federation).

DEVELOPMENT OF THE THEORY AND METHODOLOGY OF GEOLOGICAL AND ECONOMIC ESTIMATION OF HYDROCARBON RESOURCES

Keywords: geological and economic estimation, resources, reserves, deposits, oil, gas, risk, rent.

The article considers the stages of development of the theory and methodology of geological and economic estimation of hydrocarbon resources in Russia. It is shown that at the present stage of development of subsoil use, geological and economic estimation is the main instrument of the state and companies in choosing and economically substantiating the priority directions of geological exploration and development options for deposits and subsoil plots.

In conditions when unified norms for geological and economic estimation of subsoil use objects have not been formed at the state level, the authors set the *research purpose* – justification of directions for improving the geological and economic estimation of hydrocarbon resources on the basis of a comprehensive scientific generalization of the results of theory and methodology development.

The article explores the evolution of views on the choice of the criterion for the economic efficiency of development of deposits, identifies the features of the development stages and gives their periodization: the stage until the 1930s. - economic evaluation of the efficiency of individual industries as a whole; stage of 1930-1960-ies. - mainly focused on the evaluation of land and mountain rents, introduced the concept of closing costs, compensation costs, airborne maintenance, etc. ; stage of the 1960s-1980s. - economic evaluation of the mining enterprise, determination of the value of the deposit (evaluation of the final product cost, production costs, profit); stage 1980-2000-ies. - economic evaluation of the resource potential of the production region, geological and economic assessment of oil and gas resources; Stage of the 2000s. - Valuation of hydrocarbon reserves and resources as investment objects.

In the paper, the features of the current stage of development of geological and economic modeling are highlighted, which are the strengthening of detail on the geological and economic part, which is associated with the expansion of methods for quantifying oil and gas prospects and applying a wide range of mathematical tools in calculating the criteria for economic efficiency.

Particular attention is paid to a comparative analysis of probabilistic approaches to risk management as a key direction in the development of geological and economic estimation at the present stage. The modern level of computer technology development and the leveling of information barriers make it possible to calculate non-deterministic indices of field development efficiency, but a set of possible results or justified scenarios.

In conclusion, the directions for improving the methodology of geological and economic estimation are presented, taking into account the fact that, firstly, the geological and economic assessment object is changing, the emphasis is shifted to the estimation of resources, rather than oil reserves. Secondly, approaches to the justification of the composition and types of costs change significantly when assessing the resources and reserves of hard-to-recover and unconventional hydrocarbons, and above all the shelf of the Arctic seas. Thirdly, the need to develop and apply mathematical models of risk accounting at all stages of geological and economic assessment is increasing.

References

1. Filimonova I.V., Eder L.V., Provornaya I.V. Principial'nye podhody k geologo-ehkonomicheskoy ocenke raznomasshtabnyh neftegazovyh ob"ektov // *Geologiya nefiti i gaza*. 2014. № 1. S. 15-23.
2. Kontorovich A.E., Eder L.V. Novaya paradigma strategii razvitiya syr'evoy bazy neftedobyvayushchej promyshlennosti Rossijskoj Federacii // *Mineral'nye resursy Rossii. Ekonomika i upravlenie*. 2015. № 5. S. 8-17.
3. Alieva T.E. Model' vzaimodejstviya vlasti i biznesa v sfere prirodnopol'zovaniya v rossijskoj Arktike // *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 2017. № 1. S. 19-25.
4. Kontorovich A.E., Korzhubaev A.G., Filimonova I.V., Eder L.V. Renta v mirovoj sisteme nefteobespecheniya // *Perspektivy ehnergetiki*. 2004. T. 8, № 1. S. 47-59.
5. Filimonova I.V., Eder L.V. Osobennosti gosudarstvennogo regulirovaniya ehffektivnosti raboty neftegazovoj promyshlennosti Rossii // *Problemy ehkonomiki i upravleniya neftegazovym kompleksom*. 2014. № 9. S. 15-21.
6. Kondrat'ev V.B. Osobennosti resursnoj modeli ehkonomicheskogo rosta // *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 2015. № 6. S. 20-27.
7. Volodomonov N.V. Gornaya renta i principy ocenki mestorozhdenij. M.: Metallurgizdat, 1959. 80 s.
8. Il'inskij A.A. Ekonomicheskaya ocenka resursov nefiti i gaza. SPb. Izd-vo SpbGU, 1992. S. 27.
9. Nazarov V.I. O sovershenstvovanii metodologii geologo-ehkonomicheskoy ocenki resursov nefiti i gaza // *Neftegazovaya geologiya. Teoriya i praktika*. 2013. T. 8. № 3. S. 1-13.
10. Malyh N.I. Analiz riskov investicionnyh proektov // *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 2016. № 2. S. 65-75.

For referencing:

Filimonova I.V., Eder L.V., Provornaya I.V., Yuva D.S. Razvitie teorii i metodologii geologo-ehkonomicheskoy ocenki resursov uglevodorodov [Development of the theory and methodology of geological and economic estimation of hydrocarbon resources]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 5–20.

УДК 332.1

DOI: 10.17223/19988648/43/2

Е.А. Трушкова

ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ГОРОДОВ¹

Целью статьи является обоснование методического подхода к оценке социально-демографической устойчивости малых и средних городов. Рассмотрены проблемы социально-демографического развития малых и средних городов вследствие концентрации экономической активности в крупных городах, поляризации и фрагментации социально-экономического пространства, роста экономических диспропорций и увеличения социального напряжения. В работе подчеркнута необходимость своевременной оценки социально-демографической устойчивости городов с использованием индикативного анализа. Методом компаративного анализа систематизированы индикаторы социально-демографической устойчивости городов, включающих в себя: социально-бытовое обслуживание населения, демографический потенциал, сферу образования, здравоохранения, экологии, покупательскую способность, инфраструктуру города и коммунальную сферу. Методический инструментарий апробирован на примере малых и средних городов Екатеринбурга второго пояса, расположенных на расстоянии ≥ 40 и ≤ 80 км. На основании результатов оценки выявлены четыре класса социально-демографической устойчивости городов, для каждого из которых должен быть принят ряд мер по решению текущих проблем и снижению потенциальных угроз, ослабляющих показатели социально-демографического развития территориальных образований.

Ключевые слова: поляризация социально-экономического пространства, агломерационные процессы, малые и средние города, социально-демографическая устойчивость, оценка, методический подход, города-спутники Екатеринбурга, класс устойчивости.

Введение

Либерализация государственной экономической политики способствовала расширению процессов интеграции экономик и развитию региона как самоорганизующейся и саморазвивающейся системы. В последующем процессы саморазвития привели к концентрации экономической активности в одних регионах и ослаблению в других, что также содействовало поляризации и фрагментации социально-экономического пространства, росту экономических диспропорций и увеличению социального напряжения.

Концентрация экономической активности может протекать под воздействием сил, с одной стороны, центростремительных, которые стимулируют

¹ Публикация подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ № 16-32-01041 «Методический инструментарий оценки факторов и перспектив социально-демографического развития малых и средних городов России».

процессы концентрации населения и нарастания производств в регионе, с другой – центробежных, характеризующихся процессами рассеивания трудовых ресурсов и сокращением производственной деятельности. Предполагается, что эти процессы повлекут за собой существенную и многоаспектную перестройку всего расселения [1], что в последующем скажется на социально-демографической устойчивости малых и средних городов.

Традиционно к социально-демографическим проблемам малых и средних городов вследствие концентрации экономической активности в крупных городах отнесены загрязнение окружающей среды и ухудшение здоровья населения; недостаточное развитие социальной инфраструктуры, в том числе учреждений образования, здравоохранения и городской среды; неразвитость инженерных инфраструктур водо-, газо-, электроснабжения; проблемы маятниковой миграции и снижение доступности населения к социальным услугам [2]; невозможность поддержки и развития пространственной инфраструктуры городами, бюджеты которых не дают налоговых поступлений [3]; отсутствие возможностей для самореализации и получения доходов населением [4].

Важность оценки устойчивости малых и средних городов обоснована тем, что в современном представлении малые и средние города являются связующим звеном между сельскими поселениями и административным центром области как субъектом Российской Федерации. Помимо этого, данные города – это «опорные точки» своих территорий, место расположения промышленных предприятий, транспортно-распределительные узлы, научные центры, очаги культуры и образования [5]. С точки зрения функционального подхода малые города выполняют особую роль в экономическом пространстве региона. Таким образом, уровень развития региона напрямую зависит от уровня развития малых городов, входящих в его состав [6].

В связи с этим актуальной проблемой является определение социально-демографической устойчивости малых и средних городов, выступающих непосредственно ключевым звеном в социально-экономическом пространстве регионов России. Решение данного вопроса в последующем позволит выявить и оценить направления пространственной региональной политики на основе социально-экономического и организационного взаимодействия малых и средних городов с учетом современных социально-демографических процессов [7].

Анализ научной литературы показал, что понятие «устойчивость» используется в различных предметных областях и может рассматриваться, во-первых, как качество свойств динамической системы – постоянство, стабильность, равновесие, неизменность и регулируемость (табл. 1); во-вторых, как состояние той или иной сферы жизнедеятельности человека. Так, например, А.В. Гаврикова вводит понятие демографической устойчивости, под которой автором понимается состояние, обеспечивающее непрерывное возобновление и рост количественных и качественных демографических структур в соответствующих исторических и социально-

экономических условиях. В качестве важнейших компонентов, оказывающих влияние на демографическую устойчивость, автор приводит динамику численности населения, рождаемости, смертности, миграции и социального развития населения [8]. А.Ю. Гайфуллин исследует социальную устойчивость как «состояние элементов общества на определенной территории, обеспечивающее стабильность функционирования всей пространственной социальной системы и устойчивое положение ее агентов, противодействуя внешним и внутренним угрозам в длительной перспективе» [9. С. 105].

Таблица 1. Понятие устойчивости системы

Автор	Содержание	Качество системы
Г.Г. Карачурина [10. С. 9], М.В. Мазунина [11. С. 22]	Динамическое постоянство свойств системы	Постоянство
Т.В. Ускова [12. С. 35]	Способность системы стабильно функционировать и развиваться в условиях быстро меняющейся среды	Стабильность
В.А. Коптюг [13], Н.Н. Моисеев [14]	Способность системы возвращаться к определенному равновесию после воздействия на нее факторов внутренней и внешней среды	Равновесие
Л.В. Щукина [15. С. 40]	Неизменность состояния	Неизменность
А.П. Назаретян [16. С. 145]	Предполагает целенаправленный контроль над происходящими изменениями	Регулируемость
В.А. Перфилов [17. С. 265]	Способность системы нивелировать негативные влияния	Стабильность

Источник: составлено автором.

Исследование социально-демографической устойчивости основано на ключевых положениях общей теории систем и составляет методологическую основу данного исследования, в рамках которой под устойчивостью понимается способность системы противодействовать внешним воздействиям окружающей среды без изменения внутренней структуры (адаптации) [18].

Анализ научной литературы позволил нам выделить следующие факторы и индикаторы, по параметрам изменения которых можно комплексно подходить к оценке социально-демографической устойчивости малых и средних городов [19]. Так, У.С. Странг [20] в основе ключевых факторов оценки агломерационных процессов рассматривает демографические и выделяет показатель плотности населения городов, ее изменение в динамике. Некоторые авторы, например С.Н. Растворцева и И.В. Мамаева, отмечают, что географическая площадь города может не меняться за счет застроек, но, однако, плотность населения может расти из-за увеличения рождаемости [21]. В связи с этим представляется важным ввести показатели площади застроек в черте поселения и показатели площади автомо-

бильных дорог, характеризующих масштабы географического и демографического роста города.

Показатель оборота розничной торговли на 1 человека приводят А.В. Шмидт, В.С. Антонюк и А. Франчини [22]. Данный показатель очень важен, поскольку позволяет проанализировать данные об изменениях покупательской способности населения, в частности об изменениях в уровне жизни населения. О.Л. Островская, Д.Е. Миронов [23] вводят показатели состояния окружающей среды и здоровья населения, индикаторы развития инфраструктуры водо-, газо- и электроснабжения, также оценивают уровень доступности населения к социальным услугам и развитие городской среды.

В работе Н.Р. Ижгузиной [24] наряду с экономическими показателями рассматриваются индикаторы развития социальной инфраструктуры. Автор приводит показатели, такие как ввод в действие жилых домов, общая площадь жилых помещений, объем бытовых услуг населению, численность детей, число учреждений культурно-досугового типа и иные. С.Н. Растворцева и И.В. Мамаева предлагают ввести показатели миграционного прироста, индикаторы конкурентоспособности городской среды, качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг [25]. В то же время А.А. Антонова [26] конкретизирует индикаторы конкурентоспособности городской среды, классифицируя их по трем направлениям, таким как качество жизни, социальная и институциональная сферы. При этом приведены следующие показатели: наличие учреждений начального образования и детских садов, высокие темпы жилищного строительства, большое количество учреждений здравоохранения, высокая степень сфер занятости, реализация социальных программ на территории.

Данные и методы исследования

Для исследования автором использовались показатели, характеризующие состояние социальной и демографической сфер муниципальных образований Свердловской области за период с 2010 по 2016 г. [27]. Анализ данного периода обусловлен доступностью муниципальной статистики. В выборку попали города-спутники Екатеринбурга второго пояса (табл. 2). Это города и поселки городского типа, находящиеся на расстоянии ≥ 40 и ≤ 80 км от крупного города Екатеринбурга, отличающиеся средней степенью связи с ядром агломерации (Екатеринбургской агломерации). Выбор обусловлен тем, что расположившиеся на таком расстоянии города менее подвержены влиянию агломерационных процессов, поскольку находящиеся в непосредственной близости от мегаполиса города испытывают значительное давление с его стороны, аккумулируя население и создавая источники трудовых ресурсов для центра в ущерб своему развитию.

Методы исследования. В статье для оценки социально-демографической устойчивости применен метод индикативного анализа. Существенным преимуществом индикативного метода считается также то, что он позволяет получить частные характеристики состояния отдельных элементов объекта оценки [28].

Таблица 2. Города-спутники Екатеринбурга второго пояса (табл. 1),
расположившиеся на расстоянии ≥ 40 и ≤ 80 км

Город	Расстояние (S) до крупного города*, км	Численность городского насе- ления на 2016 г., тыс. чел.
Дегтярск	60,7	16,076
Заречный	53,7	27,608
Полевской	54,3	62,402
Ревда	47,0	62,395
Сысерть	44,8–54,7	20,939

* Учитывалась автомобильная дорога, расстояние вычислено с помощью программы «Google» карты.

В основу показателей оценки социально-демографической устойчивости взяты следующие индикаторы:

1. Социально-бытовое обслуживание населения:
 - число объектов бытового обслуживания населения, оказывающих услуги, ед.;
 - число спортивных сооружений, ед.;
 - число общедоступных библиотек, ед.
2. Демографический потенциал:
 - общий коэффициент рождаемости, ‰;
 - общий коэффициент смертности, ‰;
 - среднегодовая численность постоянного населения, чел.;
 - миграция населения, чел.
3. Образование:
 - доля детей в возрасте 1–6 лет, получающих дошкольную образовательную услугу и (или) услугу по их содержанию в муниципальных образовательных учреждениях, в общей численности детей в возрасте 1–6 лет, %;
 - численность обучающихся общеобразовательных организаций, чел.
4. Здравоохранение:
 - число больничных организаций (отделений) здравоохранения, ед.
5. Экология:
 - количество объектов, имеющих стационарные источники загрязнений, ед.;
 - выброшено в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. т.
6. Покупательская способность:
 - общий объем всех продовольственных товаров, реализованных в границах городского округа, в денежном выражении за финансовый год, тыс. руб.;
 - среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников крупных, средних предприятий и некоммерческих организаций городского округа (муниципального района), руб.
7. Инфраструктура города:
 - протяженность автодорог общего пользования местного значения с твердым покрытием, км;

- общая протяженность улиц, проездов, набережных, км;
- число парков культуры и отдыха, городских садов, ед.

8. Коммунальная сфера:

- одиночное протяжение уличной газовой сети, м;
- одиночное протяжение уличной водопроводной сети, м;
- удельный вес ветхого и аварийного жилья в общей площади жилого фонда, %;
- общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, м кв.

После сбора информации к показателям социально-демографической устойчивости применяется процедура нормализации [9, 29, 30]. При преобразовании индикаторов необходимо учитывать типы зависимостей:

1) возрастающая зависимость – чем больше значение частного индикатора i , тем выше качество изучаемого явления – значение унифицированной переменной X'_{it} будет рассчитываться в соответствии с формулой:

$$X'_{it} = \frac{x_{it} - x_{i\min}}{x_{i\max} - x_{i\min}}, \quad (1)$$

2) убывающая зависимость – чем больше значение индикатора i , тем хуже качество – значение унифицированной переменной X'_{it} будет рассчитываться в соответствии с формулой:

$$X'_{it} = \frac{x_{i\max} - x_{it}}{x_{i\max} - x_{i\min}}, \quad (2)$$

таким образом, x_{it} – значение i -го показателя социально-демографической устойчивости для t -го субъекта исследования; $x_{i\max}$ и $x_{i\min}$ характеризуют наименьшее и наибольшее значения i -го показателя социально-демографической устойчивости для t -го субъекта исследования.

Синтетический индекс социально-демографической устойчивости рассчитывается как среднее арифметическое преобразованных индексов, входящих в его состав:

$$СДУ'_{it} = \frac{\sum x'_{it}}{n}, \quad (3)$$

где X'_{it} – преобразованные индексы показателей, входящих в синтетический индекс; n – количество показателей, входящих в синтетический индекс.

Индекс социально-демографической устойчивости (ИСДУ) рассчитывается как среднее арифметическое синтетических индексов:

$$ИСДУ = \frac{\sum СДУ'_{it}}{r}, \quad (4)$$

где r – количество синтетических индексов.

Результаты исследования

Результаты проведенной оценки представлены графически на рис. 1.

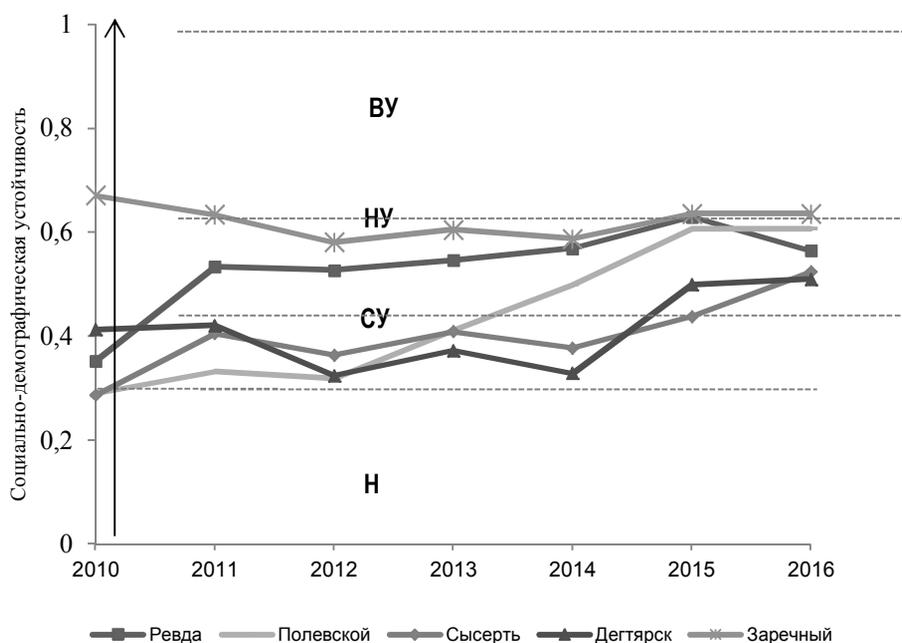


Рис. 1. Оценка социально-демографической устойчивости городов-спутников второго пояса г. Екатеринбурга

Полученные данные были сопоставлены с критериальными значениями и дана оценка социально-демографической устойчивости города в зависимости от класса устойчивости территориальных образований (табл. 3).

Таблица 3. Класс социально-демографической устойчивости территориальных образований [9. С. 107]

Интервальные значения	Интерпретация
$0,7 \geq \text{СДУ} \leq 1$	Высокая устойчивость (ВУ)
$0,5 \geq \text{СДУ} \leq 0,7$	Нормальная устойчивость (НУ)
$0,3 \geq \text{СДУ} \leq 0,5$	Слабая устойчивость (СУ)
$\text{СДУ} \leq 0,3$	Неустойчивость (Н)

За рассматриваемый период наблюдается переход от слабой к нормальной социально-демографической устойчивости двух территориальных образований – г. Полевского и г. Ревды, с численностью населения более 62 тыс. чел. Для субъектов данного класса необходимо сохранять траекторию устойчивости посредством регулярной оценки показателей социально-демографического развития, выявления текущих внутренних угроз, снижающих качественные аспекты социальной сферы, а также корректировки социально-экономической политики развития города.

Слабая социально-демографическая устойчивость выражена в двух городах-спутниках Свердловской области – Сысерть и Дегтярск с численностью населения 16–21 тыс. чел. Для городов, отнесенных к данному классу, необходимо принятие мер по урегулированию социально-демографической ситуации за счет выравнивания показателей устойчивости.

К классу нормальной социально-демографической устойчивости отнесен г. Заречный с численностью населения более 27 тыс. чел. Следует заметить, что, находясь на границе с высокой устойчивостью (0,7), тренд тем не менее развивается в пределах нормальной устойчивости. Преимуществом города является то, что он относится к закрытым административно-территориальным образованиям. Это позволяет максимально обеспечивать сохранность внутренних ресурсов развития (финансовых, трудовых), а также уменьшить влияние внешних воздействий. Однако в городе существуют проблемы, аналогичные проблемам тех городов, которые подвергаются «притяжению» крупными городами. В 2015 г. в г. Заречном¹ автором совместно с сотрудниками Института экономики УрО РАН было проведено социологическое исследование, цель которого состояла в выявлении факторов (политических, культурных, образовательных, социальных и т.д.), способствующих перемещению населения в другие города. Таким образом, результаты исследования показали, что ключевыми факторами, побуждающими людей переезжать в другой город, являются: отсутствие рабочих мест (23,5%), необходимость получения образования (23%), отсутствие определенного уровня заработной платы (18,2%) и другие. Данные факторы могут повлиять на неравномерное перераспределение населения в поиске лучшей жизни, что в последующем несет риски пространственной поляризации, а также дефрагментации экономического пространства региона.

Характерной чертой анализируемых городов, как и большинства муниципальных образований Свердловской области, является высокий образовательный и культурный потенциал населения, что определяет качество и количество трудовых ресурсов, временные и постоянные перемещения трудоспособного населения в крупные города, которые предоставляют колоссальные возможности по выбору рабочих мест. Для сохранения устойчивости выбранных городов представляется актуальным применение стратегических и программных механизмов развития муниципальных образований. Это обуславливает возможность оценки факторов и перспектив социально-демографического и экономического развития малых и средних городов, их вклада в уровень регионального развития и поиска драйверов их роста при нарастании процессов агломерирования. В Свердловской области в 2017 г. запущен процесс разработки документов стратегического планирования на муниципальном уровне. К концу 2017 г. должны были представить свои стратегии 47 муниципалитетов, в 2018 г. – остальные 26. По задумке Правительства Свердловской области в стратегиях должно

¹ Опрошено 469 респондентов.

быть четко сформулировано, как будут развиваться территории в перспективе ближайших 10–15 лет [31].

В процессе стратегического планирования развития муниципального образования представляется возможным выявить и оценить текущие проблемы и масштабы потенциальных угроз, снижающих показатели социально-демографической устойчивости территориальных образований. Своевременное выявление проблем позволит инкорпорировать направления развития территории за счет сбалансированной социально-демографической и экономической политики, на основе создания условий для социальной и экономической активности населения, поддержки достойного уровня жизни, создания благоприятной экологической обстановки, возможности получать качественное образование и медицинские услуги, культурно и духовно развиваться.

Литература

1. Козлова О.А., Макарова М.Н. Перспективы развития муниципальных рынков труда в Екатеринбургской агломерации // Региональная экономика и управление. 2016. № 4 (48). URL: <http://eee-region.ru/article/4826/> (дата обращения: 01.07.2017).
2. Островская О.Л., Миронов Д.Е. Проектный подход к решению проблем агломерационного развития субъектов РФ // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 24–30.
3. Бондарская О.В. Институциональные факторы совершенствования инструментария социально-экономического развития малых городов // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 10. С. 21–27.
4. Лопалева В.А. Роль социально-демографических групп населения в формировании территориальных агломераций // Пространственная организация социально-трудовых систем: генезис и проблемы развития / отв. ред. О.А. Козлова. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. 206 с.
5. Рассеко Ю.Ю. Активизация роли малых городов в региональном развитии // Вестник Полоцкого государственного университета (экономические и юридические науки). Новополоцк : Полоцкий государственный университет, 2012. № 3. С. 20–23.
6. Никифорова Л.Ю. О роли малых городов в экономическом пространстве региона // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 31–34.
7. Растворцева С.Н., Ларионова М.В. Определение степени взаимодействия сил в агломерационных процессах регионов России // Экономический вестник Донбасса. 2013. Т. 32, № 2. С. 58–62.
8. Гаврикова А.В. Демографические процессы Республики Башкортостан в контексте проблемы устойчивости территориальных образований // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1–2. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19833>.
9. Гайфуллин А.Ю. Методический подход к оценке социальной устойчивости территориальных образований // Известия Уфимского научного центра РАН. 2016. № 1. С. 104–109.
10. Карачурина Г.Г. Обеспечение устойчивого развития региона на основе повышения его конкурентоспособности : автореф. дис. ... канд. экон. наук. Уфа, 2011. 26 с.
11. Мазунина М.В. Механизм устойчивого социально-экономического развития региона (на примере Кировской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 22 с.
12. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона. Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. 355 с.

13. *Коптюг В.А.* Будущее цивилизации и проблемы развития. URL: <http://www.prometeus.nsc.ru/koptyug/library/article/1994-01.ssi> (дата обращения: 28.07.2017).
14. *Моисеев Н.Н.* Судьба цивилизации. Путь разума. М. : Языки рус. культуры, 2000. 224 с.
15. *Шукина Л.В.* Теоретические аспекты устойчивого развития региональных социально-экономических систем // Псковский регионологический журнал. 2015. № 21. С. 38–50.
16. *Назаретян А.П.* Демографическая утопия «устойчивого развития» // Ответственные науки и современность. 1996. № 2. С. 145–152.
17. *Перфилов В.А.* Сущность и типы устойчивости развития региональных социально-экономических систем. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов // Проблемы современной экономики. 2012. № 2. С. 264–266.
18. *Калужский М.Л.* Общая теория систем. Омск, 2001. 178 с.
19. *Илинбаева Е.А.* К вопросу о социально-демографической устойчивости малых и средних городов // Осенние экономические чтения : материалы Международной научно-практической конференции. Томск, 2016. С. 74–79.
20. *Strange W.S.* Viewpoint: Agglomeration research in the age of disaggregation // Canadian Journal of Economics / Revue Comedienne d*economique. 2009. Vol. 42, is. I. P. 1–27.
21. *Формирование* городской агломерации / В.А. Ильин, С.А. Селякова, Р.Ю. Малышев и др. Вологда : ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2006. 126 с.
22. *Шмидт А.В., Антонюк В.С., Франчини А.* Городские агломерации в региональном развитии: теоретические, методические и прикладные аспекты // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 2. С. 776–789.
23. *Островская О.Л., Миронов Д.Е.* Проектный подход к решению проблем агломерационного развития субъектов РФ // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2014. № 3. С. 24–30.
24. *Ижгузина Н.Р.* Влияние крупных городских агломераций на пространственную трансформацию экономики региона (на примере Свердловской области) // Управленец. 2016. № 3. С. 62–70.
25. *Расворцова С.Н., Мамаева И.В.* Агломерационные процессы в городах России // Управление городом: теория и практика. 2015. № 3. С. 40–46.
26. *Антонова А.А.* Социально-экономические факторы устойчивости развития агломераций // Структурные реформы для стимулирования роста экономики регионов: опыт России и ФРГ : сборник статей междунар. конф. / под ред. Л.П. Совершаевой. СПб. : Скифия-принт, 2014. С. 14–17.
27. *Паспорт* муниципального образования // Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 01.07.2017).
28. *Шеховцова Ю.А.* Применение индикативного метода для оценки инвестиционной безопасности региона // Регионология. 2012. № 2. URL: <http://regionsar.ru/gu/node/907> (дата обращения: 01.07.2017).
29. *Козлова О.А., Гладкова Т.В., Макарова М.Н., Тухтарова Е.Х.* Методический подход к измерению качества жизни населения региона // Экономика региона. 2015. № 2. С. 182–193.
30. *Айвазян С.А., Степнов В.С., Козлова М.И.* Измерение синтетических категорий качества жизни населения региона и выявление ключевых направлений совершенствования социально-экономической политики (на примере Самарской области и ее муниципальных образований) // Прикладная эконометрика. 2006. № 2. С. 18–84.
31. *Макарова М.Н., Трушкова Е.А., Пышминцева О.А.* Проблемы развития малых и средних городов в социально-экономическом пространстве региона. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2017. 116 с.

Trushkova E.A., Regional Business Policy Division Institute of Economics, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: e-ilinbaewa777@mail.ru

ASSESSMENT OF SOCIAL AND DEMOGRAPHIC STABILITY OF THE SMALL AND AVERAGE CITIES

Keywords: polarization of social and economic space, agglomerative processes, small and average cities, social and demographic stability, assessment, methodical approach, satellite towns of Ekaterinburg, stability class.

The central idea of the article is to define the main methodical approach to assessment of social and demographic stability of the small and average cities.

Problems of social and demographic development of the small and average cities owing to concentration of economic activity in the large cities, polarization and fragmentation of social and economic space, growth of economic disparities and increase in social tension are considered. The authors emphasize the necessity of just-in-time accounting of social and demographic stability of the cities with use of a method of the indicative analysis. Komparativny analyses are systematized by method indicators of social and demographic stability of the cities including: social service of the population, demographic potential, education, health care, ecology, consumer ability, infrastructure of the city and municipal sphere. Methodical tools are approved on the example of the small and average cities of Yekaterinburg of the second belt, which have settled down at distance ≥ 40 and ≤ 80 km. On the basis of the analysis' results four classes of social and demographic stability of the cities are revealed, for each of which a number of measures for the solution of the current problems and to decrease in the potential threats weakening indicators of social and demographic development of territorial educations has to be accepted.

References

1. Kozlova O.A. , Makarova M.N. Perspektivy razvitiya municipal'nyh rynkov truda v Ekaterinburgskoj aglomeracii// Regional'naya ehkonomika i upravlenie: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. 2016. №4 (48) [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://eee-region.ru/article/4826/> (data obrashcheniya: 01.07.2017).
2. Ostrovskaya O.L., Mironov D.E. Proektnyj podhod k resheniyu problem aglomeracionogo razvitiya sub"ektov RF// Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. 2014. № 3. С. 24-30.
3. Bondarskaya O.V. Institucional'nye faktory sovershenstvovaniya instrumentariya social'no-ehkonomicheskogo razvitiya malyh gorodov// Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy. 2013. № 10. S. 21-27.
4. Lopaeva V. A. Rol' social'no-demograficheskikh grupp naseleniya v formirovanii territorial'nyh aglomeracij// Prostranstvennaya organizaciya social'no-trudovyh sistem: genesis i problemy razvitiya: kol. monograf./ otv. red. O.A. Kozlova. Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN, 2010. 206 s.
5. Rasseko YU.YU. Aktivizaciya roli malyh gorodov v regional'nom razvitii // Vestnik polockogo gosudarstvennogo universiteta (ehkonomicheskie i yuridicheskie nauki). Novopolock: Izd-vo «Polockij gosudarstvennyj universitet». 2012 g. № 3. S. 20-23.
6. Nikiforova L.YU. O roli malyh gorodov v ehkonomicheskom prostranstve regiona// Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. 2014. № 3. S. 31-34.
7. Rastvorceva S. N., Larionova M. V. Opreделение stepeni vzaimodejstviya sil v aglomeracionnyh processah regionov Rossii// EHkonomicheskij vestnik Donbassa. 2013. T. 32. № 2. S. 58-62.
8. Gavrikova A.V. Demograficheskie processy respubliki Bashkortostan v kontekste problemy ustojchivosti territorial'nyh obrazovanij// Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya.

2015. № 1-2. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=19833>.

9. Gajfullin A.YU. Metodicheskiy podhod k ocenke social'noj ustojchivosti territorial'nyh obrazovaniy// Izvestiya Ufimskogo nauchnogo centra RAN. 2016. №1. S. 104-109.

10. Karachurina G.G. Obespechenie ustojchivogo razvitiya regiona na osnove povysheniya ego konkurentosposobnosti: avtoref. diss. k.eh.n.: 08.00.05. Ufa: GOU VPO Bashkirskaya akademiya gos. sluzhby i uprav. pri Prezidente RF. – 2011, 26 s.

11. Mazunina M.V. Mekhanizm ustojchivogo social'no-ehkonomicheskogo razvitiya regiona (na primere Kirovskoj oblasti): avtoref. diss. k.eh.n.: 08.00.05. Moskva: FGBOU VPO Vserossijskiy zaochnyj finansovo-ehkonomicheskij institut, 2012, 22 s.

12. Uskova T.V. Upravlenie ustojchivym razvitiem regiona. Vologda: ISEHRT RAN, 2009. 355 s.

13. Koptyug V.A. Budushchee civilizacii i problemy razvitiya [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.prometeus.nsc.ru/koptyug/library/article/1994-01.ssi> (data obrashcheniya: 28.07.2017).

14. Moiseev N.N. Sud'ba civilizacii. Put' razuma. M.: YAzyki rus. kultury, 2000. 224 s.

15. Shchukina L.V. Teoreticheskie aspekty ustojchivogo razvitiya regional'nyh social'no-ehkonomicheskikh sistem// Pskovskij regionologicheskij zhurnal. 2015. № 21. S. 38-50.

16. Nazaretyan A.P. Demograficheskaya utopiya «ustojchivogo razvitiya»// Obshchestvennye nauki i sovremennost'. 1996. N 2. S. 145-152.

17. Perfilov V.A. Sushchnost' i tipy ustojchivosti razvitiya regional'nyh social'no-ehkonomicheskikh sistem. Ekonomicheskie problemy regionov i otraslevykh kompleksov// Problemy sovremennoj ehkonomiki. 2012. №2. S. 264-266.

18. Kaluzhskij M.L. Obshchaya teoriya sistem. Omsk, 2001. 178 s.

19. Ilinbaeva E.A. K voprosu o social'no-demograficheskoy ustojchivosti malyh i srednih gorodov// Osenie ehkonomicheskie chteniya: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. 2016. S. 74-79.

20. Strange W.S. Viewpoint: Agglomeration research in the age of disaggregation// Canadian Journal of Economics/ Revue Comedienne d'economique. 2009. V.42, Issue I. P.1-27.

21. Formirovanie gorodskoj aglomeracii// Kollektiv avtorov: V.A. Il'in, S.A. Selyakova, R.YU. Malyshev, i dr. Vologda: VNKC CEHMI RAN, 2006. 126 s.

22. Schmidt A.V., Antonyuk V.S., Franchini A. Gorodskie aglomeracii v regional'nom razviti: teoreticheskie, metodicheskie i prikladnye aspekty// EHkonomika regiona. 2016. T.12. Vyp. 2. S. 776-789.

23. Ostrovskaya O.L., Mironov D.E. Proektnyj podhod k resheniyu problem aglomeracionnogo razvitiya sub"ektov RF// Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta. 2014. №3. S. 24-30.

24. Izhguzina N.R. Vliyanie krupnyh gorodskih aglomeracij na prostranstvennyuyu transformaciyu ehkonomiki regiona (na primere Sverdlovskoj oblasti)// Upravlenec. № 3. 2016. P. 62-70.

25. Rastvorceva S.N., Mamaeva I.V. Aglomeracionnye processy v gorodah Rossii// Upravlenie gorodom: teoriya i praktika. 2015. № 3. P. 40-46.

26. Antonova A.A. Social'no-ehkonomicheskie faktory ustojchivosti razvitiya aglomeracij// Strukturnye reformy dlya stimulirovaniya rosta ehkonomiki regionov: opyt Rossii i FRG: sbornik statej mezhdunarod. konf. / pod redakciej L.P. Sovershaevoy. Sankt-Peterburg: Izdatel'stvo: OOO "Skifiya-print", 2014. P. 14-17.

27. Paspport municipal'nogo obrazovaniya// Federal'naya sluzhba gosudarstvennoj statistiki [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.gks.ru/> (data obrashcheniya: 01.07.2017).

28. Shekhovcova YU. A. Primenenie indikativnogo metoda dlya ocenki investicionnoj bezopasnosti regiona // Regionologiya. 2012. № 2. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://regionsar.ru/ru/node/907> (data obrashcheniya: 01.07.2017).

29. Kozlova O.A., Gladkova T.V., Makarova M.N., Tuhtarova E.H. Metodicheskiy podhod k izmereniyu kachestva zhizni naseleniya regiona // *EHkonomika regiona*. 2015. № 2. P. 182-193.

30. Ajvazyan S.A., Stepnov V.S., Kozlova M.I. Izmerenie sinteticheskikh kategorij kachestva zhizni naseleniya regiona i vyyavlenie klyuchevykh napravlenij sovershenstvovaniya social'no-ehkonomicheskoy politiki (na primere Samarskoj oblasti i ee municipal'nyh obrazovaniy) // *Prikladnaya ehkonometrika*. 2006. № 2. P. 18-84.

31. Makarova M.N., Trushkova E.A., Pyshminceva O.A. Problemy razvitiya malyh i srednih gorodov v social'no-ekonomicheskom prostranstve regiona: monogr. Ekaterinburg: Institut ehkonomiki UrO RAN, 2017. 116 s.

For referencing:

Trushkova E.A. Ocenka social'no-demograficheskoy ustojchivosti malyh i srednih gorodov [Assessment of social and demographic stability of the small and average cities]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 21–33.

УДК 332.8

DOI: 10.17223/19988648/43/3

С.В. Чернявский, Б.Е. Кособуцкий, А.Е. Стуловский

КВАЗИРЕНТА КАК ИСТОЧНИК СТИМУЛИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ В ВИНК¹

В статье рассматриваются теоретические воззрения Д. Рикардо, Дж. Ст. Милля, А. Маршалла и других на образование рентных доходов в отношении производственного капитала (квазиренты). У Карла Маркса близким к квазиренте рентным доходом, хотя и не идентичным с ней, является дифференциальная рента II. Отмечено, что квазирента, будучи частью предпринимательской прибыли, коренным образом отличается от нее. Доказывается, что в современных условиях необходимо стимулировать получение данного вида рентного дохода, и предлагаются конкретные меры построения указанного механизма.

Ключевые слова: природные ресурсы, производственный капитал, дифференциальная рента I, квазирента, дифференциальная рента II, механизм изъятия горной ренты, инновационные технологии.

Д. Рикардо рассматривал образование рентных доходов не только в отношении земли, полезных ископаемых и других природных ресурсов, но и в отношении производственного капитала: «Если прибавочный продукт, который земля дает в форме ренты, есть преимущество, то желательно, чтобы с каждым годом вновь сооруженные машины были менее производительны, чем старые. Ведь это, несомненно, сообщило бы большую меновую стоимость товарам, фабрикуемым не только с помощью этих машин, но и всех других машин в стране, и всем владельцам более производительных машин платилась бы рента» [1]. Многие авторы отмечают, что в данной фразе Д. Рикардо содержится противоразное логике утверждение. Владельцы более производительных машин должны получать больше доходов, имеющих рентный характер. Но почему новые машины должны быть менее производительны, чем старые? Чтобы владельцы старых машин не ставились в худшее положение? Но ведь прогресс и состоит в том, что новые машины совершеннее и производительнее старых, а стремление получать указанные дополнительные доходы и есть движитель прогресса.

Следует отметить, что вслед за выходом труда Д. Рикардо «Начала политической экономии и налогового обложения» рентные доходы стали рассматриваться не только применительно к владению землей, полезным

¹ Исследование проведено при финансовой поддержке РФФИ ОГОН, проект «Совершенствование механизма изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промышленности России в условиях экономической нестабильности» № 16-02-00692а.

ископаемым и др., производственному капиталу, но и почти ко всем прочим видам доходов, включая заработную плату, в случае, если их размер превышал средний для данной области деятельности доход. Так, например, как указывает А.В. Латков: «...любой доход в части его превышения над удерживающим доходом является экономической рентой» [2. С. 7].

Дж. Ст. Милль также упоминал ренту машин (производственного капитала). Как отмечают Н.П. Маслова и Э.Ю. Щипанов: «Дж.С. Милль, не акцентируя на этом внимания, признавал существование ренты производственного капитала, которую впоследствии А. Маршалл назовет квазирентой» [3. С. 19]. «Первым из всех классиков политэкономии Милль выводит явление ренты из экономии на издержках, которую приносят лучшие машины и земли», – отмечала А.В. Ложникова [4. С. 16].

Именно А. Маршалл впервые ввел понятие квазиренты, хотя еще до него ренту машин и оборудования упоминали и Д. Рикардо и Дж.Ст. Милль. «Если какое-либо имущество, – например, дом, фортепьяно или швейную машину, на время одалживают, плату за его использование часто называют рентой. Экономисты могут без ущерба для себя применять этот термин в тех случаях, когда рассматривается доход с позиции индивидуального предпринимателя. Однако, как следует из дальнейшего, как только рассмотрение хозяйственной деятельности переносится с позиции индивидуума на общество в целом, преимущество оказывается на стороне применения термина «рента» по отношению к доходу, извлекаемому из даров природы. Вот почему термин квазирента будет в настоящем труде употребляться по отношению к доходу, извлекаемому из созданных человеком машин и других орудий производства. Иными словами, всякая машина может давать доход, носящий характер ренты и иногда называемый «рентой», хотя, в общем, представляется более правильным называть его «квазирентой» [5. Т. I. С. 114], – отмечал А. Маршалл.

У К. Маркса близким к квазиренте рентным доходом является дифференциальная рента II. К.С. Тихонков отмечает, что квазирента «...отчасти по своей природе схожа с дифференциальной рентой II. Отличие квазиренты от истинной ренты состоит в том, что в силу быстрого распространения новшеств квазирента так же быстро исчезает, как и появляется, тогда как земля и другие явления природы приносят ренту постоянно» [6. С. 18]. Следует отметить, что здесь К.С. Тихонков буквально повторяет мысль К. Маркса: «Чем отличается земледелие от промышленности, так это фиксированность этих добавочных прибылей, которые здесь покоятся на базе, данном природой... тогда как в промышленности... они имеют всегда лишь мимолетный характер и всегда возникают только потому, что совершается переход к более производительным машинам и к более эффективным комбинациям труда» [7. Т. 26, ч. II. С. 97].

Механизм образования и сущность дифференциальной ренты II К. Маркс объяснял в «Капитале» так: «...при равных затратах капитала земля обнаруживает различное плодородие, но только в данном случае одна и та же земля при последовательных затратах различных по величине

частей капитала дает такие же результаты, какие при дифференциальной ренте I дают различные категории почвы при затрате одинаковой величины частей общественного капитала» [7. Т. 25, ч. II. С. 230].

Таким образом, дифференциальная рента II есть не совсем квазирента или не только квазирента. Капитал может быть затрачен и на мелиорацию, и на орошение, и на средства защиты растений. Но он может быть затрачен на приобретение новых сельскохозяйственных машин, и результатом указанных затрат капитала будет рост плодородия земель. То есть дифференциальная рента I, как и дифференциальная рента II являются следствием плодородия земель естественного (природного) или созданного за счет дополнительных затрат капитала или труда. То есть «...дифференциальная рента I возникает при экстенсивном ведении хозяйства, дифференциальная рента 2 – только при интенсивном земледелии» [8. С. 224].

Именно поэтому К. Маркс отмечал сходность рассматриваемых дифференциальных рент I и II: «...ясно, что дифференциальная рента II является лишь другим выражением дифференциальной ренты I, а по существу совпадает с ней» [7. Т. 25, ч. II. С. 216].

Однако, несмотря на сходство указанных дифференциальных рент, возникающие имущественные отношения к ним должны быть принципиально разными. Дифференциальная рента I принадлежит собственнику ресурса (владельцем дифференциальной горной ренты I является собственник недр – государство), а дифференциальная рента II принадлежит лицу, осуществившему затраты капитала.

Таким образом, дифференциальная рента II, которую мы рассматриваем как категорию, близкую к квазиренте, «...в отличие от дифференциальной ренты I до истечения срока договора присваивается арендатором, но по истечении срока аренды становится достоянием земельного собственника ...по истечении срока аренды результаты капитальных вложений в развитие земель становятся достоянием земельного собственника, происходит закрепление экономического плодородия в качественно новой форме и дифференциальная рента 2 модифицируется в дифференциальную ренту I» [9. С. 19–20].

В отношении земельной дифференциальной ренты I это могут быть владелец земли или недр, а в отношении дифференциальной горной ренты II (квазиренты) ее владельцем являются добывающие компании, внедряющие новые машины и технологии. Так, «...ОАО “Сургутнефтегаз” ежегодно внедряет новые инновационные способы добычи и извлечения нефти. Наибольшую эффективность показали технологии повышения нефтеотдачи пластов: гидравлический разрыв пласта, зарезка боковых стволов, строительство многоствольных скважин, вскрытие продуктивных пластов на депрессии. Одними из наиболее прогрессивных технологий, применяемых сегодня в ОАО “Сургутнефтегаз”, являются бурение с использованием колтюбинга, применение комплекса оборудования по углублению скважин на депрессии, использование технологии освоения скважин с применением газификационного комплекса» [10. С. 67]. Если ОАО «Сур-

гутнефтегаз» приобрел данные технологии и соответствующее оборудование, он и должен получать дополнительные рентные доходы от его использования. И хотя авторы статьи, рассматривающие наиболее прогрессивные технологии, применяемые в ОАО «Сургутнефтегаз», называют рентные доходы, связанные с их использованием, не квазирентой, а дифференциальной рентой 4-го рода, они оговариваются, что дифференциальная рента 4-го рода – это доход, полученный «...с использованием инноваций (например, технологии добычи, тонких химических технологий в обогащении полезного ископаемого, комплексной механизации и автоматизации на основе робототехники)» [10. С. 67]. Таким образом, доход, названный квазирентой или дифференциальной рентой 4-го рода, в современных условиях нельзя смешивать с обычной прибылью (хотя он является ее частью и его налогообложение производится так же), а наоборот, необходимо стимулировать получение указанных рентных доходов.

Однако следует признать, что стимулирование получения квазирентных доходов целесообразно производить не обособленно, а в рамках общей системы налогообложения нефтегазовых доходов или изъятия горной ренты.

В существующей системе налогообложения нефтегазовых доходов выделение рентных доходов и их специальное изъятие (налогообложение) не предусмотрено. Так, Е.В. Рюмина отмечает: «Главным инструментом изъятия рентных доходов в бюджет государства являются налоги, взимаемые с предприятий добывающих отраслей» [11. С. 24–25]. По ее мнению, после того как экспортная таможенная пошлина была исключена из списка налогов и стала учитываться в разделе «Доходы от внешнеэкономической деятельности», ситуация свелась к положению, при котором «...налог на добычу полезных ископаемых – основной способ налогового изъятия ренты сегодня» [11. С. 25].

Таким образом, нужна специальная система изъятия горной ренты и стимулирования квазирентных доходов.

Считаем целесообразным для изъятия горной ренты воспользоваться системой расчетных цен, применявшейся в условиях функционирования плановой экономики как инструмент перераспределения горной ренты от добывающих предприятий с высоким уровнем рентабельности к убыточным и низкорентабельным для обеспечения им нормальной прибыльности и рентабельности. В этом случае государство, как собственник недр, будет получать всю полагающуюся сумму горной ренты, а добывающие компании, в свою очередь, будут получать нормальную прибыль после ее налогообложения и соответствующую часть квазиренты, облагаемую по пониженному нормативу для стимулирования повышения технического уровня добычи полезных ископаемых и роста ее эффективности. То есть предполагается, что квазирента будет облагаться налогом на прибыль не по общему нормативу, а по пониженному, при этом уровень данного снижения будет зависеть от инновационного значения внедренных технологий для отрасли и народного хозяйства в целом. Для передовых технологий, соответствующих лучшим мировым образцам, ставку налогообложения следует устанавливать на нулевом уровне.

При этом в зависимости от природных условий добычи на отдельных месторождениях, находящихся свое выражение в нормативных затратах на добычу, и от применяемых технологий и оборудования для добычи также могут быть предложены два варианта организации механизма изъятия горной ренты и стимулирования получения квазиренты.

Если на месторождениях, близких по территориальному признаку, в силу природных различий применяются различные технологии и технологическое оборудование, то изъятие горной ренты целесообразно вести по каждому отдельному месторождению.

Сумма горной ренты данной скважины или месторождения в таком случае будет соответствовать разности между стоимостью добытых полезных ископаемых в расчетных и рыночных ценах. Со скважиной или месторождением будут расплачиваться по расчетной цене, в основе которой будет лежать нормативная себестоимость данной скважины или месторождения, а также нормальная, или нормативная, прибыль. Оптовые же покупатели будут выкупать нефть по рыночной цене, построенной на основе замыкающих затрат. Для выполнения функций расчета величин расчетных цен, а также для осуществления расчетов с добывающими предприятиями покупателям их продукции следует создать расчетный центр или их сеть. Указанный расчетный центр (сеть центров), кроме этого, будет осуществлять перечисление горной ренты в соответствующий бюджет.

Если же добыча на месторождениях, близких по территориальному признаку, в силу природного единства ведется с применением сходных технологий и технологического оборудования, то месторождения имеет смысл свести в группы с подобными природными условиями рентообразования, что будет находить выражение в близких по величине уровнях нормативных затрат на добычу нефти. Для каждой из этих групп будет рассчитана единая расчетная цена, построенная на базе средних по выделенной группе удельных нормативных затрат месторождений плюс нормальная прибыль, по которой будет оплачиваться добыча нефти у всех месторождений данной группы. В этом случае расчет сумм горной ренты каждого месторождения будет равняться разности между стоимостью его добычи в рыночной и среднегрупповой расчетной цене. Периодичность расчетов и перечислений горной ренты следует установить таким образом, чтобы указанный механизм по срокам корреспондировался с действующей системой налогообложения, в связи с чем расчетный период следует установить – месяц.

Однако опыт освоения нефтеносных территорий и районов показывает, что их освоение, как правило, происходит в течение длительного времени с применением по этой причине различных технологий добычи. Это делает использование модели механизма, основанного на применении группировки месторождений с подобными природными условиями добычи в чистом виде, едва ли возможным, в то время как модель, ориентированная на изъятие горной ренты отдельных месторождений, может применяться без ограничений. По нашему мнению, целесообразно совместное применение

указанных моделей в том случае, если в провинции есть месторождения с подобными природными условиями добычи, что выражается в близких нормативных затратах на добычу, а следовательно, возможны их группировка и установление для групп единых расчетных цен. Это может значительно сократить время и затраты на установление цен на нефть для каждого месторождения за счет установления единых цен для их групп.

В то же время, как отмечалось выше, добывающим предприятиям следует оставить среднюю или нормальную прибыль и полученную ими квазиренту или установленную ее часть. Искомая величина квазиренты будет рассчитываться в первом случае как разность между нормативными затратами, которые использовались для установления расчетной цены весовой или объемной единицы (тонны или барреля) нефти, и фактическими затратами на ее добычу в случае, если нормативные затраты выше фактических, которую следует умножить на объем добычи добывающего предприятия, а во втором случае – как разность между средними нормативными удельными затратами по группе добывающих предприятий и индивидуальными фактическими затратами добычи весовой или объемной единицы (тонны или барреля) нефти конкретного месторождения (если второй показатель ниже первого), исчисленная на объем добычи данного добывающего предприятия. С целью обеспечения заинтересованности добывающих предприятий в росте технологического уровня добычи и повышении ее эффективности для налогообложения квазиренты следует использовать пониженную ставку налогообложения прибыли или устанавливать ее на уровне, равном 0.

Предлагаемая система позволит полностью изъять дифференциальную горную ренту, принадлежащую собственнику недр – государству безналоговым способом. Неслучайно, многие специалисты считают, что изъятие горной ренты безналоговым способом в наибольшей степени соответствует сущности данной экономической категории. Уже изъятие дифференциальной земельной ренты, по мнению К.С. Айнабек, «...в виде налога подрывало бы стимулы землевладельцев к нахождению наилучшего способа применения принадлежащей им земли» [12. С. 215]. Хотя, в отличие от горной ренты, «...земельная рента должна делиться между государством и собственником земельного участка» [12. С. 215].

Положение с дифференциальной горной рентой с позиции прав собственности на нее принципиально иное: указанная рента полностью является доходом собственника недр – государства. В то же время налоги не могут обеспечить полного и безусловного изъятия дифференциальной горной ренты в доход государства, как и любого другого дохода. Государство использует налоги для перечисления в свой бюджет части стоимости имущества или доходов различных собственников или предпринимателей. В связи с этим Дмитрий Семенович Львов в начале 2000-х гг. отмечал: «Природная рента должна изыматься и использоваться по тем или иным правилам для нужд общества в целом. Налогом может облагаться только прибыль» [13. С. 11]. Эта мысль прослеживается в работах Д.С. Львова

неоднократно: «Экономически и юридически рента и налоги – разные категории. ... Они с налогами не корреспондируют» [14. С. 177]. Этой же позиции придерживается и А.Д. Некипелов: «Дело в том, что рента не является налогом, рента – это факторный доход» [15]. Еще один сходный взгляд на данную проблему: «Изыятие дифференциальной горной ренты не может происходить через налоговый механизм» [16]. С. Андрюшин и С. Кимельман пишут: «На наш взгляд, природная рента это не налог и налогом быть не может. Прежде всего потому, что ренту должен платить тот, у кого она возникает, а не граждане России, оплачивающие в конечном счете товары и услуги, в цену которых включена рента и другие налоги за недропользование. Иными словами, чтобы у недропользователя образовалась рента в денежном выражении, она включается в рыночную цену реализации товаров и услуг, к примеру, бензина. Поэтому она не может быть основанием для увеличения или уменьшения налогооблагаемой базы, так как не является результатом деятельности недропользователей» [17]. Включается ли рента в рыночную цену реализации товаров и услуг (бензина) или в замыкающие затраты, служащие основой для установления указанной цены – отдельный вопрос. Но то, что рента – это не налог и налогом она изыматься не может, не подлежит сомнению.

С другой стороны, предлагаемый механизм изъятия в доход государства дифференциальной горной ренты за счет предоставления большей части получаемой квазиренты (по сравнению с прибылью) недропользователям позволит стимулировать внедрение новых инновационных технологий добычи углеводородов.

Литература

1. *Сочинения* Давида Рикардо : в 3 т. Начала политической экономии и налогового обложения. Московский либертариум. URL: http://www.libertarium.ru/lib_ricardo_reader (дата обращения: 30.12.2012).
2. *Латков А.В.* Функционирование системы рентных отношений: противоречия, особенности, динамика : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Саратов, 2008. 35 с.
3. *Маслова Н.П., Щипанов Э.Ю.* Генезис теории ренты // Вестник Ростовского государственного экономического университета. 2012. № 37. С. 15–22.
4. *Ложникова А.В.* Рента и рентная политика: трансформация в условиях модернизации экономики России : дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 2011. 404 с.
5. *Маршалл А.* Принципы экономической науки : в 3 т. / пер. с англ. М. : Универс, 1993.
6. *Тихонков К.С.* Многообразие форм собственности на землю и земельная рента: можно ли разрешить противоречия? // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 4. С. 7–20.
7. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. М. : Госполитиздат, 1968.
8. *Экономическая теория* / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. 3-е изд. СПб. : СПбГУЭФ, 2002. 544 с.
9. *Вегера С.Г.* Земельная рента в современной системе экономических отношений // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D. 2011. № 4. С. 19–27.
10. *Семенов А.В., Руденко Ю.С., Разовский Ю.В., Макаркин Ю.Н.* Арктическая нефтегазовая рента // Бурение и нефть. 2015. № 3. С. 64–69.

11. Рюмина Е.В. Рентные доходы и налоговые поступления от добычи полезных ископаемых // Восточный вектор России: шанс для «зеленой» экономики в природно-ресурсных регионах. Иркутск : Изд-во ИГ им. В.Б. Сочавы СО РАН, 2016. 237 с.
12. Айнабек К.С. Земельная собственность и рента в социализации аграрных отношений // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2009. № 1. С. 210–216.
13. Львов Д.С. О формировании системы национального дивиденда // Вестник университета. 2001. № 1 (2). С. 5–19.
14. Львов Д. Вернуть народу ренту. Резерв для бедных. М. : Эксмо-алгоритм, 2004. 256 с.
15. Некипелов А.Д. Политика правительства блокирует модернизацию экономики // Независимая. 2005-04-12. URL: http://www.ng.ru/Идеи.../10_nekipelov.html/ (дата обращения: 25.10.2012).
16. Природные ресурсы и окружающая среда. URL: http://www.grandars.ru/География/Природные_ресурсы/ (дата обращения: 23.10.2013).
17. Андрюшин С., Кимельман С. Рента сверху не видна // Российская бизнес-газета. 2003. № 438. URL: <http://www.rg.ru/2003/12/09/renta.html/> (дата обращения: 25.10.2012).

Cherniavskiy S.V., Institute for Market Problems Russian Academy of Sciences (IPR RAS) (Moscow, Russian Federation). E-mail: vols85-85@mail.ru

Kosobutskiy B.E., Institute for Market Problems Russian Academy of Sciences (IPR RAS) (Moscow, Russian Federation). E-mail: bk.k@bk.ru

Stulovsky A.E., Russian Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation). E-mail: Stulovskiy-ae@ranepa.ru

QUASIRENT, AS A SOURCE OF STIMULATING INNOVATION DEVELOPMENT IN VINK

Keywords: natural resources, productive capital, differential rent I, quasi rent, differential rent II, mining rent withdrawal mechanism, innovative technologies.

The article considers the theoretical views of D. Ricardo, J. St. Mill, A. Marshall and others on the formation of rental income in relation to productive capital (quasi-rent). In Karl Marx, close to quasi-rent income, though not identical with it, is differential rent II. It is noted that the quasi rent, being a part of the entrepreneurial profit, differs radically from it. It is proved that in modern conditions it is necessary to stimulate the receipt of this type of rental income and propose concrete measures to build this mechanism.

References

1. Sochineniya DAVIDA RIKARDO (v 3-h tomah). Nachala politicheskoy ehkonomii i nalogovogo oblozheniya. Moskovskij libertarium. [EHlektronnyj resurs]. URL: http://www.libertarium.ru/lib_ricardo_reader/ (data obrashcheniya: 30.12.2012).
2. Latkov A.V. Funkcionirovanie sistemy rentnyh otnoshenij: protivorechiya, osobennosti, dinamika: avtoref. diss. ... dok. ehkon. nauk. Saratov: SGSEHU, 2008. 35 s.
3. Maslova N.P., Shchipanov E.H.YU. Genезis teorii renty // Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ehkonomicheskogo universiteta (RINH). 2012. № 37. S. 15-22.
4. Lozhnikova A.V. Renta i rentnaya politika: transformaciya v usloviyah modernizacii ehkonomiki Rossii: diss. ...dok. ehkon. nauk.: Tomsk, TGU, 2011. 404 s.
5. Marshall A. Principy ehkonomicheskoy nauki: per. s angl. V 3 t. M.: Univer, 1993.
6. Tihonkov K.S. Mnogobrazie form sobstvennosti na zemlyu i zemelnaya renta: mozjno li razreshit' protivorechiya? // Vestnik Instituta ehkonomiki RAN. 2014. № 4. S. 7-20.
7. Marks K. Ehngel's F. Soch. 2-e izd. M.: Gospolitizdat, 1968.
8. Ekonomicheskaya teoriya / pod red. A.I. Dobrynina, L.S. Tarasevicha. 3-e izd. SPb.: SPbGUEHF, 2002. 544 s.

9. Vegera S.G. Zemel'naya renta v sovremennoj sisteme ehkonomicheskikh otnoshenij // Vestnik Polockogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya D. 2011. № 4. S. 19–27.
10. Semenov A.V., Rudenko YU.S., Razovskij YU.V., Makarkin YU.N. Arkticheskaya neftegazovaya renta // Burenie i nefť. 2015. № 3. S. 64–69.
11. Ryumina E.V. Rentnye dohody i nalogovye postupleniya ot dobychi poleznykh iskopayemykh / V sb. Vostochnyj vektor Rossii: shans dlya «zelyonoy» ehkonomiki v prirodno-resursnykh regionah. - Irkutsk : Izdatel'stvo IG im. V. B. Sochavy SO RAN. 2016. 237 p.
12. Ajnabek K.S. Zemel'naya sobstvennost' i renta v socializacii agrarnykh otnoshenij // Vestnik KGU im. N.A. Nekrasova. 2009. № 1. S. 210–216.
13. L'vov D.S. O formirovanii sistemy nacional'no dividenda // Vestnik universiteta. 2001. № 1 (2). S. 5-19.
14. L'vov D. Vernut' narodu rentu. Rezerv dlya bednykh. M.: Eksmo-algorithm, 2004. 256 s.
15. Nekipelov A.D. Politika pravitel'stva blokiruet modernizaciyu ehkonomiki // Nezavisimaya. 2005-04-12. [Elektronnyj resurs]. Url: http://www.ng.ru/idei.../10_nekipelov.html/ (data obrashcheniya: 25.10.2012).
16. Prirodnye resursy i okruzhayushchaya sreda. [Elektronnyj resurs]. Url: http://www.grandars.ru/Geografiya/Prirodnye_resursy/ (data obrashcheniya: 23.10.2013).
17. Andryushin S., Kimel'man S. Renta sverhu ne vidna. // Rossijskaya Biznes-gazeta. 2003. № 438. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.rg.ru/2003/12/09/renta.html/> (data obrashcheniya: 25.10.12).

For referencing:

Cherniavskiy S.V., Kosobutskiy B.E. Kvazirenta, kak istochnik stimulirovaniya innovacionnogo razvitiya v VINK [Quasirent, as a source of stimulating innovation development in VINK]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 34–42.

УДК 338.1

DOI: 10.17223/19988648/43/4

Ю.В. Развадовская, А.А. Марченко

**МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ:
ТРАНСФОРМАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ,
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ
И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ¹**

В статье авторы фокусируют внимание на отношениях собственности как доминирующем факторе в модернизационном переходе, их специфике в российской экономике, определяемой историческими условиями и национальными особенностями. Формулируется вывод об увеличении значения интеллектуальной собственности как фактора производства в процессе модернизации, ее росте в структуре основного капитала, с одной стороны, и повышении роли макрорегулирования и государственной собственности на результаты интеллектуального труда в глобальной экономике – с другой.

Ключевые слова: факторы производства, структура основного капитала, форма собственности, интеллектуальная собственность, инновации, институциональные условия, институт собственности, законодательство в сфере инноваций.

Экономические эпохи различаются не тем, что производится, а тем, как производится, какими средствами труда.

К. Маркс. Т. 1

Экономические реалии, в рамках которых происходят процессы модернизации российской экономики, становления национальной инновационной системы, предопределяют необходимость научного экономического обоснования феномена интеллектуальной собственности, которая согласно доминирующему в экономической науке неоклассическому направлению является основным условием экономического развития национальной экономики, ее роли места в глобальной системе разделения труда. В данной статье предпринимаем попытку анализа интеллектуальной собственности через увязку ресурсного и институционального подходов. Согласно первому подходу интеллектуальная собственность рассматривается в качестве технического фактора производства и соответственно наряду с капиталом и трудом функционирует в экономической системе на рынке инноваций, который неотделим от рынка материальных ресурсов. Исследование экономического содержания интеллектуальной собственности с позиций институционального подхода позволяет сфокусировать внимание на важ-

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-29-12995 «Моделирование и прогнозирование динамики развития инновационного потенциала национальной экономики».

нейших вопросах, касающихся содержания отношений собственности на инновационный продукт, а также взаимосвязи данной формы собственности с другими формами собственности.

Мы начнем статью фундаментальным тезисом К. Маркса о том, что уровень развития средств производства характеризует не только уровень производительности труда, но и форму отношений труда. «В числе самих средств труда механические средства труда, совокупность которых можно назвать костной и мускульной системой производства, составляют характерные отличительные признаки определенной эпохи общественного производства гораздо больше, чем такие средства труда, которые служат только для хранения предметов труда и совокупность которых в общем можно назвать сосудистой системой производства...» [1]. Немаловажным, но второстепенным фактором производства у Маркса являются здания и сооружения, предназначенные для процесса производства. Еще большую актуальность данный тезис приобретает в современных условиях производства, когда все более значительная часть стоимости продукта в технологически развитых странах создается посредством интеллектуальной собственности или нематериального ресурса. Прежде чем приступить к анализу экономического содержания интеллектуальной собственности через призму ресурсного и институционального подходов, необходимо определиться с ее базовыми характеристиками как объекта правовых и экономических отношений.

Понятие интеллектуальной собственности возникло в ходе практиковавшегося в XVII–XVIII вв. юридического закрепления права на результаты интеллектуальной деятельности в сфере искусства, науки и производства за отдельными субъектами. Как юридическая категория интеллектуальная собственность закрепляет за автором право на юридическую защиту интеллектуальной деятельности. С этой же позиции термин «интеллектуальная собственность» закрепился за произведениями науки и искусства в форме патентов, свидетельств, лицензий, товарных и фирменных знаков для их товарного обращения на рынке интеллектуальных продуктов.

«Интеллектуальная собственность» в соответствии со Стокгольмской конвенцией, с которой связывают возникновение юридического определения данной категории, «включает права, относящиеся к:

- литературным, художественным и научным произведениям;
- исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам;
- изобретениям во всех областях человеческой деятельности;
- научным открытиям;
- промышленным образцам;
- товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;
- защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях» [2].

В российском законодательстве определение интеллектуальной собственности впервые было закреплено в Законе о собственности, принятом в 1990 г. [3]. Объектами интеллектуальной собственности являются произведения науки, литературы, искусства и других видов творческой деятельности в сфере производства, в том числе открытия, изобретения, рационализаторские предложения, промышленные образцы, программы для ЭВМ, базы данных, экспертные системы, ноу-хау, торговые секреты, товарные знаки, фирменные наименования и знаки обслуживания. В настоящее время в российском законодательстве понятие интеллектуальной собственности закреплено в Гражданском кодексе и на результаты интеллектуальной деятельности признаются индивидуальные права, включая «исключительное право, являющееся имущественным правом, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, также личные неимущественные права и иные права (права следования, право доступа и другие)»:

«Результатами интеллектуальной деятельности и приравненными к ним средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана (интеллектуальной собственностью), являются:

- 1) произведения науки, литературы и искусства;
- 2) программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ);
- 3) базы данных;
- 4) исполнения;
- 5) фонограммы;
- 6) сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания);
- 7) изобретения;
- 8) полезные модели;
- 9) промышленные образцы;
- 10) селекционные достижения;
- 11) топологии интегральных микросхем;
- 12) секреты производства (ноу-хау);
- 13) фирменные наименования;
- 14) товарные знаки и знаки обслуживания;
- 15) наименования мест происхождения товаров;
- 16) коммерческие обозначения» [4].

Экономическое содержание процесса обращения интеллектуальной собственности в форме товара определяется необходимостью обеспечения технологического перевооружения основного капитала предприятий и организаций всех отраслей национальной экономики. В этом случае интеллектуальная собственность включается в состав ресурсов предприятия, организации, зачисляется на баланс и соответственно наряду с материальными факторами участвует в процессе производства. Интеллектуальная собственность является активным элементом в структуре капитала предприятия, организации.

В бухгалтерском учете в российском законодательстве объекты интеллектуальной собственности учитываются в активах субъекта экономической деятельности как нематериальные активы [5]. Для принятия к учету нематериального актива он должен отвечать следующим требованиям: объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем; организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем; возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов; объект предназначен для использования в течение длительного времени (более 12 месяцев); организацией не предполагается продажа объекта в течение срока использования; фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена; отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

В составе нематериальных активов учитывается также деловая репутация, возникшая в связи с приобретением предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части).

Нематериальными активами не являются: расходы, связанные с образованием юридического лица (организационные расходы); интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду

Стоимость нематериальных активов с определенным сроком полезного использования погашается посредством начисления амортизации в течение срока их полезного использования, а порядок признания расходов на нематериальные активы в налоговом учете аналогичен порядку, применяемому в бухгалтерском учете [6].

Необходимо отметить, что к нематериальным активам не относятся:

- 1) не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы (такие расходы включаются в затраты равномерно в течение одного года);
- 2) интеллектуальные и деловые качества работников организации, их квалификация и способность к труду.

Отметим, что для современного этапа развития экономики характерно лавинообразное нарастание типов интеллектуальной собственности в виде новых знаний, промышленных процессов, оригинальных способов обработки информации, новых программ и т.д. Монополия на права собственности обеспечивает ограниченный доступ к ним предприятий и организаций, что соответственно сказывается определенным образом на их конкурентоспособности. Право собственности на продукт интеллектуального труда представляет собой качественную характеристику инновационных отношений в национальной экономике. Эта составляющая будет подробно изучена во второй части данной статьи.

С точки зрения *ресурсного подхода* интеллектуальная собственность является техническим фактором производства, наряду с капиталом и трудом. Интеллектуальная собственность как один из факторов производства по факту и является инновациями, используемыми для создания продуктов

и услуг с новыми качественными характеристиками или новой, более низкой стоимостью. Развитие интеллектуальной собственности оказывает обратное влияние на систему экономических отношений, в том числе отношений рентных. В данном случае интеллектуальная собственность, как технический фактор производства, приводит к созданию технологической ренты, получаемой собственником интеллектуальной собственности. При этом те предприятия, организации, которые являются монополистами созданной интеллектуальной собственности, получают дополнительный доход, связанный с монопольным владением новыми знаниями. Одним из условий получения технологической ренты является ограниченность качественно новых знаний и научно-технических ресурсов. Также рентные отношения возникают между лицензиатом и лицензиаром в связи с тем, что цена лицензии является доходом создателя интеллектуальной собственности, обусловленным редкостью и ограниченностью данного ресурса. Таким образом, с позиций ресурсного подхода получение технологической ренты, максимизация прибыли являются основными мотивами субъектов экономической деятельности к производству и внедрению интеллектуальной собственности.

Так, статистические данные о строении основного капитала США свидетельствуют о том, что за достаточно непродолжительный период с 1925 по 2015 г. произошла трансформация структуры основного капитала, а именно рост доли интеллектуальной собственности в технологической структуре основных фондов (рис. 1). Эта динамика подтверждается не только статистическими данными, но и значительным количеством исследований, в фокусе внимания которых находятся нематериальные факторы производства. Как отмечает М.Ю. Иванов: «опыт индустриально развитых стран показывает, что система интеллектуальной собственности явилась мощным мотиватором высокоэффективного интеллектуального труда, особенно в середине XX века, что создало мощные импульсы для развития научно-технической революции. Востребованность производством результатов интеллектуального труда в сфере фундаментальной науки, НИОКР, прикладных исследований и разработок, сращивание науки с производством, повышение наукоемкости производства – непосредственно были связаны с отработанными механизмами создания, реализации, использования интеллектуального продукта, то есть с функционально действующей системой интеллектуальной собственности» [7].

Интересным является распределение интеллектуальной собственности в структуре основного капитала по формам собственности (рис. 2). Если с 1925 по 1946 г. основная часть интеллектуальной собственности концентрировалась в частном секторе экономики, то начиная с 1947 г. вплоть до текущего времени инициатива переходит к государственному сектору экономики, несмотря на достаточно критическое отношение американских представителей экономической науки к роли государственного сектора в экономике и государственной собственности на ресурсы.

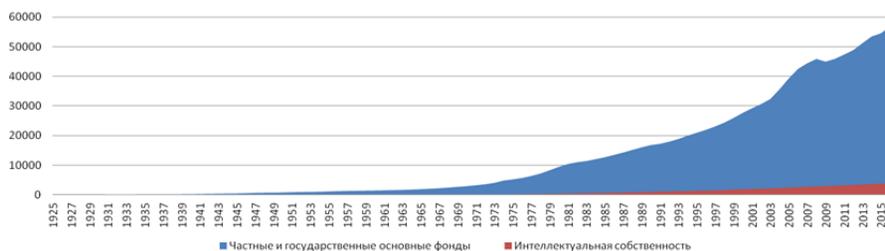


Рис. 1. Стоимостное строение основного капитала США за период с 1925 по 2015 г. (Billions of dollars)

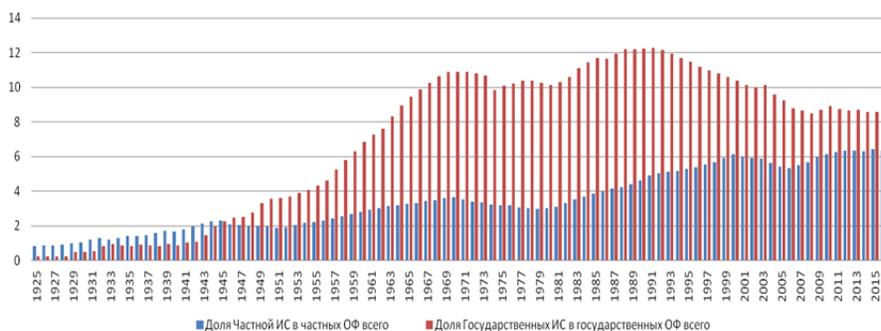


Рис. 2. Распределение интеллектуальной собственности в структуре основного капитала США по формам собственности за период с 1925 по 2015 г. (Billions of dollars)

Итак, интеллектуальная собственность в сфере производства наряду с капиталом и трудом является техническим фактором производства, участвующим в процессе создания продукта и переносящим часть своей стоимости на этот продукт. Экономическую основу коммерческого использования интеллектуальной собственности составляет стремление капитала к увеличению. А следовательно, важнейшим критерием эффективности интеллектуальной собственности как технического фактора производства является ее рентабельность, или, если быть точнее, ее способность максимизировать прибыль.

К сожалению, отечественная статистика не позволяет нам провести аналогии со строением капитала в российской экономике, а именно определить динамику, связанную с изменением доли интеллектуальной собственности в структуре основного капитала. Имеющиеся официальные данные, учитывающие распределение капитала по формам собственности, представлены за ограниченный период времени и в укрупненной классификации. Поэтому для анализа процессов, связанных с динамикой формы собственности, мы используем данные о числе занятых в отраслях промышленного сектора экономики, а также данные об объемах производства инновационной продукции.

Данные об объемах инновационных товаров, работ, услуг (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей) – всего в 2016 г. (тыс. руб.) по

формам собственности, представленные в прил. 1, свидетельствуют о том, что как в государственном, так и в частном секторе инновационная продукция в общем выпуске по промышленному сектору не превышает 7%. Однако если по организациям частного сектора производимые инновационные товары, новые для мирового рынка, составляют 0,4%, то по организациям государственного сектора значение равно 0. При этом по инновационным товарам, новым для рынка сбыта организации в частном секторе, значение составляет 17,4%, а в государственном – 44,4%. Интересным выглядит распределение инноваций в сфере услуг. Так, в 2016 г. из всего объема выполненных работ, оказанных услуг в государственном секторе 24,3% составили инновационные работы и услуги, при значении аналогичного показателя в организациях частного сектора 6,9%. Также в сфере услуг наблюдаются более высокие показатели инновационных работ и услуг, принципиально новых для мирового рынка: в организациях государственного сектора 1% работ и услуг и 2,2% – в организациях частного сектора экономики (таблица). Анализируемые данные свидетельствуют о том, что в организациях государственной формы собственности, несмотря на более низкие объемы производства, в целом доля инновационных товаров, новых для рынка сбыта организации, намного выше в сфере промышленного производства (44,4% по отношению к 17,4 – в организациях частной формы собственности). При этом в сфере услуг распределение обратное: 24,2% к 30,7 – в организациях частной формы собственности.

**Объемы производства инновационных товаров, работ, услуг в 2016 г.
по формам собственности**

Показатель	Всего	Инновационные товары, работы, услуги, новые для рынка сбыта организации		Инновационные товары, работы, услуги, новые для мирового рынка	
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
<i>Организациями государственной формы собственности</i>					
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций промышленности	980986618,9	x		x	
В том числе инновационные товары, работы, услуги	64827433,6	28809755,8	44,4		
доля в отгружено товаров всего	6,6				
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг	1098551754,3	x		x	
В том числе инновационные товары, работы, услуги	266598397,9	64643429,1	24,2	2595681,5	1,0
доля в отгружено товаров всего	24,3				

Окончание таблицы

Показатель	Всего	Инновационные товары, работы, услуги, новые для рынка сбыта организации		Инновационные товары, работы, услуги, новые для мирового рынка	
		тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
<i>Организациями частной формы собственности</i>					
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций промышленности	25298874295,2	x		x	
В том числе инновационные товары, работы, услуги	1578651708,4	274719656,4	17,4	5777214,0	0,4
доля в отгружено товаров всего	6,2	-1143331,3			
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг	1714283801,9	x		x	
В том числе инновационные товары, работы, услуги	118579567,0	36455130,0	30,7	2583436,7	2,2
% в отгружено товаров всего	6,9				

В прил. 2 представлены данные о распределении числа занятых в отраслях добывающего, обрабатывающего секторов российской экономики и финансовом секторе по формам собственности за период с 2009 по 2016 г. Представленные данные свидетельствуют о том, что в добывающем и обрабатывающем секторах преобладает число занятых в организациях частной формы собственности. При этом доля занятых в обрабатывающей промышленности за рассматриваемый период сокращается, а в добывающей промышленности и финансовом секторе растет. Так, в добывающей промышленности количество занятых, в общем оставаясь примерно на одном уровне, за период с 2009 до 2016 г. выросло на 3%, притом что количество занятых на предприятиях частной собственности увеличилось на 14%, а в прочих видах собственности снизилось: на предприятиях государственной и муниципальной собственности количество занятых снизилось на 41%, федеральной собственности – на 80%, а смешанной российской собственности – на 56%. В деятельности по операциям, связанным с недвижимым имуществом, количество занятых увеличилось на 13%. В данном секторе экономики отмечается значительное снижение количества занятых на предприятиях федеральной собственности: 24% и увеличение на предприятиях частной собственности на 25%. В финансовом секторе количество занятых возросло на 4,7%, наибольший рост отмечен на предприятиях иностранной собственности и совместной российской и иностранной собственности, а также муниципальной собственности (37%), снижение – на предприятиях собственности субъектов Российской Феде-

рации и муниципальной собственности (31%), собственности субъектов Российской Федерации (29%). В то же время количество занятых в обрабатывающем секторе снизилось на 14% за тот же период. Для данного сектора экономики характерно снижение количества занятых на предприятиях всех форм собственности. Наибольшее снижение отмечено на предприятиях федеральной собственности (45%), государственной и муниципальной собственности (45%).

В прил. 3 представлены данные о распределении числа занятых в российской экономике по отдельным видам экономической деятельности по формам собственности за период с 2009 по 2016 г. Так, в сфере научных исследований и разработок беспорное лидерство по числу занятых наблюдается в организациях государственной формы собственности. При этом в таких высокотехнологичных производствах, как разработка программного обеспечения и консультирование, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования, основная часть занятых сфокусирована в организациях частной формы собственности. Количество занятых в предприятиях частной формы собственности в деятельности, связанной с разработкой программного обеспечения и консультированием, составляет более 85% в 2009 г., и более 80% в 2016 г., также более 50% занятых на предприятиях частной формы собственности сосредоточены в таких видах деятельности, как производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в 2009 г. 58%, в 2016 г. – 63%), производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов (в 2009 г. 44%, в 2016 г. – 54%), производство медицинских изделий, включая хирургическое оборудование, и ортопедических приспособлений (в 2009 г. 48%, в 2016 г. – 73%), производство изделий медицинской техники (в 2009 г. 44%, в 2016 г. – 54%).

Описанные процессы явно отражают тенденции, связанные с сокращением государственного сектора в отраслях промышленного сектора российской экономики, а следовательно, со снижением эффективности макрорегулирования, несмотря на то, что в глобальном масштабе приобретают расширенное значение прямо противоположные тенденции, рост доли государственного сектора в приоритетных видах экономической деятельности, усиление значения макрорегулирования, переход к технотекстуре.

«Колоссальная скачкообразная расширяемость производства и его зависимость от мирового рынка необходимо порождает лихорадочное производство и следующее за ним переполнение рынков, при сокращении которых наступает паралич. Жизнь промышленности превращается в последовательный ряд периодов среднего оживления, процветания, перепроизводства, кризиса и застоя... За исключением периодов процветания, между капиталистами свирепствует ожесточенная борьба за их индивидуальное место на рынке. Их доля на рынке прямо пропорциональна дешевизне

продуктов» [1. С. 465]. В современной системе производства как национального, так и международного масштаба одним из основных условий успешности компании в «ожесточенной борьбе» за место на рынке является ее способность производить продукты по более низкой цене, с новыми качественными характеристиками, что обеспечивается путем активного использования интеллектуальной собственности. С позиций ресурсного подхода качественными параметрами интеллектуальной собственности как технического фактора производства является его способность обеспечивать получение технологической ренты. Этот аспект тесно связан с вопросами собственности на продукт интеллектуального труда, а именно формами собственности и их распределением в экономической системе. Данный вопрос мы попытаемся исследовать с позиций *институционального подхода* к анализу экономических явлений и процессов.

В российской экономической науке проблемы собственности и, более того, собственности на продукт интеллектуального труда остаются малоизученными, несмотря на то, что эти вопросы являются достаточно важными в контексте модернизации экономики, развития национального инновационного потенциала. Как было отмечено выше, право собственности на продукт интеллектуального труда напрямую определяет отраслевые параметры отраслевых систем инноваций и соответственно право собственности на производимый инновационный продукт. На стадии создания интеллектуальной собственности возникают «персонифицированные функции» процесса создания продукта, без стадии отчуждения. На стадии распространения возникает отчуждение интеллектуальной собственности. Массово создаваемые инновационные продукты с привлечением «приобретенных» объектов интеллектуальной собственности лишь частично могут считаться принципиально новыми продуктами. Так, к примеру, экономический рост китайской экономики и рост конкурентоспособности отраслей промышленности базируются на стратегии «технологического меркантилизма», для которой характерно приобретение и широкомасштабное внедрение интеллектуальной собственности из более развитых в технологическом плане стран. Особую роль в процессе экономического развития сыграли процессы трансформации институциональных условий и отношений собственности.

Наиболее полно теория прав собственности рассматривается в рамках новой институциональной экономики. Конструктивные методологические принципы теории прав собственности в институционализме базируются, с одной стороны, на технике микроэкономического анализа, а с другой – учитывают особенности конкретной институциональной среды, от которых абстрагируются другие экономические подходы и школы. Если в стандартных неоклассических моделях вводятся ограничения, связанные с ограниченностью ресурсов, ограничения, отражающие достигнутый уровень знаний, то теория прав собственности вводит класс ограничений, обусловленных институциональной структурой. Такой подход позволяет не только объяснить различия в экономическом поведении в разных правовых структурах, но и определить механизмы развития этих структур, а также

сформулировать альтернативные варианты выбора. В данном случае методологические принципы институционализма в части анализа прав собственности обеспечивают возможность применения статистического, динамического и нормативного аспектов. Смысловым ядром теории является исключительный характер отношений собственности, которые определяются как «институциональные соглашения», обуславливающие способы кооперации и конкуренции между субъектами экономической деятельности, «контракты», определяющие права, обязанности субъектов экономической деятельности и механизмы их соблюдения [8. С. 45, 48]. Право собственности понимается как «санкционированные отношения между экономическими агентами, касающиеся использования ограниченных ресурсов» и представленные как следующие виды правомочий: право владения, право использования, право управления, право на доход, право суверена, право на безопасность, право на передачу благ в наследство; право на бессрочность обладания благом; право на ответственность в виде взыскания, право на остаточный характер, запрет на использование блага способом, наносящим вред окружающей среде [8. С. 55, 58].

Используя понятие собственности как инструмент анализа, необходимо отделить ее экономическое содержание от юридического. Если с юридической точки зрения собственность является совокупностью формальных правил и институтов, определяющих субъекта, который должен владеть правами, то экономическое содержание требует внимания к реальным отношениям, складывающимся между собственниками [9]. С точки зрения анализа экономических процессов особое значение приобретает распределение капитала между частным и государственным секторами, определение доминирующей в обществе формы собственности. При этом стоит отметить, что каждый этап развития экономики сопровождается трансформацией института собственности, появлением новых наиболее эффективных форм, соответствующих потребностям технологического развития экономики. В связи с этим в отечественной научной литературе обозначаются две противоположные позиции, одна из которых направлена на вытеснение госсобственности и расширение частного сектора экономики, другая – на устранение негативных последствий приватизации, воссоздание государственной собственности в отраслях добывающего и обрабатывающего секторов экономики. В зарубежных исследованиях вопросы собственности также являются дискуссионными, большинство из них направлено на изучение эффективных форм организации экономической деятельности, выявление перспективных форм собственности, соответствующих целям технологического развития. Так, Дж. Гэлбрейт формулирует вывод о том, что в эпоху индустриального развития власть от частных собственников капитала переходит к управляющим, а частный собственник становится «исчезающей фигурой» [10]. Переход к власти организаций обусловлен тремя причинами, первая из которых – технологические потребности экономики. Вторая причина связана с необходимостью объединения специальных знаний, потребностью в макропланировании, контролем над внешними

условиями. Третья причина определяется необходимостью использования новых знаний в соответствии с общей целью развития. Перечисленные причины определяют процессы перехода власти от частных собственников капитала к техноструктуре, т.е. макропланированию. Данные тенденции проявляются в развитых странах с 80-х гг. предыдущего столетия.

«Он [государственный капитализм] мобилизует ресурсы государства, стимулирует создание совместных предприятий между иностранными и национальными компаниями для трансферта знаний и технологий. Он осуществляет контроль над ключевыми предприятиями и субсидирует их развитие и экспансию за рубежом».

«Государственный капитализм находится на марше, переполненный денежной наличностью и поощряемый кризисом на Западе. На государственные компании приходится 80% стоимости фондового рынка в Китае, 60% в России и 40% в Бразилии. Они осуществляют более трети прямых иностранных инвестиций развивающихся стран и почти 50% крупнейших сделок по слияниям и поглощениям».

«Последнее исследование ЮНКТАД отмечает тенденцию активной транснационализации государственных предприятий, которые становятся существенным элементом глобальных потоков прямых инвестиций».

«Повсюду в мире имеет место усиление позиций государства, особенно в странах, озабоченных проблемами индустриализации и устойчивого быстрого экономического развития» [11]. Распределение интеллектуальной стоимости в структуре основного капитала США по формам собственности за период с 1925 по 2015 г. свидетельствует о том, что доля государственной собственности начиная с 1947 г. превышает долю частной собственности (см. рис. 2). При этом в период с 1965 по 1991 г. доля государственной собственности в два и более раза выше частной, и только с 1993 по 2009 г. наблюдается ее сокращение. Одним из основных условий развития интеллектуальной собственности, инноваций является развитая институциональная среда.

Современная рыночная институциональная структура включает большое количество институтов, важнейшими из которых стали институты рыночной координации, собственности и права. В нашем исследовании мы фокусируем внимание на анализе институциональных условий развития инновационной деятельности, базовым элементом которой является интеллектуальная собственность. Анализ институциональных условий развития инновационной деятельности базировался на исследовании нормативно-правовых основ инновационной деятельности, на первом этапе которого были выбраны документы, содержащие нормы в отношении инновационной деятельности за период с 1990 по 2018 г. За анализируемый период было найдено 3 047 документов, в которых отражены нормы в отношении инновационной деятельности. На втором этапе анализа производилась качественная оценка нормативно-правовых актов. Результаты первого этапа анализа представлены на рис. 3. Полученные данные свидетельствуют о том, что начиная с 2003 г. наблюдается рост числа нормативно-правовых актов, в которых отражены нормы в отношении инновационной деятельности.

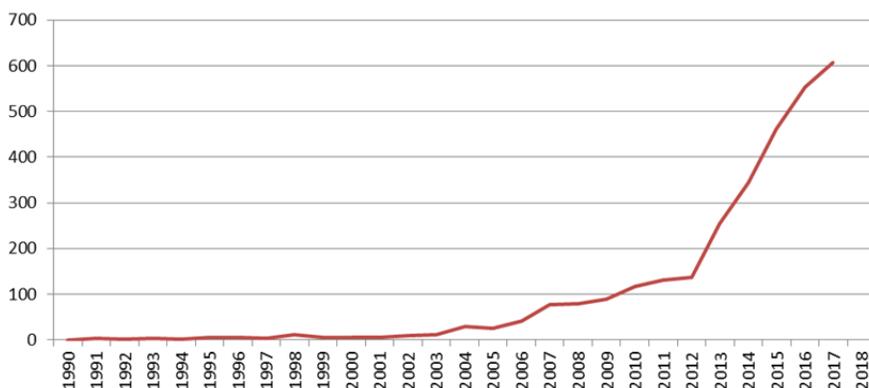


Рис. 3. Динамика количества принятых нормативно-правовых актов, содержащих нормы в отношении инновационной деятельности

Наиболее интенсивные темпы роста количества документов, или «объемы производства» нормативно-правовых актов, содержащих нормы в отношении инновационной деятельности, характерны для периода с 2012 г. по настоящее время. Для периода с 2013 по 2018 г. характерно увеличение количества поправок в уже действующие законы. Это связано с тем, что с течением времени сокращается сфера отношений, не охваченных законодательством.

Контент-анализ текстов законодательных актов, содержащих нормы в отношении инновационной деятельности, позволил выделить конкретные нормы, отражающие участие институтов государственной и частной собственности. При этом если один тезис явно содержал в себе информацию о правовых нормах, соответствующих нескольким альтернативным институтам, то в итоговом анализе отражались все представленные институты. В анализируемом периоде значительный рост в количестве принятых НПА, касающихся инновационной деятельности, отмечен в 1996 г. и в дальнейшем до 2009 г. количество НПА, регулирующих государственное участие, либо сравнивалось на недолгий период с количеством НПА, регулирующих деятельность частного сектора в инновационной деятельности, либо превышало его. В 2010 г. отмечен резкий скачок в количестве НПА, регулирующих участие частного сектора в инновационной деятельности, и с 2011 г. тенденция вернулась в прежнее русло.

С проблемами формирования эффективной институциональной структуры сталкиваются практически все развивающиеся страны и страны с переходной экономикой. Россия не является исключением и на протяжении длительного периода времени пытается сформировать институты рыночной координации с элементами макрорегулирования, которые должны обеспечить уменьшение неопределенности путем установления устойчивой структуры взаимодействия между субъектами экономического процесса. Импорт институтов, демонстрирующих эффективность в других экономиках, зачастую не приводит к желаемым результатам, что в большей степени связано с зависимостью от предшествующего типа развития, револю-

ционным, а не эволюционным путем развития институтов, в том числе институтом собственности.

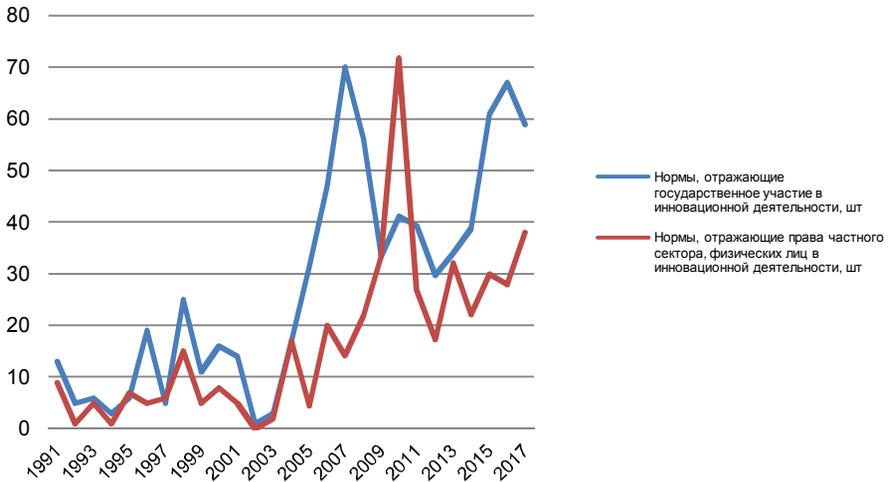


Рис. 4. Распределение нормативно-правовых актов, содержащих нормы в отношении инновационной деятельности, включающих положения в отношении частного и государственного секторов

Такая модель не позволяет включиться механизмам отбора эффективных институтов. Эволюционная теория обосновывает вывод о том, что с течением времени неэффективные институты отмирают, а эффективные – выживают, и поэтому происходит постепенное развитие более эффективных форм экономической организации хозяйственной деятельности. В российской экономике складывается ситуация, при которой достаточно продолжительный период времени институты государственной и частной собственности имеют равнозначные позиции и, несмотря на развитие институтов конкуренции, институты макрорегулирования экономики достаточно сильны. Так, доступные для анализа данные показали, что в глобальных масштабах происходит увеличение значения интеллектуальной собственности, как технического фактора производства. При этом доминирующей формой собственности на результаты интеллектуальной деятельности является государственная собственность. Анализ институциональных условий развития интеллектуальной собственности, проведенный через оценку нормативно-правовых основ регулирования инновационной деятельности в отечественной экономике, позволил установить, что в части института собственности наблюдаются смешанные тенденции. С одной стороны, к положительным условиям можно отнести рост «объемов производства» законов, содержащих нормы в отношении инновационной деятельности. С другой стороны, наблюдаются тенденции, связанные с ростом доли частного сектора экономики, о чем свидетельствуют данные о распределении числа занятых по отраслям промышленного сектора, при

одновременном сокращении норм в законодательстве, отражающих правила и права частного сектора. Такие тенденции могут привести к так называемому институциональному дисбалансу, связанному с расширением сферы отношений, не охваченных законодательством. Анализ официальной отечественной статистики о распределении числа занятых в высокотехнологичных видах деятельности свидетельствует о том, что в высокотехнологичных видах экономической деятельности, связанных с производством электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также с производством медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования, преобладает число занятых в организациях частного сектора. При этом данные об объемах производства инновационной продукции в промышленном секторе свидетельствуют о более высокой эффективности предприятий государственной формы собственности, а именно более высокой доле производимой инновационной продукции в общем объеме производимых товаров и услуг и более высокой доле производимой инновационной, новой для рынка сбыта организаций. Для частного сектора экономики характерны более высокие показатели инновационной активности в сфере услуг. Такие тенденции определяют необходимость формирования научно обоснованного подхода к развитию институциональных условий развития инновационной деятельности, становления интеллектуальной собственности как важнейшего фактора производства на современном этапе технико-экономического развития.

Литература

1. *Маркс К.* Капитал: критика политической экономии. Т. 1 / пер. с нем., фр., англ. 4-е изд. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2016. 1200 с.
2. *Конвенция*, учреждающая Всемирную Организацию Интеллектуальной Собственности (Подписана в Стокгольме 14.07.1967, изменена 02.10.1979).
3. *Закон РСФСР от 24.12.1990 № 443-1* (ред. от 24.06.1992, с изм. от 01.07.1994) «О собственности в РСФСР».
4. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)* от 18.12.2006 № 230-ФЗ (ред. от 01.07.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2018). Ст. 1225, 1226.
5. *Приказ Минфина России от 27.12.2007 № 153н* (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов”» (ПБУ 14/2007) (Зарегистрировано в Минюсте России 23.01.2008 № 10975).
6. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)* от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 07.03.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.04.2018). Ст. 257, 258.
7. *Иванова Р.К., Иванов М.Ю.* Становление института интеллектуальной собственности – необходимое условие сохранения научно-технического потенциала России. Собственность в XX столетии. М. : РОССПЭН, 2001. 96 с.
8. *Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория* : учеб. / под ред. А.А. Аузана. 2-е изд. М. : ИНФА-М, 2011. 447 с.
9. *Бережной И.В., Вольчик В.В.* Исследование экономической эволюции института власти – собственности. М. : ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008. 239 с.
10. *Гэлбрейт Дж.* Новое индустриальное общество. М. : АСТ: Транзиткнига ; СПб. : Terra Fantastica, 2004. 602 с.
11. *Кондратьев В.Б.* Государственный капитализм на марше. URL: <http://forum.polismi.org/index.php?/topic/3057-государственный-капитализм-на-марше> (дата обращения: 07.05.2018).

Приложение 1
Объем инновационных товаров, работ, услуг (без НДС, акцизов и других аналогичных платежей) – всего в 2016 г. (тыс. руб.) по формам собственности

1	2	3	4	5	Инновационные товары, работы, услуги, новые для рынка сбыта организации			Инновационные товары, работы, услуги, новые для мирового рынка			10	11		
					В том числе экспортировано		тыс. руб.	% от (столб. 3)	тыс. руб.	% от (столб. 3)			тыс. руб.	% от (столб. 3)
					№ стр.	Всего								
<i>Государственная собственность</i>														
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций промышленности	301	980986618,9	163246573,5	5323448,3	x		x			x	x			
В том числе инновационные товары, работы, услуги	302	64827433,6	2052711,1	36498,9	28809755,8	44,4					36			
% в отгружено товаров всего		6,6	1,3	0,7										
Из них:														
вновь введенные или подтвержденные значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет	303	59760633,9	2009361,7	6643,6	28809755,8	48,2					36			

Продолжение прил. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
% в инновационных товарах, работах, услугах		92,2	97,9	18,2	100,0					
Подвергавшиеся усовершенствованию в течение последних трех лет	304	5066799,7	43349,4	29855,3	x		x		x	x
% в инновационных товарах, работах, услугах		7,8	2,1	81,8						
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг, тыс. руб.	305	1098551754,3	45106560,9	1068112,2	x		x		x	x
В том числе инновационные товары, работы, услуги	306	266598397,9	25785172,0	109656,9	64643429,1	24,2	2595681,5	1,0	175	11
% в отгружено товаров всего		24,3	57,2	10,3						
Из них:										
вновь введенные или подв-гавшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет	307	169772092,8	9474355,3	89851,5	64643429,1	38,1	2595681,5	1,5	175	11
% в инновационных товарах, работах, услугах		63,7	36,7	81,9	100,0		100,0			
<i>Частная собственность</i>										
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций промышленности	301	25298874295,2	4822462410,1	526857384,1	x		x		x	x
В том числе инновационные товары, работы, услуги	302	1578651708,4	355337660,2	25873558,6	274719656,4	17,4	5777214,0	0,4	390	17
% в отгружено товаров всего		6,2	7,4	4,9	-1143331,3					
Из них:										
вновь введенные или подв-гавшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет	303	1151224664,4	242356475,8	16282765,6	274719656,4	23,9	5777214,0	0,5	390	17

Окончание прил. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
% в инновационных товарах, работах, услугах		72,9	68,2	62,9	100,0		100,0			
подвергавшиеся усовершенствованию в течение последних трех лет	304	427427044,0	112981184,4	9590793,0	x		x		x	x
% в инновационных товарах, работах, услугах		27,1	31,8	37,1						
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами организаций сферы услуг, тыс. руб.	305	1714283801,9	56420084,7	11988496,8	x		x		x	x
В том числе инновационные товары, работы, услуги	306	118579567,0	10815514,1	2629185,2	36455130,0	30,7	2583436,7	2,2	107	6
% в отгружено товаров всего		6,9	19,2	21,9						
Из них:										
вновь введенные или подвергавшиеся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет	307	94716385,3	8154747,4	648393,5	36455130,0	38,5	2583436,7	2,7	107	6
% в инновационных товарах, работах, услугах		79,87580634	75,39861096	24,66138559	100		100			

Приложение 2

Распределение числа занятых в отраслях добывающего, обрабатывающего секторов российской экономики и финансовом секторе по формам собственности за период с 2009 по 2016 г. (чел.)

Форма собственности	Периоды/ виды деятельности							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<i>Добыча полезных ископаемых</i>								
Всего (по всем формам собственности)	914 739	897 873	917 314	935 110,3	937 758	932 878	942 169	943 031
Государственная и муниципальная собственность	14 152	10 358	9 193	7 377	6 531	6 657	6 343	8 364
Государственная собственность	13 726	10 011	8 830	7 094	6 177	6 196	6 089	8 151
Иностранная собственность и совместная российская и иностранная собственность	172 914	188 680	181 698	191 719	194 655	177 625	177 625	172 443

Форма собственности	Периоды/ виды деятельности									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Собственность субъектов Российской Федерации	6 936	5 918	4 367	3 766	2 998	3 016	4 456	6 809		
Собственность субъектов Российской Федерации и муниципальная собственность	7 362	6 265	4 730	4 049	3 352	3 477	4 710	7 022		
Федеральная собственность	6 791	4 097	4 465	3 324	3 179	3 181	1 633	1 341		
Частная собственность	634 113	622 739	654 316	666 287,3	681 096	695 816	716 521	720 704		
<i>Обрабатывающие производства</i>										
Всего (по всем формам собственности)	8 118 265	7 810 079	7 774 433	7 622 130	7 531 002	7 309 607,5	7 159 207	7 032 512,7		
Государственная и муниципальная собственность	948 164	877 459	776 012	730 119	673 167	623 117	565 936	527 669		
Государственная собственность	907 650	837 539	741 291	698 720	643 368	595 301	540 647	504 921		
Иностранная собственность и совместная российская и иностранная собственность	988 111	983 975	998 587	1 027 298	1 029 265		906 628	862 034		
Собственность субъектов Российской Федерации	101 831	92 702	81 780	75 186	65 936	65 508	65 913	60 872		
Собственность субъектов Российской Федерации и муниципальная собственность	142 345	132 622	116 501	106 585	95 735	93 324	91 202	83 620		
Федеральная собственность	805 803	744 834	659 513	623 538	577 430	529 787	474 728	444 052		
Частная собственность	5 261 011	5 153 281	5 163 761	5 083 057	5 053 990	4 977 676	4 947 521	4 925 750		
<i>Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг</i>										
Всего (по всем формам собственности)	4 396 139	4 400 418	4 454 688	4 727 900,8	4 868 927	4 934 156	4 959 649	4 982 362		
Государственная и муниципальная собственность	1 508 726	1 463 599	1 419 426	1 384 386	1 337 619	1 349 782	1 352 014	1 311 677		
Государственная собственность	1 168 955	1 146 202	1 109 205	1 077 543	1 040 372	1 051 230	1 038 849	994 779		
Иностранная собственность и совместная российская и иностранная собственность	161 228	169 030	181 622	194 978	208 308		198 087	219 106		
Собственность субъектов Российской Федерации	200 761	186 499	189 483	194 046	200 614	214 704,3	251 005,3	265 419		
Собственность субъектов Российской Федерации и муниципальная собственность	540 532	503 896	499 704	500 889	497 861	513 256,3	564 170,3	582 317,8		
Федеральная собственность	967 929	959 424	919 306	882 960	839 643	836 531	787 856	729 371		
Частная собственность	2 520 294	2 546 531	2 617 480	2 896 521,8	3 048 092	3 113 545,8	3 117 590	3 164 361,9		
<i>Финансовая деятельность</i>										
Всего (по всем формам собственности)	1 010 117	1 020 663	1 052 882	1 096 395,3	1 166 185	1 171 234	1 097 661	1 057 298		
Государственная и муниципальная собственность	120 657	132 426	129 700	127 199	126 401	122 662	114 712	111 574		
Государственная собственность	118 599	130 145	127 303	124 928	124 447	121 077	113 411	110 281		

Форма собственности	Периоды/ виды деятельности									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
Иностранная собственность и совместная российская и иностранная собственность	130 330	145 230	163 323	172 340	217 174		188 220	178 754		
Собственность субъектов Российской Федерации	7 335	7 691	7 920	7 049	6 541	6 645	5 800	5 143		
Собственность субъектов Российской Федерации и муниципальная собственность	9 393	9 972	10 317	9 320	8 495	8 230	7 101	6 436		
Федеральная собственность	111 271	122 462	119 363	117 849	117 911	114 442	107 614	105 143		
Частная собственность	331 423	346 395	372 972	424 468,3	450 986	472 214	434 974	409 334		

Распределение числа занятых в российской экономике по отдельным видам экономической деятельности по формам собственности за период с 2009 по 2016 г. (чел.)

Форма собственности	Периоды/ виды деятельности									
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016		
<i>Научные исследования и разработки</i>										
Всего (по всем формам собственности)	798 586	784 820	770 590	773 090	783 852	792 294	787 980	767 195		
Государственная и муниципальная собственность	568 493	553 832	513 627	500 508	484 067	484 584	454 152	403 162		
Частная собственность	147 004	142 167	150 660	155 602	159 449	160 823	166 297	195 485		
<i>Разработка программного обеспечения в этой области, прочая деятельность по разработке программного обеспечения и консультированию в этой области</i>										
Разработка программного обеспечения и консультирование в этой области	108 007	114 137	96 369	117 239	144 062	154 748,5	158 439	169 421		
Прочая деятельность по разработке программного обеспечения и консультированию в этой области		1 000	1 000							
Государственная и муниципальная собственность	3 554	3 612	4 010	4 227	4 146	4 387	4 171	3 901		
Частная собственность	92 220	97 161	76 030	94 924	119 899	130 336	133 651	136 308		
		1 000	1 000							

Форма собственности		Периоды/ виды деятельности								
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
<i>Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования</i>										
Всего (по всем формам собственности)	Подраздел DL: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	824 214	759 595	771 429	762 932	758 372	749 397	760 186	759 940	
	Производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	285 756	270 590	274 135	274 109	279 939	278 557	283 790	294 916	
	Подраздел DL: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	157 873	143 212	135 006	119 285	106 733	103 176	79 395	69 978	
Государственная и муниципальная собственность	Производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	94 580	84 698	85 447	78 999	69 260	66 968	54 501	48 325	
	Подраздел DL: производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	478 672	441 154	456 688	459 649	459 989	452 761	471 561	478 691	
Частная собственность	Производство медицинских изделий, средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования; часов	127 060	125 181	131 162	130 823	137 453	138 071	153 146	158 779	

Razvadovskaya Y.V., Research Center "Instrumental, Mathematical and Intellectual Support of Economy" (Rostov-on-Don, Russian Federation). E-mail: yuliyaraz@yandex.ru

Marchenko A.A., Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russian Federation). E-mail: marchenkoanna@mail.ru

MODERNIZATION OF RUSSIAN ECONOMY: TRANSFORMATION OF PROPERTY RELATIONS, INSTITUTIONAL CHANGES AND INTELLECTUAL PROPERTY

Keywords: factors of production, structure of fixed capital, form of ownership, intellectual property, innovation, institutional conditions, institution of ownership, legislation in the field of innovation.

In the article the authors focus on property relations as a dominant factor in the modernization transition, their specificity in the Russian economy, determined by historical conditions and national characteristics. The conclusion is made about increasing the importance of intellectual property as a factor of production in the process of modernization, its growth in the structure of fixed capital on the one hand and the increasing role of macro-regulation and state ownership of the results of intellectual labor in the global economy.

References

1. Marks K. Kapital: kritika politicheskoy ehkonomii. T.1 (per. s nem., fr., angl.) 4-e izd. M.: Mann, Ivanov i Ferber. 1200 p.
2. "Konvenciya, uchrezhdayushchaya Vsemirnyuyu Organizaciyu Intellektual'noj Sobstvennosti" (Podpisana v Stokgol'me 14.07.1967, izmenena 02.10.1979).
3. Zakon RSFSR ot 24.12.1990 N 443-1 (red. ot 24.06.1992, s izm. ot 01.07.1994) "O sobstvennosti v RSFSR"
4. "Grazhdanskij kodeks Rossijskoj Federacii (chast' chetvertaya)" ot 18.12.2006 N 230-FZ (red. ot 01.07.2017) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.01.2018) pp. 1225, 1226.
5. Prikaz Minfina Rossii ot 27.12.2007 N 153n (red. ot 16.05.2016) "Ob utverzhdenii Polozheniya po buhgalterskomu uchetu "Uchet nematerial'nyh aktivov" (PBU 14/2007)" (Zaregistrirvano v Minyuste Rossii 23.01.2008 N 10975).
6. "Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya)" ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 07.03.2018) (s izm. i dop., vstup. v silu s 01.04.2018), st. 257, 258.
7. Ivanova R.K., Ivanov M.YU. Stanovlenie instituta intellektual'noj sobstvennosti – neobhodimoe uslovie sohraneniya nauchno-tehnicheskogo potenciala Rossii. Sobstvennost' v HKH stoletii. – M.: «Rossijskaya politicheskaya ehnciklopediya» (ROSSPEHN), 2001. 96 p.
8. Institucional'naya ehkonomika: Novaya institucional'naya ehkonomicheskaya teoriya: Uchbnik/ Kollektiv avtorov / pod red. A.A. Auzana. 2-e izd. M.: INFA-M, 2011. 447 p.
9. Berezhnoj I.V., Vol'chik V.V. Issledovanie ehkonomicheskoy ehvolyucii instituta vlasti – sobstvennosti: monografiya. M.: YUNITI-DANA: Zakon i pravo, 2008. 239 p.
10. Dzhon Gehlbreyt «Novoe industrial'noe obshchestvo» M.: AST: Tranzitkniga; SPb.: Terra Fantastica, 2004. 602 p.
11. Kondrat'ev V.B. Gosudarstvennyj kapitalizm na marshe [Elektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://forum.polismi.org/index.php?/topic/3057-государственный-капитализм-на-марше> (accessed 07.05.2018).

For referencing:

Razvadovskaya Y.V., Marchenko A.A. Modernizaciya rossijskoj ehkonomiki: transformaciya otnoshenij sobstvennosti, institucional'nye izmeneniya i intellektual'naya sobstvennost' [Modernization of Russian economy: transformation of property relations, institutional changes and intellectual property]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 43–64.

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

УДК 338.1

DOI: 10.17223/19988648/43/5

Р.В. Гордеев, А.И. Пыжев, Е.В. Зандер

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ КОМПЛЕКСОВ РЕГИОНОВ РОССИИ¹

В статье осуществлена оценка текущего состояния российского лесопромышленного комплекса на региональном уровне, а также проведена классификация субъектов РФ по уровню конкурентоспособности. Основным методом измерения конкурентоспособности выступает индекс сравнительных преимуществ в торговле (RTA). Анализ проводился на основе данных таможенной статистики о внешней торговле регионов России по 68 товарам лесной промышленности. В результате были получены четыре группы субъектов РФ, разделенных по уровню конкурентоспособности продукции лесопромышленного комплекса. Полученная классификация может быть использована в целях формирования направлений приоритетного развития лесопромышленных комплексов с учетом региональных особенностей.

Ключевые слова: лесопромышленный комплекс, региональная экономика, экономика природных ресурсов, конкурентоспособность.

Введение

Вклад развивающихся стран в мировой экспорт продукции из древесины неизменно увеличивается с 1990-х гг. по настоящее время [1]. Российская Федерация, как один из крупнейших поставщиков товаров лесопромышленного комплекса на глобальные рынки, в данном случае не является исключением. В период с 1992 по 2013 г. темпы роста экспорта российских изделий из древесины превышали мировые показатели практически по всем позициям товарной номенклатуры [2]. Такой результат в значительной мере обеспечивается большими запасами ресурсов: на территории России расположено 814,9 млн га леса – 20% всех лесов мира [3].

В то же время вопреки существенным запасам леса отечественная лесная промышленность являет собой яркий пример экстенсивного типа развития. Вклад лесной отрасли в ВВП России незначителен и по итогам 2015 г. составил 1,7% [4]. Отдельной проблемой является тот факт, что

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований, Правительства Красноярского края, Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности в рамках научных проектов № 16-12-24001 и 17-12-24001 и Гранта Президента РФ для государственной поддержки молодых российских ученых № МК-3482.2018.6.

большая часть экспортируемых отечественных товаров имеет низкую добавленную стоимость, в то время как продукция высоких переделов в основном импортируется из других стран.

Вместе с тем падение курса рубля в сегодняшних кризисных условиях создает существенные преимущества для российских экспортеров и предоставляет возможность усилить позиции отечественных производителей на мировом рынке. Уже в декабре 2014 г. произошло рекордное увеличение объемов экспорта по основным товарным позициям, и по итогам года все сектора лесного комплекса продемонстрировали положительную динамику выручки [5]. В марте 2017 г. объем экспорта хвойных пиломатериалов из России обновил исторический максимум и составил 2,5 млн м³, или 313 млн долл. США в стоимостном выражении [6]. По итогам текущего года эксперты также прогнозируют увеличение в 1,5 раза объема экспорта древесных топливных гранул отечественного производства [7].

Большинство субъектов РФ интенсивно участвует во внешней торговле продукцией лесопромышленного комплекса, однако их ресурсный потенциал в настоящее время используется неэффективно. Следует также отметить, что протяженность территории России накладывает свой отпечаток: объемы и структура внешней торговли сильно отличаются в западных и восточных, северных и южных регионах страны. Данная статья преследует цель выявить истинный уровень конкурентоспособности регионов России на мировом рынке продукции лесопромышленного комплекса (далее – ЛПК). В качестве инструмента для сравнения субъектов РФ в работе предлагается авторская классификация регионов по уровню конкурентоспособности.

Методика оценивания конкурентоспособности регионов России

Несмотря на тот факт, что употребление термина «конкурентоспособность» широко распространено в экономической литературе, до сих пор не существует универсального подхода к оценке конкурентоспособности в количественном измерении. Вообще говоря, индикаторы конкурентоспособности должны соответствовать трем базовым критериям [8]:

- описывать все торгуемые товары, являющиеся объектом конкуренции, в исследуемой отрасли;
- охватывать все рынки, открытые для конкуренции;
- основываться на статистических данных, которые можно использовать для межстранового сопоставления.

Тем не менее на практике при проведении исследований можно столкнуться с различными ограничениями по одному или нескольким из указанных критериев и, таким образом, любая мера конкурентоспособности представляет собой совокупность компромиссов, которая является лишь аппроксимацией идеального варианта. Вследствие этого в различных обстоятельствах выбор основного метода оценки зависит от объекта исследования,

набора имеющейся статистики и целей анализа. В этом смысле анализ конкурентоспособности лесного комплекса также не является исключением.

Многие исследователи [1, 9] и международные институты [10] расценивают конкурентоспособность как достижение успеха на мировом рынке. Как следствие, весьма распространенным подходом к оценке конкурентоспособности стала идея выявления сравнительных преимуществ в торговле. Применительно к оценке конкурентоспособности лесного комплекса данный подход успешно использовался в работах М. Дитера и Г. Энглерта [11], С. Хань и др. [12], С. Бойнеца и И. Ферте [13].

Всесторонний обзор и сопоставление различных способов выявления сравнительных преимуществ в торговле был проведен Т. Л. Волрэсом [14]. В результате им было предложено несколько альтернативных вариантов для оценки сравнительных преимуществ, одним из которых является индекс RTA (англ. Relative Trade Advantage), учитывающий при расчете одновременно экспортные и импортные потоки товаров. Два ключевых преимущества в использовании RTA состоят в том, что данный индекс исключает нежелательный двойной учет стран и товаров, в отличие от более распространенного индекса Балассы [15], а также включает в расчеты одновременно эффекты спроса и предложения. Т.Л. Волрэн определяет RTA как разность показателей сравнительного экспортного преимущества RXA (англ. Relative Export Advantage) и сравнительного импортного преимущества RMA (англ. Relative Import Advantage):

$$RTA_a^i = RXA_a^i - RMA_a^i. \quad (1)$$

Здесь подстрочными индексами обозначаются товары, а надстрочными – страны. Значения RXA и RMA, в свою очередь, рассчитываются следующим образом:

$$RXA_a^i = (X_a^i/X_n^i)/(X_a^r/X_n^r), \quad (2)$$

$$RMA_a^i = (M_a^i/M_n^i)/(M_a^r/M_n^r), \quad (3)$$

где X и M обозначают объемы экспорта и импорта соответственно, нижний индекс n обозначает все торгуемые товары, за вычетом товара a , и верхний индекс r обозначает все страны, за исключением страны i .

В данной работе мы используем индекс RTA для анализа конкурентоспособности на региональном уровне, вследствие чего надстрочный индекс i в формуле обозначает не страну, а регион (в нашем случае – субъект Российской Федерации). Значение RTA, превышающее нуль, означает наличие сравнительного преимущества и, таким образом, данный регион является конкурентоспособным в торговле конкретным товаром или группой товаров. В свою очередь, значение RTA меньше нуля интерпретируется как «сравнительный недостаток» (англ. comparative disadvantage) в торговле данным товаром. Вместе с тем значения RTA для различных регионов и видов продукции существенно варьируются. В данных обстоятельствах хорошей идеей представляется попытка разработать шкалу, которая бы показывала, насколько значительны выявленные преимущества и недостатки.

Для целей анализа регионов России мы разделили значения RТА по мере интенсивности выявленных преимуществ или недостатков в торговле. В частности, значения RТА, равные нулю, означают ситуацию, когда регион не имеет ни экспортных, ни импортных торговых потоков по данному виду продукции или группе товаров. Затем значения индекса, не превышающие единицы по модулю, мы будем рассматривать как незначительные торговые преимущества или недостатки соответственно. Напротив, значения больше единицы по модулю будут означать проявление существенных конкурентных преимуществ региона. Далее, если расчетные значения по модулю находятся в промежутке от 10 до 100, то это может рассматриваться как уровень конкурентоспособности, превышающий средний уровень. Наконец, RТА, превышающие значение 100 по модулю, несомненно, будут являться выдающимися значениями, которые указывают на исключительно большие сравнительные преимущества или недостатки.

Данные

Для расчета индексов RТА по продукции ЛПК регионов России мы использовали данные о внешней торговле страны в 2013 г. Несмотря на наличие статистики за последующие годы в момент начала исследования, данный период был выбран в целях исключения возможных флуктуаций показателей, вызванных экономическим кризисом, начавшимся в России с 2014 г., и его влияния на внешнюю торговлю.

В настоящей работе мы используем данные о внешней торговле по 68 видам продукции, классифицированных в соответствии с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров (англ. Harmonized Commodity Description and Coding System, HS). Обычно в подобных исследованиях, основанных на статистике внешней торговли [11, 13, 16], используется Стандартная международная торговая классификация (англ. Standard International Trade Classification, SITC). Однако в России общепринятым стандартом является использование Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (далее – ТН ВЭД), разработанной на основе HS. По этой причине в данной работе мы основываемся на вышеуказанной классификации версии HS-2012, поскольку только она обеспечивает абсолютную сопоставимость отечественной региональной статистики и данных о мировой торговле и, таким образом, минимизирует все возможные несоответствия и противоречия.

Статистика внешней торговли по субъектам РФ была получена из баз данных Федеральной таможенной службы [17] и Росстата [18]. Источником необходимой информации о мировой внешней торговле послужили базы данных ООН [19] и ВТО [20].

Для классификации различных товаров по назначению и отраслям экономики согласно HS им присваиваются коды, состоящие из шести цифр. Первые две обозначают товарную группу, следующие две несут в себе информацию о товарной позиции и последние две обозначают товарную субпозицию. В ос-

новном мы использовали достаточный для большинства товаров уровень дезагрегирования продукции до четырехзначного кода. Исключения составили категории 9401, 9403 и 9406, которые обозначают сидения, мебель и строительные конструкции соответственно. Как следует из их определения, данные товарные группы состоят не только из деревянных изделий, но также из товаров, сделанных из металла, пластика и других материалов. По этой причине для данных номенклатурных позиций мы использовали уровень детализации до шестизначного кода и исключили некоторые товары в целях минимизации присутствия иных материалов. Несмотря на это, категория 940600 все же может содержать некоторые строительные конструкции, сделанные из металла, поскольку более детализированные данные доступны лишь для российских регионов, но не по категории «остальной мир».

В целях дальнейшего анализа определим 9401* как алгебраическую сумму следующих товаров: 940140, 940161, 940169 и 940190. Категория 9403*, в свою очередь, также является суммой нескольких позиций: 940330, 940340, 940350, 940360 и 940390.

Мы взяли за основу классификацию видов продукции М. Дитера и Г. Энглерта [11], подразумевающую деление всех товаров ЛПК на три категории по степени обработки: низкая, средняя и высокая. Все 68 рассматриваемых видов продукции были распределены по указанным группам (табл. 1).

Таблица 1. Номенклатура исследуемой продукции ЛПК России

Степень обработки	Обработка древесины и производство изделий из дерева		Целлюлозно-бумажное производство	
	ТН ВЭД	Товар	ТН ВЭД	Товар
Низкая	4401	Топливная древесина; древесина в виде щепок или стружки; опилки и древесные отходы и скрап		
	4402	Древесный уголь		
	4403	Лесоматериалы необработанные		
	4404	Древесина бондарная; бревна расколотые; сваи, колья и столбы из дерева; лесоматериалы, грубо обтесанные; щепы и аналогичная древесина		
Средняя	4406, 4407, 4409	Шпалы; лесоматериалы, полученные распиловкой или расщеплением вдоль, строганием или лущением; пиломатериалы в виде профилированного погонажа	4701–4707	Древесная масса; целлюлоза; регенерируемые бумага или картон
	4405, 4408, 4410–4413	Древесная шерсть; листы для облицовки; ДСП; ДВП; фанера; прессованная древесина		

Окончание табл. 1

Степень обработки	Обработка древесины и производство изделий из дерева		Целлюлозно-бумажное производство	
	ТН ВЭД	Товар	ТН ВЭД	Товар
	4501, 4502	Пробка натуральная; отходы пробки; измельченная, гранулированная или молотая пробка; пробка в виде блоков, плит и т.п.	4801–4813	Бумага и картон
Высокая	4503, 4504	Изделия из натуральной пробки; пробка агломерированная и изделия из нее	4814–4823	Бумага и картон, нарезанные по размеру или форме, изделия из бумаги и картона
	4414–4421	Различные деревянные изделия, в т.ч.: рамы, ящики, бочки, инструменты и т.п.		
	9401*	Мебель для сидения и ее части	4901–4911	Печатная продукция
	9403*	Мебель прочая и ее части		
	940600	Конструкции строительные сборные		

Источник: составлено авторами по данным ФТС России [17].

Необходимо отметить, что товары из категории 45 были разделены на две группы. Натуральная пробка и ее отходы, измельченная, гранулированная или молотая пробка, пробка в виде блоков, плит и т.п. (категории 4501, 4502) были отнесены к товарам средней степени обработки. В то же время изделия из натуральной пробки, агломерированная пробка и изделия из нее (категории 4503, 4504) мы рассматриваем как продукцию более высокой степени обработки.

В 2013 г. в состав Российской Федерации входили 83 субъекта, но количество наблюдений в данном исследовании составляет 80, поскольку некоторые регионы одновременно являются частью других субъектов Федерации. В частности, Ненецкий автономный округ является частью Архангельской области, а Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский автономные округа входят в состав Тюменской области. Согласно предположениям авторов, хотя и не подтвержденным официальными разъяснениями, вклад во внешнюю торговлю обозначенных автономных округов учтен в составе соответствующих областей.

Результаты

Таким образом, индексы РТА были рассчитаны для 83 регионов по каждому виду продукции в отдельности и по трем группам товаров. Выявлено, что почти все регионы вовлечены в торговлю лесной продукцией высокой степени обработки, в то же время 14 из них не участвует в торговле товарами низкой степени обработки. Кроме того, количество регионов с торговыми преимуществами сокращается по мере увеличения добавленной стоимости в рассматриваемой продукции.

Далее все исследуемые регионы были распределены на четыре группы по уровню конкурентоспособности, который измерялся как количество положительных значений индекса RТА, полученных для агрегированных товарных групп по каждому субъекту РФ. Наряду с этим были также рассчитаны некоторые дополнительные показатели:

- количество нулевых значений RТА для каждого региона как показатель диверсификации внешней торговли;
- количество положительных и отрицательных значений RТА, а также их распределение по четырем категориям (больше 0, 1, 10, 100 и меньше 0, -1, -10, -100);
- разность количества положительных и отрицательных значений RТА;
- средние значения, рассчитанные для товарных групп и отдельных видов продукции.

1. Регионы-лидеры. Первая группа состоит из 11 субъектов РФ, которых можно охарактеризовать как лидеров в торговле продукцией ЛПК. Каждый из этих регионов демонстрирует положительные значения RТА по всем степеням обработки (табл. 2). Количество товаров с положительными и отрицательными значениями индекса сравнительных торговых преимуществ находится в диапазоне от 11 до 26 и от 7 до 27 соответственно. Почти все средние значения RТА как по отдельным товарам, так и по группам продукции больше нуля, исключение составляет Курганская область. Наибольшие средние значения RТА демонстрируют Республика Карелия, Алтайский край и Новгородская область.

Таблица 2. Группа «Регионы-лидеры»

Субъект РФ	Н	С	В	Значения RТА = 0	Положительные значения RТА					Отрицательные значения RТА					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	∧ 0	∧ 1	∧ 10	∧ 100	Всего	∨ 0	∨ 1	∨ 10	∨ 100			
Брянская обл.	+	+	+	18	26	12	11	2	1	24	19	4	1	0	2	2,6	3,7
Калужская обл.	+	+	+	18	23	9	10	3	1	27	24	3	0	0	-4	3,7	1,3
Алтайский край	+	+	+	22	25	15	7	2	1	21	16	4	1	0	4	14,6	8,1
Новгородская обл.	+	+	+	32	18	8	4	6	0	18	12	3	3	0	0	1,6	9,7
Респ. Карелия	+	+	+	35	19	8	5	4	2	14	9	4	1	0	5	14,0	42,9
Кировская обл.	+	+	+	37	19	6	9	4	0	12	8	2	2	0	7	2,2	6,3

Окончание табл. 2

Субъект РФ	Н	С	В	Значения RTA = 0	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	∧ 0	∧ 1	∧ 10	∧ 100	Всего	∨ 0	∨ 1	∨ 10	∨ 100			
Томская обл.	+	+	+	39	18	10	3	5	0	11	11	0	0	0	7	3,5	8,0
Вологодская обл.	+	+	+	40	18	7	7	4	0	10	7	3	0	0	8	1,7	8,8
Ульяновская обл.	+	+	+	41	11	3	6	2	0	16	12	3	1	0	-5	0,4	1,5
Чувашская Респ.	+	+	+	42	19	15	3	1	0	7	7	0	0	0	12	0,4	0,1
Курганская обл.	+	+	+	42	13	7	6	0	0	13	7	5	1	0	0	-0,3	0,5

Примечание. Здесь и далее обозначения Н, С, В соответствуют степеням обработки – низкая, средняя и высокая.

Источник: рассчитано авторами.

Регионы отличаются по уровню диверсифицированности внешней торговли товарами ЛПК. Среди лидеров по этому критерию можно назвать Брянскую и Калужскую области (18 RTA = 0) и Алтайский край (22), но следует отметить, что эти субъекты не только имеют наибольшее количество положительных RTA, но и лидируют по количеству отрицательных. Для большинства регионов разность количества положительных и отрицательных значений RTA больше нуля. Исключением являются Ульяновская и Калужская области (-5 и -4). Наилучшие соотношения продемонстрировали Чувашская Республика (12), Вологодская область (8), Кировская и Томская области (по 7).

Четыре субъекта РФ имеют значения RTA > 100 для различных товаров средней степени обработки: Республика Карелия (4801 – газетная бумага и 4804 – крафт-бумага и крафт-картон), Брянская область (4808 – бумага и картон гофрированные), Калужская область (4806 – пергамент растительный, калька) и Алтайский край (4406 – шпалы деревянные).

Возможным кандидатом на выход из данной группы, занимающим промежуточное положение, является Курганская область, имеющая отрицательное среднее по сумме всех кодов (-0,3), одинаковое количество положительных и отрицательных значений RTA (13), а также сравнительно невысокий уровень диверсификации внешней торговли (26 торгуемых товаров из 68). Можно также отметить, что данный регион, в отличие от всех остальных лидеров не имеет ни одного значения RTA > 10.

2. *Регионы выше среднего уровня.* Во вторую группу включено 30 регионов, по которым выявлены сравнительные преимущества в торговле двумя из трех групп продукции. Вместе с тем данная группа не является однородной и может быть условно разделена на две подгруппы.

В подгруппу 1 (табл. 3) было распределено 19 субъектов РФ, имеющих от 12 (Иркутская область) до 30 (Новосибирская область) положительных значений индекса конкурентоспособности. Для большинства регионов в данной подгруппе (17) получены положительные значения RTA для групп товаров низкой и средней степени переработки и отрицательные для высокой, в то время как Удмуртская Республика и Ярославская область продемонстрировали наличие преимуществ в торговле товарами с низкой и высокой добавленной стоимостью. В подгруппе 1 уже появляются отрицательные средние значения RTA для некоторых регионов, но также присутствуют и выдающиеся положительные значения индекса у Костромской, Архангельской и Иркутской областей. Основная масса регионов второй группы имеет количество нулевых значений RTA от 20 до 40. За пределы верхней границы данного диапазона выходит лишь Республика Марий Эл (42 значения RTA = 0), тем не менее она имеет достаточно высокие по сравнению с остальными средние значения, одно значение RTA > 100, а количество положительных значений индекса для нее является средним, но превышает количество отрицательных на 10. Таким образом, данный субъект вполне оправданно занимает свое место во второй группе. Следует также рассмотреть отдельно 5 регионов, не дотягивающих до нижней границы вышеуказанного диапазона значений.

Таблица 3. Подгруппа 1 группы «Регионы выше среднего уровня»

Субъект РФ	Н	С	В	Значения RTA = 0	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	> 0	> 1	> 10	> 100	Всего	< 0	< -1	< -10	< -100			
Респ. Бурятия	+	+	-	36	23	18	3	2	0	9	8	1	0	0	14	0,8	5,6
Респ. Марий Эл	+	+	-	42	18	12	2	3	1	8	4	3	1	0	10	4,2	3,2
Новосибирская обл.	+	+	-	15	30	23	7	0	0	23	15	8	0	0	7	0,0	0,1
Респ. Коми	+	+	-	39	15	6	4	5	0	14	9	3	1	1	1	-2,8	2,9
Респ. Башкортостан	+	+	-	23	22	19	3	0	0	23	17	5	1	0	-1	-0,4	-0,03
Костромская обл.	+	+	-	37	15	3	5	4	3	16	7	6	2	1	-1	30,7	33,8

Окончание табл. 3

Субъект РФ	Н	С	В	Значения RTA = 0	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	0	1	10	100	Всего	0	1	10	100			
Архангельская обл.	+	+	-	31	18	7	4	7	0	19	13	5	1	0	-1	4,4	15,1
Респ. Удмуртия	+	-	+	34	16	12	4	0	0	18	14	2	2	0	-2	-0,3	-0,1
Ярославская обл.	+	-	+	21	22	15	6	1	0	25	18	6	1	0	-3	-0,2	0,4
Тверская обл.	+	+	-	22	20	8	9	2	1	26	19	7	0	0	-6	3,3	6,6
Красноярский край	+	+	-	28	16	9	5	2	0	24	20	3	1	0	-8	0,8	7,1
Пермский край	+	+	-	21	19	12	3	4	0	28	17	10	1	0	-9	0,9	1,2
Владимирская обл.	+	+	-	21	18	10	6	2	0	29	23	6	0	0	-11	1,3	1,6
Рязанская обл.	+	+	-	30	13	8	3	1	1	25	21	4	0	0	-12	2,5	0,4
Ленинградская обл.	+	+	-	8	22	13	6	3	0	38	27	9	2	0	-16	0,4	3,2
Нижегородская обл.	+	+	-	13	19	11	7	1	0	36	25	9	2	0	-17	0,6	-0,5
Иркутская обл.	+	+	-	25	12	4	3	4	1	31	29	1	1	0	-19	4,3	29,0
Свердловская обл.	+	+	-	10	19	14	3	2	0	39	26	12	1	0	-20	-0,5	0,5
Московская обл.	+	+	-	5	19	9	7	3	0	44	32	9	3	0	-25	0,2	-0,01

Источник: рассчитано авторами.

Во-первых, это Московская и Ленинградская области (5 и 8 нулевых значений RTA). Столь высокий уровень диверсифицированности внешней торговли в данном случае, несомненно, объясняется географическим расположением этих регионов, их ролью экономического центра и выполнением в том числе транзитных функций. Во-вторых, это Свердловская (10 значений RTA = 0), Нижегородская (13 значений) и Новосибирская (15 значений) области. И если первые две по всем дополнительным показателям схожи между собой и не слишком отличаются от Московской и Ленинградской областей, также находясь в нижней части таблицы, то Новосибирская область всячески заслуживает отдельного внимания. Участвуя

в торговле 53 товарами, Новосибирская область по 30 из них имеет положительные значения RTA . Впрочем, ни одно из положительных (равно как и отрицательных) значений показателя не превысило 10 и средние значения RTA колеблются около нуля.

Стоит отметить, что, в отличие от группы лидеров, в данной категории для большинства регионов наблюдаются отрицательные значения разностей между количеством $RTA > 0$ и $RTA < 0$. Но, как уже указывалось ранее, отчасти это объясняется более высоким уровнем диверсификации торговли. Положительные значения разностей выявлены у республик Бурятия (14), Марий Эл (10), Коми (1) и уже упомянутой выше Новосибирской области (7). Возможно, при выборе иного приоритета в классификации эти субъекты могли быть отнесены в вышестоящую группу регионов. Отметим также, что три перечисленные республики, в отличие от Новосибирской области, имеют достаточно низкий уровень диверсификации (26–32 торгуемых товара).

Вторая подгруппа объединяет 11 регионов, имеющих от 3 до 9 положительных значений RTA (табл. 4). Большинство субъектов так же, как и в предыдущем случае, конкурентоспособны в торговле товарами низкой и средней степени обработки. Исключения – Республика Адыгея, имеющая преимущества для товаров с низкой и высокой добавленной стоимостью, и Республика Алтай, обладающая преимуществами для продукции ЛПК средней и высокой степени обработки при нулевом RTA для категории низкой степени обработки.

Высокие средние значения индекса конкурентоспособности имеют Еврейская автономная область, Хабаровский, Приморский края, Амурская область, а также Республика Адыгея. Отметим, что первые четыре региона из названных относятся к Дальневосточному федеральному округу и являются лидерами отрасли в данном округе, в то время как остальные субъекты ДФО относятся к группе явных аутсайдеров в сфере лесной промышленности и будут рассмотрены позднее.

В данной подгруппе все регионы имеют отрицательные разности, наибольшие значения получены для Республики Алтай (–4), Республики Адыгея (–7) и ЕАО (–8), что, впрочем, обусловлено лишь малым количеством товаров, торгуемых этими субъектами. В целом можно сказать, что в подгруппе 2 наблюдается гораздо меньший уровень диверсификации внешней торговли продукцией ЛПК, чем в предыдущей подгруппе. Исключением является лишь Приморский край, имеющий всего 11 нулевых значений RTA , но вместе с тем всего 9 положительных, что кажется недостаточным для включения его в подгруппу 1.

Отдельного внимания заслуживают показатели, рассчитанные для Республики Алтай. При формальном (и общепринятом) подходе к оценке конкурентоспособности продукции по степеням обработки у данного региона выявлены преимущества в торговле товарами средней и высокой степени обработки. Однако при детальном рассмотрении торговых потоков на более дезагрегированном уровне выявлено лишь три положительных значе-

ния РТА для отдельных видов продукции вкупе с крайне низким уровнем диверсификации торговли (58 нулевых значений индекса). Полученный результат не только ставит под сомнение корректность распределения Республики Алтай во вторую группу, но и ставит вопрос об адекватности результатов оценки конкурентоспособности лесной продукции регионов РФ по укрупненным товарным группам. Таким образом, возникает необходимость проведения анализа на более низких уровнях агрегирования.

В данном случае Республика Алтай не имеет торговых потоков на уровне товаров низкой степени обработки, а в группе товаров средней степени обработки торгует лишь распиленными лесоматериалами (4407), значение РТА по которым составило 11. Среди продукции высоких переделов рассматриваемый субъект имеет РТА = 6,1 по категории 4418 (столярные и плотницкие изделия) и небольшое преимущество для категории 9401 (мебель для сидения). Имеющиеся отрицательные значения индекса менее значительны, что в конечном итоге и обеспечивает наличие преимущества по данной товарной группе.

Необходимо указать, что подгруппа 2 также может быть разделена на две части. Одним из вариантов является разделение по наличию «точек роста» в виде товаров с $RTA > 100$. Несомненным лидером по этому показателю не только в данной группе, но и среди всех регионов России вообще, является Еврейская автономная область (4 товара). Среди продукции низкой степени обработки – это 4403 (лесоматериалы необработанные); средней – 4407 (лесоматериалы распиленные) и 4408 (листы для облицовки); высокой – 4419 (столовые и кухонные принадлежности). Это, безусловно, выдающийся результат, который, впрочем, скорее всего объясняется малым размером региона и слабым развитием промышленности в целом при высокой доле продукции лесопромышленного комплекса во внешней торговле субъекта. По два значения $RTA > 100$ имеют Хабаровский край и Республика Адыгея. Последняя также обладает двумя $RTA < -100$, что является своего рода антирекордом среди всех регионов РФ. По одному $RTA > 100$ имеют Республика Мордовия, Приморский край и Амурская область.

Также в подгруппе 2 есть регионы, у которых нет «точек роста», но присутствуют значения $RTA > 10$, – это Забайкальский край и вышеупомянутая Республика Алтай. Необходимо также отметить, что при любом раскладе основными претендентами на исключение из данной группы (и подгруппы) выглядят три региона в нижней части таблицы: Кемеровская, Мурманская и Тюменская области, поскольку все они имеют отрицательные значения среднего РТА и не имеют ни одного $RTA > 1$, что в целом свидетельствует о достаточно слабой конкурентоспособности данных субъектов РФ.

3. *Регионы ниже среднего уровня.* В третью группу (табл. 5) выделены 18 субъектов РФ, демонстрирующих положительные значения РТА по изделиям одной укрупненной группы, в основном по товарам с низкой добавленной стоимостью (11 регионов). Отметим, что в данной группе практически все субъекты РФ имеют отрицательные средние значения РТА по

крайней мере по одному критерию. Исключениями являются Ивановская и Тамбовская области, которые тем не менее не демонстрируют выдающихся результатов по другим показателям. Ни один из регионов в данной группе не имеет $RTA > 100$, но 3 имеют $RTA < -100$, у многих также наблюдаются значения $RTA > 10$ и $RTA < -10$.

Таблица 4. Подгруппа 2 группы «Регионы выше среднего уровня»

Субъект РФ	Н	С	В	Значения $RTA = 0$	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	$\wedge 0$	$\wedge 1$	$\wedge 10$	$\wedge 100$	Всего	$\vee 0$	$\vee 1$	$\vee 10$	$\vee 100$			
Еврейская АО	+	+	-	48	6	0	1	1	4	14	11	2	1	0	-8	38,1	118,6
Хабаровский край	+	+	-	22	9	4	0	3	2	37	29	8	0	0	-28	10,1	106,4
Респ. Адыгея	+	-	+	51	5	0	1	2	2	12	7	3	0	2	-7	13,5	8,7
Респ. Мордовия	+	+	-	44	7	4	2	0	1	17	11	3	3	0	-10	0,7	2,2
Приморский край	+	+	-	11	9	4	2	2	1	48	32	15	1	0	-39	3,2	15,6
Амурская обл.	+	+	-	29	7	1	3	2	1	32	28	2	2	0	-25	0,8	27,1
Забайкальский край	+	+	-	41	5	3	0	2	0	22	20	2	0	0	-17	1,1	6,3
Респ. Алтай	0	+	+	58	3	1	1	1	0	7	6	1	0	0	-4	0,2	0,6
Кемеровская обл.	+	+	-	36	9	9	0	0	0	23	22	1	0	0	-14	-0,1	-0,02
Мурманская обл.	+	+	-	43	7	7	0	0	0	18	17	0	1	0	-11	-0,2	-0,1
Тюменская обл.	+	+	-	28	5	5	0	0	0	35	29	6	0	0	-30	-0,2	-0,1

Источник: рассчитано авторами.

Количество отрицательных значений индекса конкурентоспособности экстремально велико у Москвы (62), Санкт-Петербурга (54) и Калининградской области (50), что, несомненно, указывает на транзитное значение этих регионов и их ориентированность на импорт в силу специфического географического расположения (полуэксклав) или государственной значимости (города федерального значения).

Пять регионов продемонстрировали положительные значения разностей, что даже больше, чем во всей второй группе. Во-первых, это респуб-

лики Дагестан и Северная Осетия – Алания (разности равны 3), которые можно назвать лидерами Северо-Кавказского федерального округа, ориентированного прежде всего на агросектор и не отличающегося серьезным развитием лесопромышленного комплекса. Далее идут Оренбургская (5) и Челябинская (9) области, а также Омская область (26), на описании которой остановимся чуть подробнее. Помимо рекордного значения разности, данный регион также имеет наибольшее среди всех субъектов РФ количество положительных значений RTA (38) при достаточно высокой диверсифицированности внешней торговли: 50 торгуемых товаров. Тем не менее Омская область не имеет значений RTA > 10, 27 ее положительных значений лежат в диапазоне от 0 до 1 и только 11 превышает уровень единицы. Оба средних значения отрицательны, выявлено преимущество в торговле лишь товарами с низкой добавленной стоимостью. Вместе с тем, при выборе иного приоритета в классификации Омская область могла бы оказаться в списке лидеров или даже возглавить его. Также, среди претендентов на переход в вышестоящую группу можно назвать уже упомянутые Оренбургскую, Челябинскую области, а также Смоленскую область, продемонстрировавшую высокий уровень диверсификации торговли (10 RTA = 0) при небольшой отрицательной разнице (-2) количества RTA > 0 и RTA < 0.

Таблица 5. Группа «Регионы ниже среднего уровня»

Субъект РФ	Н	С	В	Значения RTA = 0	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA				Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров	
					Всего	> 0	> 1	> 10	> 100	Всего	< 0	< -1	< -10				< -100
Омская обл.	+	-	-	18	38	27	11	0	0	12	7	3	2	0	26	-0,3	-0,1
Челябинская обл.	-	-	+	13	32	28	4	0	0	23	18	5	0	0	9	0,0	-0,1
Смоленская обл.	+	-	-	10	28	21	7	0	0	30	15	10	5	0	-2	-2,1	-1,5
Оренбургская обл.	+	-	-	31	21	20	0	1	0	16	14	2	0	0	5	0,4	-0,03
Респ. Дагестан	-	+	-	35	18	9	6	3	0	15	9	5	1	0	3	0,3	-0,7
Респ. Северная Осетия – Алания	-	+	-	39	16	14	2	0	0	13	10	3	0	0	3	-0,03	-0,3
Санкт-Петербург	+	-	-	1	13	6	6	1	0	54	32	20	2	0	-41	-0,9	2,3

Окончание табл. 5

Субъект РФ	Н	С	В	Значения RTA = 0	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	^ 0	^ 1	^ 10	^ 100	Всего	v 0	v 1	v 10	v 100			
Пензенская обл.	0	-	+	41	13	5	3	5	0	14	7	3	3	1	-1	-0,4	0,7
Калининградская обл.	+	-	-	7	11	3	6	2	0	50	33	16	1	0	-39	-0,1	-0,02
Псковская обл.	+	-	-	13	11	3	5	3	0	44	27	14	3	0	-33	-0,4	2,3
Астраханская обл.	0	+	-	41	10	9	0	1	0	17	14	2	0	1	-7	-7,4	-3,2
Курская обл.	+	-	-	28	9	7	1	1	0	31	17	7	6	1	-22	-5,8	-2,5
Ивановская обл.	+	-	-	21	7	2	3	2	0	40	31	6	3	0	-33	0,3	0,5
Респ. Татарстан	+	-	-	18	6	5	1	0	0	44	39	5	0	0	-38	-0,3	-0,1
Москва	+	-	-	1	5	4	1	0	0	62	42	19	1	0	-57	-0,9	-0,7
Респ. Хакасия	+	-	-	58	3	2	1	0	0	7	6	1	0	0	-4	-0,1	0,1
Карачаево-Черкесская Респ.	0	+	-	52	2	0	1	1	0	14	10	4	0	0	-12	0,1	-0,4
Тамбовская обл.	0	-	+	54	1	0	0	1	0	13	11	1	1	0	-12	0,2	0,6

Источник: рассчитано авторами.

Уровень диверсификации торговли в данной группе крайне неоднороден: от 67 торгуемых товаров (Москва, Санкт-Петербург) до всего лишь 10 (Республика Хакасия). Три региона, занимающие последние места в таблице по этому показателю, являются и главными кандидатами на переход в группу аутсайдеров: Республика Хакасия, Карачаево-Черкесская Республика и Тамбовская область. Данные регионы имеют также катастрофически малое количество положительных значений индекса конкурентоспособности по сравнению с остальными. Три положительных значения индекса для Республики Хакасия определило наличие преимущества в торговле продукцией низкой степени переработки; двух положительных значений оказалось достаточно Карачаево-Черкесской Республике для получения преимущества в торговле товарами средней степени обработки и

всего одно, пусть и превышающее отметку 10, положительное значение имеется в наличии у Тамбовской области, что формально оказалось достаточным для выявления преимущества в торговле товарами высоких переделов, а также положительных средних значений. Разумеется, наличие столь малого количества $RTA > 0$ вряд ли можно рассматривать как доказательство истинной конкурентоспособности региона.

4. *Регионы-аутсайдеры.* Наконец, последняя группа состоит из 21 региона (26 % от 80), по каждому из которых наблюдаются отрицательные или нулевые значения индекса RTA для всех укрупненных групп продукции (табл. 6). Как правило, это регионы с неразвитой лесной индустрией или субъекты РФ, в значительной степени ориентированные на импорт продукции ЛПК. В основном это юго-западные, а также дальневосточные регионы России. По всем субъектам данной группы получены отрицательные средние значения индекса RTA и отрицательные разности.

Данная группа может быть также разделена на подгруппы по количеству нулевых, положительных или отрицательных значений RTA . Например, республики Тыва, Калмыкия, Чечня, Ингушетия, Кабардино-Балкарская имеют 1–12 минусов, 0–2 плюсов, 55–67 нулей и могут считаться регионами, не заинтересованными во внешней торговле товарами ЛПК. Кроме того, можно выделить первые 5 регионов по количеству $RTA > 0$: Самарская, Саратовская, Тульская области, Краснодарский край и Ростовская область, которые также ведут достаточно диверсифицированную торговлю (1, 4 и 5 в большей степени), но не имеют выдающихся значений RTA (у Тульской области 1 $RTA > 10$) и вследствие этого не имеют преимуществ ни для одной категории товаров и являются, скорее, импортерами.

Полученное распределение субъектов Российской Федерации на четыре группы по уровню конкурентоспособности продукции лесной промышленности на внешних рынках иллюстрирует рис. 1.



Рис. 1. Карта регионов России, сгруппированных по уровню конкурентоспособности продукции ЛПК. Источник: рассчитано авторами

Таблица 6. Регионы, отнесенные к группе «Регионы-аутсайдеры»

Субъект РФ	Н	С	В	Значения RTA = 0	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	> 0	1	10	100	Всего	< 0	-1	-10	-100			
Самарская обл.	-	-	-	13	20	20	0	0	0	35	26	7	2	0	-15	-0,7	-0,3
Саратовская обл.	-	-	-	29	18	17	1	0	0	21	13	6	1	1	-3	-2,3	-1,5
Тульская обл.	-	-	-	27	15	12	2	1	0	26	15	9	2	0	-11	-0,8	-0,9
Краснодарский край	-	-	-	12	13	11	2	0	0	43	23	18	2	0	-30	-1,3	-1,0
Ростовская обл.	-	-	-	12	12	11	1	0	0	44	30	12	1	1	-32	-2,6	-1,0
Воронежская обл.	-	-	-	25	8	6	2	0	0	35	20	14	1	0	-27	-0,9	-0,3
Волгоградская обл.	-	-	-	28	8	7	1	0	0	32	22	7	3	0	-24	-1,5	-1,1
Белгородская обл.	0	-	-	26	6	6	0	0	0	36	25	11	0	0	-30	-0,6	-0,3
Ставропольский край	-	-	-	31	5	5	0	0	0	32	22	8	2	0	-27	-1,4	-0,8
Орловская обл.	0	-	-	41	5	5	0	0	0	22	18	4	0	0	-17	-0,2	-0,3
Липецкая обл.	-	-	-	41	2	2	0	0	0	25	22	2	1	0	-23	-0,5	-0,6
Респ. Саха (Якутия)	0	-	-	45	2	2	0	0	0	21	14	5	2	0	-19	-0,8	-0,5
Кабардино-Балкарская Респ.	0	-	-	55	2	2	0	0	0	11	6	5	0	0	-9	-0,2	-0,3
Сахалинская обл.	-	-	-	27	1	1	0	0	0	40	36	3	1	0	-39	-0,3	-0,3
Чеченская Респ.	0	-	-	59	1	0	1	0	0	8	1	6	1	0	-7	-0,8	-0,6
Магаданская обл.	-	-	-	42	0	0	0	0	0	26	24	1	1	0	-26	-0,5	-0,8
Чукотский АО	0	-	-	43	0	0	0	0	0	25	20	4	1	0	-25	-0,3	-0,2
Камчатский край	-	-	-	47	0	0	0	0	0	21	13	6	2	0	-21	-2,2	-3,2

Окончание табл. 6

Субъект РФ	H	C	V	Значения RTA = 0	Положительные значения RTA					Отрицательные значения RTA					Разность	Среднее по товарам	Среднее по группам товаров
					Всего	> 0	= 0	< 0	< -10	Всего	< 0	< -1	< -10	< -100			
Респ. Ингушетия	0	-	-	56	0	0	0	0	0	12	6	3	2	1	-12	-8,7	-70,0
Респ. Калмыкия	0	0	-	64	0	0	0	0	0	4	3	1	0	0	-4	-0,04	-0,1
Респ. Тыва	0	0	-	67	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	-1	0,0	0,0

Источник: рассчитано авторами.

Заключение

Результаты данной работы могут быть интерпретированы в нескольких направлениях. Во-первых, идея выявления сравнительных торговых преимуществ была применена на региональном уровне и, таким образом, получена методика, позволяющая сравнивать субъекты РФ по уровню развития лесной отрасли. Во-вторых, по сравнению с предшествующими работами [11, 13] индексы RTA были рассчитаны не только для товарных групп, но и по отдельным видам продукции, причем уровень дезагрегирования составил 6, а в отдельных случаях – 8 знаков по Гармонизированной системе кодирования товаров (HS). Данный подход предоставил возможность осуществления детализированного анализа внешней торговли российских регионов продукцией ЛПК.

Внешнеторговую специализацию России определяют большое количество лесных ресурсов и низкая эффективность государственной политики в отрасли. В большинстве регионов наличие преимущества в торговле продукцией ЛПК низкой и средней степени обработки достигается за счет товаров с минимальной добавленной стоимостью: топливная древесина (4401), необработанные лесоматериалы (4403), пиломатериалы (4407) и погонаж (4409). Эти особенности наиболее характерны для регионов Сибири и Дальнего Востока, которые находятся под влиянием большого спроса азиатского и прежде всего китайского рынка на круглый лес и пиломатериалы. Вследствие этого в данных регионах существует серьезная проблема нелегальной заготовки древесины и отсутствия предприятий по глубокой переработке лесного сырья. Более того, текущая государственная политика в отрасли, имеющая целью привлечение любого инвестора без особого внимания к планируемому уровню переработки в будущих проектах, может также повлечь за собой нанесение вреда окружающей среде при отсутствии серьезных экономических выгод [21].

Как бы то ни было, 18 регионов все же продемонстрировало наличие преимущества в торговле товарами высокой степени обработки, которые в

основном обеспечены за счет мебели и строительных конструкций. Большинство этих регионов концентрируется в западной части России. Целлюлозно-бумажное производство в РФ также слабо развито: очень малое количество регионов имеет торговые преимущества по бумаге и картону высокого качества или печатной продукции, остальные регионы импортоориентированы.

Используя количество положительных значений РТА по группам товаров в качестве базовой меры конкурентоспособности, мы разделили регионы России на четыре группы. Однако дополнительные индикаторы указывают на то, что полученная классификация не является единственно возможной и лучшей иллюстрацией данного факта служит состав второй группы. Технически Новосибирская область и Республика Алтай были отнесены в данную группу и, следовательно, должны иметь одинаковый уровень конкурентоспособности. Тем не менее различия между данными регионами весьма велики. В то время как Новосибирская область участвует в торговле по 53 номенклатурным позициям и демонстрирует наличие преимуществ по 30 из них, Республика Алтай вовлечена в торговлю всего 10 товарами и имеет лишь 3 преимущества. Вызывает определенные сомнения также распределение в данную группу таких экспортноориентированных регионов, как Еврейская автономная область или Хабаровский край, с их экстремально высокими значениями РТА. В дополнение к этому необходимо упомянуть Омскую область, которая имеет наибольшее количество положительных значений индекса конкурентоспособности среди всех регионов, но при этом отнесена лишь к третьей группе. Разумеется, все эти случаи можно рассматривать как выбросы, но все же наличие обозначенных проблем очевидно.

Тем не менее в целом полученная классификация является корректной. Большинство регионов в сформированных группах на самом деле могут быть охарактеризованы как лидеры, регионы выше среднего уровня, регионы ниже среднего уровня и аутсайдеры лесопромышленного комплекса России.

Любопытным примером для сравнения является статья И.А. Вохмянина [22]. Полученный автором рейтинг регионов СЗФО по уровню конкурентоспособности во многом совпадает с результатами, описанными в настоящей работе. Так, Вологодская область, Республика Карелия и Новгородская область, занимающие 2–4-е места рейтинга за 2013 г., были также распределены нами в группу лидеров. Значимым различием может показаться то, что занимающая первую строчку в рейтинге Архангельская область в нашей классификации оказалась лишь во второй категории. Тем не менее, несмотря на отрицательное значение РТА для группы товаров с высокой добавленной стоимостью, дополнительные показатели явно указывают на то, что регион выделяется из этой группы: 7 значений РТА > 10, высокие средние значения. В эту же группу были помещены нами Республика Коми и Ленинградская область, занимающие 5-ю и 6-ю позиции рейтинга. Калининградская область, г. Санкт-Петербург и Псковская область, находящиеся на 7–9-й строчках рейтинга, в настоящей работе были рас-

пределены в третью группу. Еще одним «выбросом» может являться Мурманская область, занимающая последнее место в рейтинге, но распределенная нами в подгруппу 2 группы регионов выше среднего уровня. Тем не менее, как уже отмечалось выше, Мурманская область изначально рассматривалась нами как один из кандидатов на выход из данной группы по дополнительным показателям. На основании вышесказанного можно предположить, что полученная нами классификация регионов России в значительной степени отражает сложившуюся ситуацию в отечественном лесном комплексе и сопоставима с результатом использования методов, основанных на применении методов, отличных от анализа внешней торговли.

Ключевым теоретическим выводом настоящего исследования является то, что, несмотря на тот факт, что осуществление межрегиональных сопоставлений по агрегированным товарным группам зачастую становится единственным способом оценки конкурентоспособности по причине нехватки статистических данных, иногда это приводит к некорректным результатам. С другой стороны, анализ детализированных данных позволяет получить гораздо больше информации о внешней торговле, но является более трудоемким и сложно интерпретируемым.

Главным практическим результатом настоящего исследования стала полученная классификация регионов России. Кроме того, рассчитанные индикаторы конкурентоспособности позволяют получить всестороннюю характеристику внешней торговли для каждого региона. Эти результаты могут быть использованы в сфере государственного управления для создания общей стратегии инвестирования в лесную отрасль с учетом региональных особенностей. Несмотря на тот факт, что Российская Федерация обладает одной пятой всех лесов на планете и занимает второе место по запасам древесины, конкурентоспособность российского ЛПК по-прежнему не является адекватным отражением возможностей его развития. Стимулирование инновационной активности в лесной отрасли – один из способов повышения конкурентоспособности отечественной продукции ЛПК. Ключевым драйвером будущего развития лесного сектора должны стать институциональные изменения, и информация о выявленных преимуществах и недостатках во внешней торговле может быть использована с целью повышения эффективности государственной политики в лесной отрасли.

Литература

1. *Weimar H., Englert H., Moiseyev A., Dieter M.* Competitiveness of the European forest sector – a contribution to EFSOS II // UNECE/FAO, Geneva timber and forest discussion paper 62. 2014. 71 p.
2. *Гордеев Р.В., Пыжжев А.И.* Анализ глобальной конкурентоспособности российского лесопромышленного комплекса // ЭКО. 2015. № 6. С. 109–130.
3. *FAO Global Forest Resources Assessment 2015.* Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations. Second edition. 2016. 46 p.
4. *Сергеев И.* ЛПК России в 2015–2016 г. // Лесной регион. 2016. № 5 (185). URL: <http://lesregion.ru/main/2744-lpk-rossii-v-20152016-gg.html> (дата обращения: 31.03. 2018).
5. *Агентство WhatWood.* Девальвация рубля обеспечила рекордную выручку российскому ЛПК в 2014 г. 2015. URL: <http://whatwood.ru/whatwood-devalvatsiya-rublya>

obespechila-rekordnuyu-vyiruchku-rossiyskomu-lpk-v-2014-g/ (дата обращения: 03.05.2017).

6. *Агентство WhatWood*. В марте 2017 г. продажи хвойных пиломатериалов из России на экспорт достигли исторического уровня: 2,5 млн м³ (+11% г/г). 2017. URL: <http://whatwood.ru/v-marte-2017-g-prodazhi-hvoynyih-pilomaterialov-iz-rossii-na-eksport-dostigli-istoricheskogo-urovnya-2-5-mln-m3-11-g-g/> (дата обращения: 14.10.2017).

7. *ЛесПромИнформ*. В 2017 году экспорт российских пеллет увеличится в 1,5 раза до 1,5 млн тонн. 2017. URL: <http://lesprominform.ru/news/branch/9051-v-2017-godu-jeksport-rossijskikh-pellet.html> (дата обращения: 22.10.2017).

8. *Durand M., Giorno C.* Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation // *OECD Econ. Stud.* 1987. P. 147–182.

9. *Scott Bruce R.* U.S. Competitiveness: “Concepts, Performance, and Implications”. Chapter in *U.S. Competitiveness and the World Economy* (Bruce R. Scott and George C. Lodge, eds.). Boston : Harvard Business School Press, 1985. P. 13–70.

10. *OECD*. Technology and the economy. The key relationships. Paris, 1992. 328 p.

11. *Dieter M., Englert H.* Competitiveness in the global forest industry sector: an empirical study with special emphasis on Germany // *European Journal of Forest Research*. 2007. Vol. 126. P. 401–412. DOI: 10.1007/s10342-006-0159-x.

12. *Han X., Wen Y., Kant S.* Forest Policy and Economics The global competitiveness of the Chinese wooden furniture industry // *Forest Policy and Economics*. 2009. Vol. 11. P. 561–569. DOI: 10.1016/j.forpol.2009.07.006.

13. *Bojnec Š., Ferto I.* Forestry industry trade by degree of wood processing in the enlarged European Union countries // *Forest Policy and Economics*. 2014. Vol. 40. P. 31–39. DOI: 10.1016/j.forpol.2013.11.009.

14. *Vollrath T.L.* A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1991. № 130 (2). P. 263–279. DOI: 10.1007/BF02707986.

15. *Balassa B.* Trade liberalization and revealed comparative advantage // *Manchester School of Economic and Social Studies*. 1965. Vol. 33. P. 99–123. DOI: 10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x.

16. *Algieri B.* Trade specialization patterns: the case of Russia // *Bank of Finland BOFIT-Institute for Economies in Transition, Discussion Paper*. 2004. № 19. 43 p. DOI: 10.2139/ssrn.1015446.

17. *ФТС России*. База данных таможенной статистики внешней торговли. 2013. URL: <http://stat.customs.ru/> (дата обращения: 05.03.2016).

18. *Росстат*. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения: 05.03.2016).

19. *United Nations*. UN Comtrade Database. 2013. URL: <https://comtrade.un.org/> (access date: 02.03.2016).

20. *World Trade Organization*. WTO Statistics Database. 2013. URL: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=en> (access date: 04.03.2016).

21. *Глазырина И.П., Забелина И.А., Клевакина Е.А.* Экологическая составляющая экономического развития: приграничные регионы России и Китая // *ЭКО*. 2014. № 6 (480). С. 5–24.

22. *Вохмянин И.А.* Оценка конкурентоспособности лесных комплексов территорий // *Проблемы развития территории*. 2017. № 2 (88). С. 77–91.

Gordeev R.V., Laboratory for Environmental and Resource Economics, Siberian Federal University (Krasnoyarsk, Russian Federation). E-mail: rungord@ya.ru

Pyzhev A.I., Laboratory for Environmental and Resource Economics, Siberian Federal University (Krasnoyarsk, Russian Federation). E-mail: pyanist@ya.ru

Zander E.V., Department of Social and economic Planning, Siberian Federal University (Krasnoyarsk, Russian Federation). E-mail: ezander@ya.ru

COMPETITIVENESS ANALYSIS OF RUSSIAN REGIONS' FOREST INDUSTRIES

Keywords: forestry industry trade, regional economy, competitiveness, relative trade advantage.

The ongoing crisis of the Russian economy requires some relevant actions that could relaunch economic growth. In spite of the fact that Russia possesses one fifth of the world's forests and takes the second place in terms of wood reserves, competitiveness of Russian timber industry is not appropriate relatively to its abilities. This article is aimed at a better understanding of the recent competitiveness situation of the forest industry sector in Russian regions.

The concept of revealed comparative advantage is now commonly applied for competitiveness evaluation of countries. To assess the level of competitiveness of the Russian regions we applied relative trade advantage (RTA) index using the dataset of Federal Customs Service of the Russian Federation on international trade of 80 regions in 2013. In this study we used trade data consisted of 68 product types in the Harmonized Commodity Description and Coding System.

Analysis is focused on three processing levels of timber commodities: raw wood, semi-finished and finished wood products. However, compared with previous studies, in this paper RTA indexes have been evaluated not only for trade groups, but also for separate products. This approach allowed to perform a detailed analysis of international forest products trade of the Russian regions.

It has been revealed that the quantity of products with trade advantages is diminishing while the value added is growing up. The international trade specialization of Russia is defined by the high level of resource base security and low efficiency of state forest policy in industry. The main conclusion of analysis is the classification of regions by their level of competitiveness. We grouped all the regions into four groups: leaders, top-middle regions, bottom-middle regions, outsiders. However, additional indicators show that obtained classification is not the only possible and the best illustration of this fact is second group structure. Nevertheless, in general received classification is quite appropriate.

In addition, calculated indicators of competitiveness allow to provide comprehensive trade characteristics for each region. The results show that Russian foreign trade of forest products still depends on export of low-processed timber, but have the necessary potential to enter other segments of market. Information about revealed advantages and disadvantages in foreign trade can be used by policy makers for creating common strategy of investment within the branch with respect to the regional differences.

The article was supported by the Russian Foundation for Basic Research, Government of Krasnoyarsk Krai, Krasnoyarsk Krai Foundation for Support of Scientific and Technical Activity (projects No. 16-12-24001 and 17-12-24001).

References

1. Weimar H., Englert H., Moiseyev A., Dieter M. Competitiveness of the European forest sector – a contribution to EFSOS II. // UNECE/FAO, Geneva timber and forest discussion paper 62. 2014. 71 p.
2. Gordeev R. V., Pyzhev A. I. Analiz global'noj konkurentosposobnosti rossijskogo lesopromyshlennogo kompleksa // EHKO. 2015. № 6. S. 109–130.
3. FAO Global Forest Resources Assessment 2015. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations. Second edition. 2016. 46 p.
4. Sergeev I. LPK Rossii v 2015–2016 g. // Lesnoj region. 2016. № 5 (185). Rezhim dostupa: <http://lesregion.ru/main/2744-lpk-rossii-v-20152016-gg.html> (data obrashcheniya: 31.03.2018).
5. Agentstvo WhatWood. Deval'vaciya rublya obespechila rekordnyyu vyruchku rossijskomu LPK v 2014 g. 2015. Rezhim dostupa: <http://whatwood.ru/whatwood-devalvatsiya-rublya-obespechila-rekordnyyu-vyruchku-rossiyskomu-lpk-v-2014-g/> (data obrashcheniya: 03.05.2017).

6. Agentstvo WhatWood. V marte 2017 g. prodazhi hvoynyh pilomaterialov iz Rossii na ehksport dostigli istoricheskogo urovnya: 2,5 mln m³ (+11% g/g). 2017. Rezhim dostupa: <http://whatwood.ru/v-marte-2017-g-prodazhi-hvoynyh-pilomaterialov-iz-rossii-na-eksport-dostigli-istoricheskogo-urovnya-2-5-mln-m3-11-g-g/> (data obrashcheniya: 14.10.2017).
7. LesPromInform. V 2017 godu ehksport rossijskih pellet uvelichitsya v 1,5 raza do 1,5 mln tonn. 2017. Rezhim dostupa: <http://lesprominform.ru/news/branch/9051-v-2017-godu-jekspart-rossijskikh-pellet.html> (data obrashcheniya: 22.10.2017).
8. Durand M., Giorno C. Indicators of International Competitiveness: Conceptual Aspects and Evaluation // OECD Econ. Stud. 1987. Pp. 147–182.
9. Scott Bruce R. U.S. Competitiveness: “Concepts, Performance, and Implications”. Chapter in U.S. Competitiveness and the World Economy (Bruce R. Scott and George C. Lodge, eds.) // Boston: Harvard Business School Press. 1985. Pp. 13–70.
10. OECD. Technology and the economy. The key relationships, Paris. 1992. 328 p.
11. Dieter M., Englert H. Competitiveness in the global forest industry sector: an empirical study with special emphasis on Germany // European Journal of Forest Research. 2007. Vol. 126. Pp. 401–412. DOI:10.1007/s10342-006-0159-x.
12. Han X., Wen Y., Kant S. Forest Policy and Economics The global competitiveness of the Chinese wooden furniture industry // Forest Policy and Economics. 2009. Vol. 11. Pp. 561–569. DOI:10.1016/j.forpol.2009.07.006.
13. Bojnec Š., Ferto I. Forestry industry trade by degree of wood processing in the enlarged European Union countries // Forest Policy and Economics. 2014. Vol. 40. Pp. 31–39. DOI:10.1016/j.forpol.2013.11.009.
14. Vollrath T. L. A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage // Weltwirtschaftliches Archiv. 1991. no. 130 (2). Pp. 263–279. DOI: 10.1007/BF02707986.
15. Balassa B. Trade liberalization and revealed comparative advantage // Manchester School of Economic and Social Studies. 1965. Vol. 33. Pp. 99–123. DOI: 10.1111/j.1467-9957.1965.tb00050.x.
16. Algieri B. Trade specialization patterns: the case of Russia // Bank of Finland BOFIT-Institute for Economics in Transition, Discussion Paper. 2004. no. 19. 43 p. DOI: 10.2139/ssrn.1015446.
17. FTS Rossii / Baza dannyh tamozhennoj statistiki vneshnej trgovli. 2013. Rezhim dostupa: <http://stat.customs.ru/> (data obrashcheniya: 05.03.2016).
18. Rosstat / Regiony Rossii. Social'no-ehkonomicheskie pokazateli. 2013. Rezhim dostupa: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (data obrashcheniya: 05.03.2016).
19. United Nations. UN Comtrade Database. 2013. Available at: <https://comtrade.un.org/> (visited on 02/03/2016).
20. World Trade Organization. WTO Statistics Database. 2013. Available at: <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=en> (visited on 04/03/2016).
21. Glazyrina I.P., Zabelina I.A., Klevakina E.A. EHkologicheskaya sostavlyayushchaya ehkonomicheskogo razvitiya: prigranichnye regiony Rossii i Kitaya // EKO. 2014. № 6 (480). S. 5–24.
22. Vohmyanin I.A. Ocenka konkurentosposobnosti lesnyh kompleksov territorij // Problemy razvitiya territorii. 2017. № 2 (88). S. 77–91.

For referencing:

Gordeev R.V., Pyzhev A.I., Zander E.V. Konkurentosposobnost' lesopromyshlennyh kompleksov regionov Rossii [Competitiveness analysis of Russian regions' forest industries]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 65–87.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.524

DOI: 10.17223/19988648/43/6

М.А. Гильтман

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ДЕТЕРМИНАНТЫ ЗАНЯТОСТИ В РОССИИ: РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ¹

В статье проведена оценка влияния индивидуальных характеристик работников на вероятность трудоустройства в регионах России со схожей отраслевой структурой экономики и занятости. Гипотеза исследования предполагала, что в регионах с разной отраслевой структурой занятости одни и те же индивидуальные характеристики работников по-разному влияют на вероятность их занятости. Анализ проведен на основе региональных микроданных Росстата за 2015 г., содержащих более 830 тыс. наблюдений. Оценка вероятностей быть занятым проводилась на основе бинарных логит-моделей. Результаты показали, что в российских регионах с близкой отраслевой структурой экономики схожие индивидуальные характеристики работников повышают вероятность быть занятыми. Факт проживания в крупнейших городах страны (Москве и Санкт-Петербурге), а также в добывающих регионах увеличивает вероятность быть занятым, тогда как проживание в сельскохозяйственных регионах снижает шансы на трудоустройство. Наибольшие угловые коэффициенты для всех регионов были получены для переменных возраста и профессионального образования, но их значения варьируются в зависимости от группы.

Ключевые слова: занятость, рынок труда, спрос на труд, предложение труда, миграция, региональный рынок труда, локальный рынок труда, логит-анализ, региональная экономика.

Введение

Пространственная неоднородность рынков труда неоднократно становилась предметом эмпирических исследований и со временем привела к появлению теоретической модели локальных рынков труда [1–3], объясняющей, почему фирмы и работники, обладающие схожими характеристиками, располагаются на определенных территориях. Новейшие эмпирические исследования локальности рынков труда показывают, что географическое положение рынка труда влияет на его функционирование, в частности, на структуру занятости [4–5], установление индивидуальной заработной платы работников [4, 6], эффективность институционального регулирования [7–8].

¹ Исследование выполнено в рамках поддержанного РФФИ научного проекта № 17-02-00299.

Эмпирические исследования рынков труда российских регионов и городов, выполненные на российских данных, говорят о том, что и рынок труда РФ вряд ли можно считать пространственно однородным с точки зрения эффективности действующих институтов [9–10], динамики занятости и безработицы [11–13], дифференциации заработной платы [14–15], мобильности работников [16–17]. Различия в показателях функционирования региональных и локальных рынков труда в России основаны на разнице в уровне развития региональных экономик, которые, в свою очередь, определяются неоднородностью российских регионов в ресурсной обеспеченности [18–20], инвестиционной привлекательности [18, 20], возможностях участия в экспортной деятельности [21] и пр. Ряд исследований показывает, что со временем поляризация в экономическом развитии российских регионов не ослабевает, что приводит к устойчивому выделению регионов с высокими и низкими доходами [22–24]. Следовательно, можно говорить о различиях в уровне производительности региональных экономик. Модель локальных рынков труда [1–3] предсказывает, что различия в производительности локальных экономик могут приводить к территориальной концентрации работников с близким уровнем производительности, которая, в свою очередь, зависит от их индивидуальных характеристик. Под индивидуальными характеристиками работника мы будем понимать объективно измеряемые факторы, способные оказать влияние на производительность его труда, такие как пол, уровень образования, место проживания, наличие детей. Ограничениями учета индивидуальных характеристик работников является невозможность измерения всех факторов, влияющих на производительность труда и ценность работника для работодателя, таких как способности, склонности, особенности темперамента и т.п. Теоретическое описание механизма концентрации работников со схожими характеристиками на определенной территории будет приведено ниже, но, забегая вперед, отметим, что важным инструментом здесь выступает внутренняя миграция работников, другими словами, их перераспределение между отраслями и регионами внутри страны.

В России исследователи отмечают низкую динамику мобильности экономически активного населения¹ как территориальную [19, 24, 25], так и между отраслями [26]. Отмеченная особенность российского рынка труда заставляет задуматься, возникает ли в условиях территориальной и отраслевой стабильности занятости концентрация работников со схожими характеристиками в определенных отраслях и регионах, учитывая, что механизмы перераспределения экономически активного населения работают не очень энергично. Объектом исследования является занятость в субъектах

¹ Экономически активное население понимается в данном случае в соответствии с Методологией Международной организации труда и включает занятых и безработных, учтенных в соответствующем статусе Федеральной службой государственной статистики, согласно методологическим пояснениям по проведению выборочного обследования рабочей силы, утвержденных приказом Росстата № 445 от 30.06.2017.

РФ, предметом – индивидуальные характеристики работников, оказывающих влияние на трудоустройство в регионах со схожей отраслевой структурой экономики и занятости. Целью настоящей работы является оценка влияния индивидуальных характеристик работников на вероятность трудоустройства в регионах со схожей отраслевой структурой экономики и занятости. Отраслевая структура региональной экономики тесно связана с географическим положением региона, улавливает названные выше региональные различия и поэтому, с нашей точки зрения, может быть использована в качестве основного критерия выделения регионов со схожими характеристиками работников. Считаем, что вероятность трудоустройства в большей степени определяется спросом на труд и таким образом отражает требования работодателей в регионе. Для того чтобы учесть отраслевую специфику в расчетах, применяется группировка регионов по признакам отраслевой структуры региональной экономики и занятости в ней. Далее на основе региональных микроданных выборочного обследования рабочей силы Росстата за 2015 г. проводятся оценки вероятности быть занятым в разных группах регионов, результаты сопоставляются между собой.

1. Пространственное размещение работников: теоретические объяснения

Влияние индивидуальных характеристик работников на вероятность их трудоустройства определяется требованиями работодателей, предъявляющих спрос на труд. Согласно базовым положениям экономической теории спрос на труд со стороны фирм зависит от применяемого труда и капитала, а также от того, являются ли труд и капитал субститутами или комплементариями [27]. Индивидуальные характеристики работников влияют на их производительность, и работники с разными индивидуальными характеристиками могут выступать субститутами по отношению не только к капиталу, но и друг к другу (например, сочетание работников с разными уровнями образования). Какие-то группы работников обладают при этом свойством комплементарности по отношению к капиталу, а какие-то могут замещать капитал с целью минимизации затрат [27]. Следовательно, работники с точки зрения их производительности и возможных сочетаний с капиталом и друг с другом могут быть принципиально настолько разными для работодателя, что со стороны отдельной фирмы формируется спрос на труд с очень определенными характеристиками. Для целей настоящего исследования мы предполагаем, что фирмы одной отрасли обладают схожими пропорциями применяемого труда и капитала. Это означает, что концентрация фирм одной отрасли на определенной территории приводит к тому, что на этой территории формируется отраслевой спрос на работников со схожими индивидуальными характеристиками, которые оказывают непосредственное влияние на их производительность (образование, опыт работы и пр.).

Нам также известны две основные теоретические концепции, предсказывающие размещение пулов работников, обладающих более-менее однородными квалификационными характеристиками, на территориях распо-

ложения отраслевых кластеров. С точки зрения «Новой экономической географии» (НЭГ) [28], в развитых странах основная экономическая жизнь сконцентрирована в метрополиях, которые образуют агломерации и кластеры, затем появляются регионы, где концентрируются ресурсы, деловая активность и население. Принципиальным положением НЭГ является то, что решения относительно локализации как со стороны фирм, так и со стороны работников принимаются исходя из более высокой отдачи, получаемой в данном конкретном месте, а не являются заданными экзогенно. Тем не менее географическая концентрация экономической деятельности и кластеризация являются устойчивыми и воспроизводят сами себя из-за эффекта возрастающей отдачи – чем интенсивнее развита экономическая деятельность, тем более привлекательна данная территория для людей и капитала. Эмпирические оценки по России в целом не противоречат данному положению [20, 29, 30].

Вторая концепция – модель локальных рынков труда [1–3] – развивает положения НЭГ применительно к формированию рынков труда определенных территорий. В частности, предполагается, что для размещения фирмы выбирают те территории, где их прибыль будет максимальной из-за «побочных эффектов» (spillover effects), природных преимуществ или прочих ненаблюдаемых факторов, увеличивающих производительность [3]. Обзор эмпирических исследований, выполненных на данных США и Великобритании, проведенный Е. Моретти [3], показал, что географическое расположение отраслей связано с географически неоднородной концентрацией занятости. Образование отраслевых кластеров на определенной территории в чем-то близкими фирмами повышает их производительность и привлекает на эту территорию новые похожие фирмы за счет побочных эффектов. Действуют побочные эффекты следующим образом: на существующих фирмах, принадлежащих одной отрасли, заняты работники со схожими квалификацией и навыками, что приводит к концентрации рабочей силы определенного качества на конкретной территории. Зная о наличии концентрации работников с определенной квалификацией и навыками на определенной территории, новые фирмы могут принимать решения о перемещении на эту территорию именно из-за легкости поиска там рабочей силы требуемого качества. Новые фирмы расширяют спрос на труд, и на эти же территории устремляются новые работники, обладающие или готовые приобретать требуемые образование и навыки, создавая эффект «снежного кома». Со временем отраслевые кластеры разрастаются, превращаясь в агломерации, и территориально увеличиваются до тех пор, пока выгоды от агломераций будут выше издержек на землю, которые необходимо нести, чтобы разместиться на данной территории [3]. В случае образования агломераций и отраслевых кластеров возникает конкуренция за более высококвалифицированных работников со стороны фирм, что позволяет работникам возмещать издержки, связанные с вложениями в человеческий капитал, востребованный в конкретной отрасли (industry-specific human capital) [31]. Описанное действие побочных эффектов приводит к

тому, что не только отраслевая структура региональной экономики и занятости, но и концентрация работников со схожими индивидуальными характеристиками пространственно неоднородны.

В случаях, если фирмы и работники на определенном локальном рынке труда существенно отличаются друг от друга (в рамках нашего исследования это означает, что сложно выделить единую отраслевую специализацию региона и занятость в нем в сопоставимых пропорциях концентрируется в разных отраслях), соответствие фирмы и работника будет более продуктивным на территориях, где много фирм предлагает работу и много работников ищут ее. Более точное соответствие фирмы и работника на более сильных (*thick*) или конкурентных рынках труда приводит к более высокой производительности и более высокой заработной плате. Как правило, к сильным относятся рынки труда больших городов. Так, Е. Глаезер и Д. Маре [32] обнаружили значимое приращение в заработной плате, связанное с занятостью в городах. Это положение согласуется с тем, что человеческий капитал, как правило, аккумулируется в городах и обеспечивает тем самым более быстрый рост производительности. П.-П. Комбэ и др. [33] также эмпирически подтвердили концентрацию высококвалифицированных работников в городах. В данном исследовании мы планируем использовать эти выводы, выделив рынки труда Москвы и Московской области, а также Санкт-Петербурга и Ленинградской области в группу наиболее сильных (конкурентных) рынков труда среди субъектов РФ, кроме всего прочего, обладающих наибольшей концентрацией инновационной активности [34]. Так, по данным Росстата, в 2005–2015 гг. треть организаций, выполнявших научные исследования и разработки, были сконцентрированы в названных выше четырех субъектах РФ. Доля занятых с высшим образованием в Москве и Санкт-Петербурге составляла в 2005–2015 гг. около 40–45% при среднероссийском значении 25–33%. Концентрация инновационной активности на определенной территории важна с точки зрения анализа рынка труда, поскольку фирмы на сильных рынках труда инвестируют в современные технологии, зная, что смогут найти работников с соответствующей квалификацией, а работники, в свою очередь, инвестируют в свое образование, потому что знают, что эти затраты окупятся [35].

Исходя из изложенных выше теоретических рассуждений, гипотезу исследования можно сформулировать следующим образом: в регионах с разной отраслевой структурой занятости одни и те же индивидуальные характеристики работников по-разному влияют на вероятность их занятости.

2. Группировка регионов по отраслевому признаку

В зависимости от целей и задач исследований в литературе можно встретить применение разных признаков для классификации и группировки регионов. Например, С. Кадочников и А. Федюнина [21] при классификации регионов РФ основываются на базовых характеристиках уровня социально-экономического развития регионов, используя при этом ограни-

ченное число параметров, наиболее полно соответствующих задачам проводимого ими исследования. Уровень социально-экономического развития регионов для распределения их по группам используется также в работах Н. Зубаревич и С. Сафронова [36], Н. Зубаревич [37], Ш. Леманна и М. Сильваньи [23], М.А. Гильтман и А.А. Вотяковой [29], А. Муравьева и А. Ощепкова [38] и др. С. Земцов и В. Баринаова [34] группируют регионы в зависимости от их инновационного потенциала. Применяются и другие признаки классификации. Для целей настоящего исследования нам важно разделить регионы по их отраслевой принадлежности, для чего мы использовали следующий подход. Во-первых, основываясь на модели локальных рынков труда, описанной в теоретической части работы, были выделены наиболее конкурентные рынки труда (Москва и Московская область, а также Санкт-Петербург и Ленинградская область). Такой выбор конкурентных рынков был основан на существовании агломерационных эффектов рынков труда Москвы и Санкт-Петербурга [16, 30], а также наиболее высокой по сравнению с другими субъектами РФ степени концентрации инновационной деятельности [34].

Во-вторых, согласно модели локальных рынков труда [3] торговля и услуги – это отрасли, занятость в которых возникает вслед за занятостью в основных отраслях локальной экономики, поэтому долю занятости в них мы не принимали в качестве признака классификации регионов по структуре занятости. В-третьих, в основу группировки регионов были положены два признака – максимальная доля занятых в регионе в соответствующей отрасли и максимальная доля отрасли в валовом региональном продукте (ВРП). В большинстве случаев эти доли совпадали, но если наблюдалось какое-то расхождение, то приоритет отдавался структуре занятости перед структурой ВРП. В-четвертых, определение отраслей региональной экономики было основано на данных о занятости и валовой добавленной стоимости по сферам экономической деятельности, используемой Росстатом. Это внесло в нашу классификацию определенные ограничения. Например, можно выделить только обрабатывающую промышленность без ее разбивки на более конкретные виды (легкая, пищевая, машиностроение и т.п.). Мы использовали последние доступные данные на момент написания статьи – по структуре занятости за 2015 г., по структуре ВРП за 2014 г. В итоге получились четыре группы регионов:

1) конкурентные рынки труда: Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область;

2) добывающие регионы: Республика Коми, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный, Ямало-Ненецкий автономный округ, Республика Саха (Якутия), Магаданская область, Сахалинская область, Чукотский автономный округ;

3) сельскохозяйственные регионы: Белгородская область, Воронежская область, Курская область, Орловская область, Тамбовская область, Республика Адыгея, Республика Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская область, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-

Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край, Оренбургская область, Республика Алтай, Республика Тыва, Алтайский край, Забайкальский край, Амурская область, Еврейская автономная область, Республика Крым;

4) обрабатываемые регионы: Брянская область, Владимирская область, Ивановская область, Калужская область, Костромская область, Липецкая область, Рязанская область, Смоленская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, Республика Карелия, Архангельская область без АО, Вологодская область, Калининградская область, Мурманская область, Новгородская область, Псковская область, Волгоградская область, Ростовская область, Республика Башкортостан, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Удмуртская Республика, Чувашская Республика, Пермский край, Кировская область, Нижегородская область, Пензенская область, Самарская область, Саратовская область, Ульяновская область, Курганская область, Свердловская область, Тюменская область без АО, Челябинская область, Республика Бурятия, Республика Хакасия, Красноярский край, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Омская область, Томская область, Камчатский край, Приморский край, Хабаровский край, г. Севастополь.

3. Данные и их предварительный анализ

Исследование проведено на региональных микроданных выборочного обследования рабочей силы Росстата. Данные имеют пространственную структуру (cross-sectional data), так как согласно Методологическим положениям по проведению выборочных обследований населения по проблемам занятости (обследований рабочей силы) Росстата (далее – Методологические положения) месячные выборки на протяжении года являются независимыми и ежегодно треть выборочной совокупности обновляется (п. 2.2). Учет граждан по регионам осуществляется по месту их жительства – это место, где гражданин проживает более 1 года независимо от места прописки (п. 1.5). В пояснении к обследованию отмечено, что репрезентативными в региональном разрезе являются только годовые данные, поэтому оценка проводится на их основе. Лица, относящиеся к занятым, перечислены в п. 7.3. Методологических положений, при этом подчеркнем, что к занятым относятся лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции сельского хозяйства, рыболовством, охотой и т.п. с целью обмена или продажи. К незанятым относятся безработные и экономически неактивные (п. 7.10). База микроданных выборочного обследования рабочей силы Росстата содержит данные по 76 показателям за 2010–2015 гг., что в общей сложности составляет чуть меньше 5 млн анкет. Изучив данные по всем показателям, для целей настоящего исследования были отобраны:

– структура населения по экономической активности (участию в рабочей силе). Изначально структура была представлена «занятыми», «безработными» и «экономически неактивными», которые были нами разделены на две группы «занятые» и «незанятые»;

– пол;

– тип поселения;

– трудоспособный и нетрудоспособный возраст;

– распределение населения по пятилетним возрастным группам. Исходя из показателей экономической активности населения (табл. 1), пятилетние группы были укрупнены в 15–24, 25–54 и 55–72 лет;

– наличие детей;

– образование. Данный показатель включал в себя девять разновидностей, который мы объединили в три: начальное («основное общее» и «начальное общее или не имеют начального общего»), среднее («среднее (полное) общее», «начальное профессиональное» и «среднее профессиональное») и высшее («высшее профессиональное», «неполное высшее профессиональное», «послевузовское» и «высшее-бакалавриат»).

Необходимо сказать о некоторых ограничениях микроданных выборочного обследования рабочей силы Росстата для настоящего исследования. Во-первых, в выборочном обследовании рабочей силы Росстата не содержится данных о заработной плате, что повлияло на формулировку цели и гипотезы исследования. Во-вторых, на вероятность быть занятым могут влиять такие индивидуальные характеристики, как стаж работы и состояние здоровья, которых нет в перечне показателей, соответственно они не отражены в оценках. Описательная статистика представлена в табл. 1 в виде частот распределения наблюдений по выбранным переменным за 2015 г. в процентах.

Таблица 1. Относительная частота распределения наблюдений по выбранным переменным за 2015 г., %

Показатели	Все регионы	Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область	Добывающие регионы	Сельскохозяйственные регионы	Обрабатывающие регионы
Распределение населения в выборке по группам регионов	100	11,03	5,58	22,70	60,69
Экон. активность:					
занятые	60,70	65,55	64,86	57,22	60,63
безработные	3,92	1,63	4,57	5,01	4,02
экон. неактивные	35,38	32,83	30,56	37,76	35,35
Пол:					
муж.	46,29	45,10	47,42	46,50	46,32
жен.	53,71	54,90	52,58	53,50	53,68

Окончание табл. 1

Показатели	Все регионы	Москва, Московская область, Санкт- Петербург, Ленинград- ская об- ласть	Добываю- щие регио- ны	Сельскохо- зяйствен- ные регио- ны	Обрабаты- вающие регионы
Тип поселения:					
<i>город</i>	63,80	87,86	57,58	52,80	63,95
<i>село</i>	36,20	12,14	42,42	47,20	36,05
Возраст:					
<i>от 15 до 24</i>	15,88	15,44	17,39	17,25	15,45
<i>от 25 до 54</i>	54,87	55,20	59,72	54,32	54,58
<i>от 55 до 72</i>	29,25	29,36	22,89	28,43	29,97
Дети до 18 лет					
<i>есть</i>	35,09	29,37	42,67	36,94	34,89
<i>нет</i>	64,91	70,63	57,33	63,06	65,11
Образование:					
<i>начальное</i>	12,05	7,01	14,68	12,23	12,64
<i>среднее</i>	64,90	58,41	64,19	65,93	65,82
<i>высшее</i>	23,05	34,58	21,13	21,84	21,54

Распределение частот (табл. 1) показывает, что наибольшая часть населения страны (более 60%) проживает в обрабатывающих регионах. Соответственно характеристики населения и занятых в этих регионах не очень отличаются от общероссийских, чего нельзя сказать об остальных группах регионов. Так, группа «Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область» демонстрирует наименьшую из всех групп регионов долю безработных и максимальную долю занятых в составе экономически активного населения. Также для группы конкурентных рынков труда характерно перераспределение занятых в сторону лиц с более высоким уровнем образования, что в целом характерно для более конкурентных рынков труда, о чем шла речь в теоретическом разделе работы. Логичными выглядят максимальные среди всех групп регионов доли населения, проживающего в городах для группы «Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область» и в сельской местности – для группы сельскохозяйственных регионов. Для последней группы регионов характерны также максимальная среди всех групп регионов доля экономически неактивного населения в составе всего обследуемого населения и доля безработных в составе экономически активного населения. В добывающих регионах по сравнению с другими регионами проживало меньше всего населения старшей возрастной группы 55–72 года, а также лиц с высшим образованием и больше – мужчин, а также лиц, имеющих детей до 18 лет, и лиц, имеющих только начальное образование.

4. Оценки вероятности трудоустройства в регионах России на основе микроданных и их интерпретация

Оценивание вероятностей быть занятым проводится с помощью бинарных логит-моделей (1, 2), при этом зависимая переменная принимает два значения – индивид может быть занятым (=1) или незанятым (=0). Результаты оценивания приведены в табл. 2.

$$p_i = F(Z_i) = \frac{1}{1+e^{-Z_i}} \quad (1)$$

$$Z_i = \text{const} + \beta_1 * \text{gender} + \beta_2 * \text{city} + \beta_3 * \text{age} + \beta_4 * \text{children} + \beta_5 * \text{education} + u_i, \quad (2)$$

где p_i – вероятность быть занятым; gender – пол; city – место проживания – город или село; age – отношение индивида к той или иной возрастной группе; children – наличие у индивида детей до 18 лет; education – отношение индивида к той или иной образовательной группе; u_i – отклонения.

Для оценок по данным 2015 г. использовано 837 401 наблюдение по РФ в целом, распределение наблюдений по группам регионов приведено в табл. 2. При оценивании проводилось преобразование исходных данных по уровню образования и возрастным группам в бинарные дамми-переменные следующим образом:

- респондент имеет только начальное образование да = 1/нет = 0
- респондент имеет среднее образование да = 1/нет = 0
- респондент имеет высшее образование да = 1/нет = 0
- респондент относится к возрастной группе от 15 до 24 да = 1/нет = 0
- респондент относится к возрастной группе от 25 до 54 да = 1/нет = 0
- респондент относится к возрастной группе от 55 до 72 да = 1/нет = 0

Поскольку каждый из респондентов обязательно относится к одной из образовательных и к одной из возрастных групп, то мы не можем включить в модель все введенные дамми-переменные для образования и возраста, поскольку это приведет к полной мультиколлинеарности регрессоров и нельзя будет получить оценки параметров регрессии. В оцениваемые модели включены, таким образом, дамми-переменные для наименее многочисленных групп населения (табл. 1): начального и высшего образования, а также возрастных групп 15–24 и 55–72 года. Проверка качества моделей показывает следующее: коэффициенты независимых переменных почти везде значимы, количество корректно предсказанных случаев во всех регрессиях также достаточно высоко и составляет более 75%. Не очень высок исправленный R^2 МакФаддена – его значения находятся в интервале 0,246–0,377 (табл. 2), что, очевидно, связано с невключением в модели ряда значимых независимых переменных из-за отсутствия данных, о чем шла речь в предыдущем разделе. Результаты оценивания вероятностей быть занятым приведены в табл. 2. Поскольку коэффициенты (β) сложно интерпретировать, то в таблице приведены расчеты предельных эффектов (угловых коэффициентов), показывающих изменение вероятности быть занятым при увеличении значения соответствующей независимой переменной на единицу.

Окончание табл. 2

Независимые переменные	РФ		Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область		Добывающие регионы		Сельскохозяйственные регионы		Обрабатывающие регионы	
	Коэффициент (ст. ошибка)	Угловой коэффициент	Коэффициент (ст. ошибка)	Угловой коэффициент	Коэффициент (ст. ошибка)	Угловой коэффициент	Коэффициент (ст. ошибка)	Угловой коэффициент	Коэффициент (ст. ошибка)	Угловой коэффициент
Сельскохозяйственные регионы: да=1; нет=0	-0,22*** (0,007)	-0,051	-	-	-	-	-	-	-	-
Исправленный R^2 МакФаддена	0,273	0,377	0,273	0,246	0,273	0,246	0,267			
Корректино предсказанные случаи, %	77,3	81,5	78,0	75,9	78,0	75,9	77,0			
n (количество наблюдений)	837 401	92 355	46 694	190 099	46 694	190 099	508 253			

*** Однопроцентный уровень значимости, ** пятипроцентный уровень значимости, * десятипроцентный уровень значимости.

Источник: расчеты автора на основе базы микроданных выборочного обследования рабочей силы в 2015 г., Росстат.

Проведенный анализ показал, что проживание в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области увеличивает вероятность быть занятым на 2,6%, в добывающих регионах – на 3,3%, а в сельскохозяйственных регионах – снижает на 5,1% по сравнению с проживанием в обрабатывающих регионах (табл. 2). Наибольшие отрицательные значения угловых коэффициентов получены для переменных возраста.

Полученный результат можно интерпретировать таким образом, что нахождение в крайних возрастных группах экономически активного населения существенно (от 48 до 69%) снижает вероятность трудоустройства по сравнению с возрастной группой 25–54 года. При этом если сравнивать возрастные группы 15–24 и 55–72 года друг с другом, то в группе «Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область» и в добывающих регионах вероятность быть занятым выше у старшей группы, а в сельскохозяйственных и обрабатывающих регионах – у более молодой.

Существенно ниже вероятности быть занятыми у обладателей только начального образования. В наибольшей степени это справедливо для проживающих в группе «Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область» (значение углового коэффициента (–42%)), а наибольшее значение углового коэффициента для данной переменной в сельскохозяйственных регионах (–34%). Сопоставимо повышают вероятности быть занятым наличие высшего образования и принадлежность к мужскому полу во всех группах регионов, кроме добывающих. Для добывающих регионов значение углового коэффициента для переменной пола (мужского) по сравнению с другими группами регионов минимально (8%), а для сельскохозяйственных регионов максимально (15%). Наличие высшего образования повышает вероятность быть занятым во всех группах регионов, но наиболее сильно (около 16%) – в добывающих и сельскохозяйственных. В группе «Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область» значение углового коэффициента для высшего образования, наоборот, минимально среди всех групп регионов – около 12%. С нашей точки зрения, такая ситуация связана с тем, что на конкурентных рынках труда больших городов удельный вес индивидов, имеющих высшее образование, больше, поэтому сам факт наличия высшего образования не является редкостью, повышающей шансы на трудоустройство, в отличие от добывающих и сельскохозяйственных регионов, где наличие высшего образования встречается реже (см. табл. 1).

Различными для анализируемых групп регионов оказались и оценки угловых коэффициентов для переменных типа поселения и наличия детей до 18 лет. Тип поселения оказался значим только для добывающих регионов: проживание в городе повышает вероятность быть занятым на 3,7% по сравнению с проживанием в сельской местности. Мы объясняем это тем, что распределение населения по типам поселений само по себе связано с возможностями занятости и происходит на фоне миграции из малых городов и сельской местности в крупные города с целью трудоустройства [6]. Выраженная моноотраслевая структура экономики добывающих регионов

затрудняет эти перемещения [12]. Что касается наличия детей до 18 лет, то отрицательные значения угловых коэффициентов получены для всех групп регионов, кроме добывающих (1,1%), что в совокупности с более молодой, чем в других регионах, структурой населения (табл. 1) и меньшей значимостью пола для вероятности трудоустройства в добывающих регионах еще раз подчеркивает большую экономическую активность всех групп населения, в них проживающего (табл. 1). При этом в группе «Москва, Московская область, Санкт-Петербург, Ленинградская область» наличие детей до 18 лет снижает вероятность быть занятым почти на 11%, что, видимо, может объясняться переходом в экономическую неактивность женщин, имеющих детей до 18 лет, и более высоким уровнем жизни населения в рассматриваемой группе по сравнению с сельскохозяйственными регионами (значение углового коэффициента для переменной «наличие детей до 18 лет» (-2,7%)) и обрабатывающими регионами (-0,9%).

Заключение

Согласно модели локальных рынков труда распределение работников с различными индивидуальными характеристиками по территории страны неоднородно и связано с концентрацией экономической активности на определенных территориях. Сгруппировав субъекты РФ по их отраслевой специфике и оценив вероятности быть занятым для каждой из групп регионов с учетом индивидуальных характеристик работников, мы пришли к выводу, что положения модели локальных рынков труда справедливы и для российского рынка труда. Результаты исследования показали, что наиболее высокообразованные работники сосредоточены на конкурентных рынках труда больших городов и их агломераций, которые предъявляют также и более жесткие требования к работникам с точки зрения возраста, пола и наличия детей. Наиболее молодые работники с большей долей мужского населения и более низким уровнем образования проживают в добывающих регионах. В то же время вероятности быть занятыми в добывающих регионах по сравнению с другими группами регионов выше у женщин и специалистов с высшим образованием, а также у лиц с детьми до 18 лет. Высшее образование повышает шансы быть занятым также у населения сельскохозяйственных регионов, хотя в целом экономическая активность населения в них самая низкая из всех рассмотренных групп регионов, а уровень безработицы – самый высокий. Таким образом, в работе впервые на основе эмпирических оценок на основе микроданных российских регионов показано, что, несмотря на низкую территориальную и отраслевую мобильность экономически активного населения, характерную для России, в стране все же наблюдается концентрация занятых со схожими индивидуальными характеристиками в регионах с близкой отраслевой структурой экономики и занятости. В условиях низкой мобильности населения можно предположить, что причина концентрации в том, что население, проживающее на определенной территории, изначально приобретает ту квалификацию, которая востребована на данном локальном рынке труда.

Литература

1. *Rosen S.* Wagebased indexes of urban quality of life // P. Mieczkowski, M. Straszheim (ed.) Current Issues in Urban Economics. Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1979. 589 p.
2. *Roback J.* Wages, rents and the quality of life // Journal of Political Economy. 1982. Vol. 90. P. 1257–1278.
3. *Moretti E.* Local labour markets // O. Ashenfelter, D. Card (ed.). Handbook of Labour Economics. Amsterdam : Elsevier, 2011. Vol. 4B (14). 1130 p.
4. *Brakman S., Garretsen H., Schramm M.* The spatial distribution of wages: estimating the Helpman-Hanson model for Germany // Journal of regional science. 2004. Vol. 44, № 3. P. 437–466. DOI: 10.1111/j.0022-4146.2004.00344.x.
5. *Falck O., Fritsch M., Heblich S.* The phantom of the opera: cultural amenities, human capital, and regional economic growth // Labour Economics. 2011. Vol. 18. P. 755–766. DOI: 10.1016/j.labeco.2011.06.004.
6. *Cieslik A., Rokicki B.* Individual wages and regional market potential: evidence from the Polish Labour Force Survey // Economics of Transition. 2016. Vol. 24, № 4. P. 661–682. doi: 10.1111/ecot.12102.
7. *Brunello G., Lupi C., Ordine P.* Widening differences in Italian regional unemployment // Labour Economics. 2001. Vol. 8. P. 103–129. DOI: 10.1016/S0927-5371(00)00028-2.
8. *Dolton P., Bondibene Ch.R., Stops M.* Identifying the employment effect of invoking and changing the minimum wage: a spatial analysis of the UK // Labour Economics. 2015. Vol. 37, December. P. 54–76. DOI: 10.1016/j.labeco.2015.09.002.
9. *Вишнееская Н.Т., Капелиушников Р.И.* Информент трудового законодательства в России: охват, динамика, региональная дифференциация // Экономическая политика. 2008. № 1. С. 170–195.
10. *Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukyanova A.* Employment protection legislation in Russia: regional enforcement and labour market outcomes. Discussion paper No. 4484. Bohn : IZA, 2009. 37 p.
11. *Лукьянова А.Л., Ощепков А.Ю.* Функционирование региональных рынков труда: заработная плата и безработица // Социальная политика: реалии XXI века. М. : Независимый институт социальной политики, 2007. Вып. 3. С. 32–71.
12. *Commander S., Nikoloski Z., Plekhanov A.* Employment concentration and resource allocation: one-company towns in Russia. Discussion paper No. 6034. Bohn : IZA, 2011. 34 p.
13. *Семерикова Е.В., Демидова О.А.* Анализ региональной безработицы в России и Германии: пространственно-эконометрический подход // Пространственная экономика. 2015. № 2. С. 64–85. DOI: 10.14530/se.2015.2.064-085.
14. *Berger M., Blomquist G., Sabirianova Peter K.* Compensating differentials in emerging labour and housing market: estimates of quality of life in Russian cities. Discussion paper No. 900. Bohn : IZA, 2003. 60 p.
15. *Bignebat C.* Spatial dispersion of wages in Russia: does transition reduce inequality on regional labour markets? Paris : TEAM, University of Paris1&CNRS, 2003. 27 p.
16. *Мкртчян Н., Флоринская Ю.* Социально-экономические эффекты трудовой миграции из малых городов России // Вопросы экономики. 2016. № 4. С. 103–123.
17. *Giltman M.* Does location affect employment? Evidence from the High North of Russia // Journal of Urban and Regional Analysis. 2016. Vol. 8, № 1. P. 21–36.
18. *Popov V.* Reform strategies and economic performance of Russia's regions // World Development. 2001. Vol. 29, № 5. P. 865–886. doi: 10.1016/S0305-750X(01)00006-7.
19. *Kwon G., Spilimbergo A.* Regional volatility in emerging countries: the case of Russia // Economics of Transition. 2009. Vol. 17, № 1. P. 97–119. DOI: 10.1111/j.1468-0351.2009.00342.x.
20. *Gonchar K., Marek Ph.* The regional distribution of foreign investment in Russia: are Russians more appealing to multinationals as consumers or as natural resource holders? // Economics of Transition. 2014. Vol. 22, № 4. P. 605–634. DOI: 10.1111/ecot.12047.

21. *Кадочников С., Федюнина А.* Несырьевой экспорт российских регионов: в поисках наиболее динамичных отраслей и рынков // Вопросы экономики. 2015. № 10. С. 132–150.
22. *Carluer F.* Dynamics of Russian regional clubs: the time of divergence // Regional Studies. 2005. Vol. 39.6. P. 713–726. DOI: 10.1080/00343400500213564.
23. *Lehmann H., Silvagni M.G.* Is there convergence of Russia's regions? Exploring the empirical evidence: 1995–2010. Discussion paper No. 7603. Bohn : IZA, 2013. 48 p.
24. *Vakulenko E.* Does migration lead to regional convergence in Russia? // International Journal of Economic Policy in Emerging Economies (IJEPEE). 2016. Vol. 9, № 1. P. 1–25. DOI: 10.1504/IJEPEE.2016.074943.
25. *Bignebat C.* Labour market concentration and migration patterns in Russia. Working Paper No. 4. Montpellier : MOISA, 2006. 15 p.
26. *Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukiyanova A.* Stuck between surplus and shortage: demand for skills in Russian industry // Labour. 2010. Vol. 24. P. 311–332. DOI: 10.1111/j.1467-9914.2010.00483.x.
27. *Hamermesh D.S.* The demand for labor in the long run / O.C. Ashenfelter, R. Layard (ed.) Handbook of Labour Economics. Amsterdam : Elsevier, 1986. Vol. 1 (8). 785 p.
28. *Fujita M., Krugman P. Venables A.J.* The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade. Massachusetts : The MIT Press, 1999. 380 p.
29. *Гильтман М.А., Вотякова А.А.* Эластичность занятости на региональных рынках труда в России // Вестник Пермского университета. Сер. «Экономика». 2015. № 4(27). С. 103–112.
30. *Скоробогатов А.* Агломерационные эффекты, институты и природные ресурсы в изменяющейся экономической географии России // Вопросы экономики. 2017. № 1. С. 81–102.
31. *Rotemberg J.R., Saloner G.* Competition and human capital accumulation: a theory of interregional specialization and trade // Regional Science and Urban Economics. 2000. Vol. 30, № 4. P. 373–404. DOI: 10.1016/S0166-0462(99)00044-7.
32. *Glaeser E.L., Mare D.C.* Cities and skills // Journal of Labor Economics. 2001. Vol. 19, № 2. P. 316–342. DOI: 10.3386/w4728.
33. *Combes P.-P., Duranton G., Gobillon L., Puga D., Roux S.* The productivity advantages of large cities: distinguishing agglomeration from firm selection // Econometrica. 2012. Vol. 80, № 6. P. 2543–2594. doi: 10.3982/ECTA8442.
34. *Земцов С., Барнинова В.* Смена парадигмы региональной инновационной политики в России: от выравнивания к «умной специализации» // Вопросы экономики. 2016. № 10. С. 65–81.
35. *Acemoglu D.* Training and innovation in imperfect labor markets // Review of Economic Studies. 1997. Vol. 64, № 3. P. 445–464. DOI: 10.2307/2971723.
36. *Zubarevich N.V., Safronov S.G.* Regional inequality in large post-Soviet countries // Regional Research of Russia. 2011. Vol. 1 (1). P. 15–26. DOI: 10.1134/S2079970511010138.
37. *Zubarevich N.* Four Russias: Human potential and social differentiation of Russian regions and cities / M. Lipman, N. Petrov (ed.). Russia 2025: Scenarios for the Russian future, L. : Palgrave Macmillan, 2013. 290 p. DOI: 10.1057/9781137336910.
38. *Muravyev A., Oshchepkov A.* The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia // IZA Journal of Labor & Development. 2016. № 5:6. URL: <http://izajold.springeropen.com/articles/10.1186/s40175-016-0051-0> (access date: 05.06.2017). DOI: 10.1186/s40175-016-0051-0.

Giltman M.A., University of Tyumen (Tyumen, Russian Federation). E-mail: giltman@rambler.ru.

INDIVIDUAL DETERMINANTS OF EMPLOYMENT IN RUSSIA: REGIONAL AND INDUSTRIAL PECULIARITIES

Keywords: employment, labour market, labour demand, labour supply, labour reallocation, migration, regional labour market, local labour market, logit analysis, regional economy.

In the article the impact of individual characteristics of employees on the probability of being employed in the regions of Russia with similar industrial structure of economy and employment was estimated. The model of local labor markets was used as the basic theoretical model of the work. It predicts that workers with different productivity are distributed unequally across the territory of a country. Based on this theory, the hypothesis of the research suggests that in regions with different sectoral employment structures the same individual characteristics of workers have different effects on the probability of their employment. For the purposes of the analysis the regions were grouped according to the characteristics of the industrial structure of the regional economy and employment. In particular we divided extractive, manufacturing, agricultural groups of regions and the labour markets of big cities. The analysis was carried out on the basis of Rosstat's regional microdata for 2015, containing more than 830 thousand observations. Estimates of the probabilities of being employed were carried out on the basis of binary logit models. The results showed that in the Russian regions with a similar industrial economic structure, similar individual characteristics of employees increase the probability of being employed. The fact of living in the largest cities of the country as well as in the extractive regions increases the probability of being employed. The greatest marginal coefficients for all regions were obtained for age and vocational education, but their values vary with the group. The most educated employees are concentrated in the competitive labour markets of large cities and their agglomerations, which also impose stricter requirements on workers in terms of age, sex and children. The youngest workers with a larger share of the male population and a lower level of education live in the extractive regions. At the same time, the probability of being employed in the extractive regions compared to other groups of regions is higher for women and employees with higher education and individuals with children under the age of 18. Higher education increases the chances of being employed for the population of agricultural regions, although in general the economic activity of the population in this regions is the lowest among all the groups of regions, and the unemployment rate is the highest. Thus, despite the low territorial and sectoral mobility of workers which is typical for Russia, the country still has a concentration of employees with similar individual characteristics in regions with a close economic and employment structure.

References

1. Rosen S. Wagebased indexes of urban quality of life // P. Mieczkowski, M. Straszheim (ed.) Current Issues in Urban Economics. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1979. 589 p.
2. Roback J. Wages, rents and the quality of life // Journal of Political Economy. 1982. Vol. 90. P. 1257–1278.
3. Moretti E. Local labour markets // O. Ashenfelter, D. Card (ed.). Handbook of Labour Economics. Amsterdam: Elsevier, 2011. Vol. 4B (14). 1130 p.
4. Brakman S., Garretsen H., Schramm M. The spatial distribution of wages: estimating the Helpman-Hanson model for Germany // Journal of regional science. 2004. Vol. 44. No. 3. P. 437–466. doi: 10.1111/j.0022-4146.2004.00344.x.
5. Falck O., Fritsch M., Heblich S. The phantom of the opera: cultural amenities, human capital, and regional economic growth // Labour Economics. 2011. Vol. 18. P. 755–766. doi: 10.1016/j.labeco.2011.06.004.
6. Cieřlik A., Rokicki B. Individual wages and regional market potential: evidence from the Polish Labour Force Survey // Economics of Transition. 2016. Vol. 24. No. 4. P. 661–682. doi: 10.1111/ecot.12102.
7. Brunello G., Lupi C., Ordine P. Widening differences in Italian regional unemployment // Labour Economics. 2001. Vol. 8. P. 103–129. doi: 10.1016/S0927-5371(00)00028-2.

8. Dolton P., Bondibene Ch. R., Stops M. Identifying the employment effect of invoking and changing the minimum wage: a spatial analysis of the UK // *Labour Economics*. 2015. Vol. 37, December. P. 54–76. doi: 10.1016/j.labeco.2015.09.002.
9. Vishnevskaya N.T., Kapelyushnikov R.I. Informent trudovogo zakonodatel'stva v Rossii: ohvat, dinamika, regional'naya differenciaciya // *Ekonomicheskaya politika*. 2008. № 1. S. 170-195.
10. Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukiyanova A. Employment protection legislation in Russia: regional enforcement and labour market outcomes. Discussion paper No. 4484. Bohn: IZA, 2009. 37 p.
11. Luk'yanova A.L., Oshchepkov A.YU. Funkcionirovanie regional'nyh rynkov truda: zarabotnaya plata i bezrabotica // *Social'naya politika: realii XXI veka*. Vyp. 3. M.: Nezavisimyj institut social'noj politiki, 2007. H. 32-71.
12. Commander S., Nikoloski Z., Plekhanov A. Employment concentration and resource allocation: one-company towns in Russia. Discussion paper No. 6034. Bohn: IZA, 2011. 34 p.
13. Semerikova E.V., Demidova O.A. Analiz regional'noj bezraboticy v Rossii i Germanii: prostranstvenno-ehkonometricheskij podhod // *Prostranstvennaya ehkonomika*. 2015. № 2. S. 64–85. doi: 10.14530/se.2015.2.064-085.
14. Berger M., Blomquist G., Sabirianova Peter K. Compensating differentials in emerging labour and housing market: estimates of quality of life in Russian cities. Discussion paper No.900. Bohn: IZA, 2003. 60 p.
15. Bigneat C. Spatial dispersion of wages in Russia: does transition reduce inequality on regional labour markets? Paris: TEAM, University of Paris1&CNRS, 2003. 27 p.
16. Mkrtychyan N., Florinskaya YU. Social'no-ehkonomicheskie ehffekty trudovoj migracii iz malyh gorodov Rossii // *Voprosy ehkonomiki*. 2016. № 4. H. 103-123.
17. Giltman M. Does location affect employment? Evidence from the High North of Russia // *Journal of Urban and Regional Analysis*. 2016. Vol. 8. No. 1. P. 21-36.
18. Popov V. Reform strategies and economic performance of Russia's regions // *World Development*. 2001. Vol. 29. No. 5. P. 865-886. doi: 10.1016/S0305-750X(01)00006-7.
19. Kwon G., Spilimbergo A. Regional volatility in emerging countries: the case of Russia // *Economics of Transition*. 2009. Vol. 17. No. 1. P. 97–119. doi: 10.1111/j.1468-0351.2009.00342.x.
20. Gonchar K., Marek Ph. The regional distribution of foreign investment in Russia: are Russians more appealing to multinationals as consumers or as natural resource holders? // *Economics of Transition*. 2014. Vol. 22. No. 4. P. 605–634. doi: 10.1111/ecot.12047.
21. Kadochnikov S., Fedyunina A. Nesyr'evoy ehksport rossijskih regionov: v poiskah naibolee dinamichnyh otraslej i rynkov // *Voprosy ehkonomiki*. 2015. № 10. H. 132-150.
22. Carluer F. Dynamics of Russian regional clubs: the time of divergence // *Regional Studies*. 2005. Vol. 39.6. P. 713–726. doi: 10.1080/00343400500213564.
23. Lehmann H., Silvagni M.G. Is there convergence of Russia's regions? Exploring the empirical evidence: 1995–2010. Discussion paper No. 7603. Bohn: IZA, 2013. 48 p.
24. Vakulenko E. Does migration lead to regional convergence in Russia? // *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies (IJEPEE)*. 2016. Vol. 9. No. 1. P. 1-25. doi: 10.1504/IJEPEE.2016.074943.
25. Bigneat C. Labour market concentration and migration patterns in Russia. - Working Paper No. 4. Montpellier: MOISA, 2006. 15 p.
26. Gimpelson V., Kapeliushnikov R., Lukiyanova A. Stuck between surplus and shortage: demand for skills in Russian industry // *Labour*. 2010. Vol. 24. P. 311-332. doi: 10.1111/j.1467-9914.2010.00483.x.
27. Hamermesh D.S. The demand for labor in the long run. // O.C. Ashenfelter, R. Layard (ed.) *Handbook of Labour Economics*. Amsterdam: Elsevier, 1986. Vol. 1 (8). 785 p.
28. Fujita M., Krugman P. Venables A.J. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Massachusetts: The MIT Press, 1999. 380 p.

29. Giltman M.A., Votyakova A.A. EHlastichnost' zanyatosti na regional'nyh rynkakh truda v Rossii // Vestnik Permskogo universiteta. Ser. «EHkonomika». 2015. № 4(27). S. 103–112.
30. Skorobogatov A. Aglomeracionnye ehffekty, instituty i prirodnye resursy v izmenyayushchejsya ehkonomicheskoy geografii Rossii // Voprosy ehkonomiki. 2017. № 1. P. 81–102.
31. Rotemberg J. R., Saloner G. Competition and human capital accumulation: a theory of interregional specialization and trade // *Regional Science and Urban Economics*. 2000. Vol. 30. No. 4. P. 373–404. doi: 10.1016/S0166-0462(99)00044-7.
32. Glaeser E.L., Mare D.C. Cities and skills // *Journal of Labor Economics*. 2001. Vol. 19. No. 2. P. 316–342. doi: 10.3386/w4728.
33. Combes P.-P., Duranton G., Gobillon L., Puga D., Roux S. The productivity advantages of large cities: distinguishing agglomeration from firm selection // *Econometrica*. 2012. Vol. 80. No. 6. P. 2543–2594. doi: 10.3982/ECTA8442.
34. Zencov S., Barinova V. Smena paradigmy regional'noj innovacionnoj politiki v Rossii: ot vyravnivaniya k "umnoj specializacii" // *Voprosy ehkonomiki*. 2016. № 10. H. 65–81.
35. Acemoglu D. Training and innovation in imperfect labor markets // *Review of Economic Studies*. 1997. Vol. 64. No. 3. P. 445–464. doi: 10.2307/2971723.
36. Zubarevich N.V., Safronov S.G. Regional inequality in large post-Soviet countries // *Regional Research of Russia*. 2011. Vol. 1 (1). P. 15–26. doi: 10.1134/S2079970511010138.
37. Zubarevich N. Four Russias: Human potential and social differentiation of russian regions and cities // M. Lipman, N. Petrov (ed.). *Russia 2025: Scenarios for the Russian future*, L.: Palgrave Macmillan, 2013. – 290 p. doi: 10.1057/9781137336910.
38. Muravyev A., Oshchepkov A. The effect of doubling the minimum wage on employment: evidence from Russia // *IZA Journal of Labor & Development*. 2016. No. 5:6. URL: <http://izajold.springeropen.com/articles/10.1186/s40175-016-0051-0>. (access date: 05.06.2017). doi: 10.1186/s40175-016-0051-0.

For referencing:

Giltman M.A. Individual'nye determinanty zanyatosti v Rossii: regional'nye i otraslevye osobennosti [Individual Determinants of Employment in Russia: Regional and Industrial Peculiarities]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 88–106.

УДК 331

DOI: 10.17223/19988648/43/7

Е.В. Нехода, И.В. Рощина, В.Д. Пак

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ: ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ¹

Статья носит теоретический постановочный характер и посвящена проблемам измерения качества жизни. Аргументируются причины возрастания исследовательского интереса к измерению качества жизни. Систематизированы этапы эволюции качества жизни в контексте теорий и концепций общественного развития и соответствующие им показатели. Обобщены различные подходы к измерению качества жизни, в том числе через интегральные показатели и индексы, предлагаемые глобальными организациями. В статье доказывается, что в настоящее время назрела необходимость изменения подходов и методологии измерения качества жизни. Делается анализ основных тенденций глобального развития, так или иначе влияющих на качество жизни и его компоненты. Доказывается необходимость обеспечения устойчивости во времени качества жизни через сохранение капиталов и человеческое развитие, а также целесообразность расширения направлений и оценочных показателей при расчете интегрального показателя качества жизни.

Ключевые слова: качество жизни, благополучие, измерение качества жизни, показатели качества жизни, устойчивое развитие, виды капиталов, человеческое развитие.

Введение

Любая теоретическая концепция в своем развитии проходит ряд эволюционных этапов, наполняясь новым содержанием, расширяя границы своего использования. Качество жизни как научная концепция также прошла в своем развитии ряд последовательных стадий – от экономики благосостояния, включающей для характеристики качества жизни измеримые показатели материального благополучия (А. Пигу), до современного понимания качества жизни через набор объективных и субъективных параметров восприятия человеком собственной среды обитания (экономика благополучия, субъективное благополучие).

Большинство авторов (см., например, [1–5]) признают многоаспектность, многогранность и междисциплинарность понятия «качество жизни» и рассматривают его через уровень развития систем жизнеобеспечения и жизнедеятельности человека, включая субъективные оценки удовлетворенности функционированием этих систем. Некоторые авторы конкретизируют качество жизни через качество жизни отдельных социальных групп. Качество жизни, с одной стороны, характеризует «...уровень развития систем

¹ Исследование подготовлено при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Томской области в рамках научного проекта 18-410-700004 «Креативный средний класс как драйвер устойчивого развития региона и повышения качества жизни (на примере Томской области)».

жизнеобеспечения и жизнедеятельности населения, а с другой – условия, уровень и качество жизни социальных групп, различающихся по уровню доходов и качеству потребления, образовательному и профессионально-квалификационному потенциалу, экономическим интересам и потребностям, социальным установкам, формам адаптационных стратегий и экономического поведения и другим социально-экономическим параметрам» [1. С. 190]. И с этим трудно не согласиться, поскольку именно отдельные социальные группы формируют потребительские стандарты, модели поведения, параметры субъективного благополучия, удовлетворенности жизнью. В своей статье П. Леочи отмечает, что в 1980-е гг. многие «теоретики предложили ряд «Теорий разрыва применительно к качеству жизни». Среди этих теорий разрыва (Gap theory) особое место занимает так называемая Теория множественных расхождений («Multiple Discrepancies Theory (MDT)»). Основным постулатом MDT является констатация того, что чувство удовлетворенности жизнью является результатом сравнений. Оно определяется разницей между желаемыми представлениями и реальными условиями собственной жизни» [6. С. 6]. Институт Гэллага рассматривает качество жизни, или глобальное благополучие, через объективные элементы (уровень жизни, здоровье, занятость, грамотность, бедность) и субъективные элементы. Последние включают оценочные показатели (как человек оценивает свою жизнь) и показатели, связанные с переживаниями (что человек испытывает в повседневной жизни) [7].

Всемирная организация здравоохранения дает следующее определение: «Качество жизни – это субъективное восприятие отдельной личностью собственного места в жизни в контексте культуры и совокупности ценностей, в которых она существует, а также с учетом собственных целей, устремлений и забот» (цит. по [6. С. 5]).

В 1970-е гг. американский экономист Дж. Гэлбрейт обратил внимание на необходимость переоценки ценностей и системы показателей для оценки общественного прогресса [8]. Уже тогда он стоял на позициях оценки общественного прогресса не через макроэкономические показатели (НД, ВВП) и уровень жизни, а через качество жизни и результативность социальных преобразований.

Новый методологический прорыв в смене парадигмы оценки эффективности общественного прогресса произошел после опубликования Доклада Французской комиссии во главе с нобелевским лауреатом Дж. Стиглицем «The Measurement of Economic Performance and Social Progress» в 2009 г. (Доклад Комиссии по измерению эффективности экономики и социального прогресса. Дж. Стиглиц, А. Сен, Ж.-П. Фитусси), хотя исследования в этой области проводились и ранее. В частности, в докладе был сделан акцент на необходимости при оценке экономического развития больше внимания уделять качеству жизни вообще и отдельного человека в частности [9]. При измерении общественного прогресса нужно учитывать объективные показатели, имеющие количественную оценку, и субъективные, имеющие как количественное, так и качественное измерение [10].

Таким образом, развиваясь как самостоятельная концепция, качество жизни сегодня становится критерием общественного прогресса и развития социально-экономических систем различного уровня, что актуализирует измерение качества жизни и интерпретацию его основных компонентов.

Подходы к измерению качества жизни

Итак, как мы уже указывали, концепция качества жизни прошла ряд последовательных этапов развития. На содержание концепции и измеримые параметры, в свою очередь, влияли доминирующие на тот или иной период времени концепции общественного развития, которые формировали составляющие качества жизни и соответствующие показатели (табл. 1).

В последнее время исследователями все чаще используются термины «устойчивое благополучие», «устойчивость благополучия во времени» [11]. На наш взгляд, это связано с двумя глобальными тенденциями современности: повышением неустойчивости функционирования социально-экономических систем и усилением влияния концепции устойчивого развития.

Современный этап развития мирового сообщества характеризуется нестабильностью и неопределенностью внешней среды, глобальными вызовами, повышающими неустойчивость функционирования социально-экономических систем. Глобальные вызовы связаны с революцией информационно-коммуникационных систем; появлением технологий, нарушающих основы традиционной модели управления; ростом взаимосвязей людей и развитием социальных сетей; демографическими изменениями; «новообретенной» иррациональностью поведения людей; быстрой сменяемостью профессий и нестабильной занятостью; мобильностью ресурсов и рынков; повышенными социальными и экологическими рисками. В таких условиях важно обеспечить устойчивость функционирования социально-экономических систем как целенаправленного процесса, который обеспечивает устойчивость связей, элементов и структуры системы в целом в направлениях роста уровня и качества жизни людей в рамках баланса с окружающей средой. Основные угрозы устойчивого развития нашей страны и ее субъектов видятся не только в технологической отсталости, неэффективном управлении, высокой кредитно-налоговой нагрузке на экономику и постоянно растущем теневом секторе, низком уровне капиталовложений в основной и человеческий капитал, но и в неравномерном уровне жизни россиян, углублении дифференциации, росте представителей прекариата [12]. Кстати эти тенденции характерны и для мирового сообщества в целом.

Как справедливо отмечают С. Бобылев, Н. Зубаревич, С. Соловьева, «содержание понятия “устойчивое развитие” в России и мире существенно различается. В нашей стране устойчивость соотносится прежде всего с развитием экономики, экономическим ростом (это подчеркивается в стратегиях и программах развития страны, правительственных документах, выступлениях ведущих политиков). В мире трактовка устойчивого развития гораздо шире (это следует из концептуальных документов, подготовленных

в последние 20 лет ООН, Всемирным банком, ОЭСР, ЕС и др.): устойчивость трактуется как единая система социальных, экономических и экологических процессов» [13. С. 147–148].

Таблица 1. Эволюция концепции качества жизни в экономической науке

Этап	Доминирующая концепция общественного развития	Суть этапа	Составляющие качества жизни
I этап 1920–1950-е гг.	Концепция экономического благосостояния	Отождествление понятия «качество жизни» с понятием «уровень жизни»	Показатели уровня жизни
II этап 1950–1960-е гг.	Концепция человеческих отношений	Определение системы количественных экономических и социальных показателей для оценки качества жизни	Показатели уровня и образа жизни. Оценка социальных последствий научно-технического прогресса
III этап 1960–1990-е гг.	Концепция человеческого капитала	Переход от индустриальной фазы развития общества к постиндустриальной. Как следствие – организованное потребление и смещение акцента на нематериальные ценности. Инвестиции в человека	Показатели уровня и образа жизни. Оценка социально-экономических последствий научно-технического прогресса. Показатели развития образования и здравоохранения
IV этап 1990-е гг. – по наст. вр.	Концепция благополучия, субъективного благополучия (Well-Being)	Доклады ООН о развитии человека (расчет индекса развития человеческого потенциала; с 2013 г. – индекс человеческого развития). Исследование качества жизни с точки зрения возможности управления. Понимание качества жизни становится многоаспектным и междисциплинарным. В связи с этим для субъективной оценки качества жизни начинают применяться социологические методы, опросы общественного мнения, выборочные обследования домохозяйств	Показатели уровня и образа жизни. Оценка социально-экономических и экологических последствий научно-технического прогресса. Показатели развития образования и здравоохранения. Развитие человеческого потенциала. Субъективное благополучие. Методики расчета композитных индексов качества жизни и др. интегральных показателей, так или иначе, характеризующих качество жизни (например, индексы благополучия)

Широко распространенный и известный в настоящее время термин «устойчивое развитие» (англ. sustainable development) был предложен Международной комиссией по окружающей среде и развитию (МКОСР), которую возглавляла премьер-министр Норвегии Гру Харлем Брундтланд

(Gro Harlem Brundtland). Итогом работы комиссии стал доклад «Наше общее будущее» (Our Common Future), представленный в 1987 г. на 42-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН, где устойчивое развитие определялось следующим образом: это «такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу возможности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» [14]. В 2017 г. ООН была принята Повестка в области устойчивого развития до 2030 г. и 17 «взаимосвязанных и неразделимых» целей [15].

Первоначально «устойчивое развитие» трактовалось исключительно с точки зрения экологического равновесия развития общественных систем. В настоящее время эта концепция используется в более широком значении и рассматривается как «процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, инвестирование, ориентация научно-технического прогресса, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Во многом речь идет об обеспечении качества жизни людей на основе экологической безопасности или “зеленой” экономики» [16. С. 11]. Устойчивость, как уже указывалось выше, трактуется «как единая система социальных, экономических и экологических процессов».

В настоящее время появилось достаточно большое количество публикаций, в которых рассматриваются вопросы, связанные с расчетами интегрального индекса качества жизни на основе трех блоков показателей – экономических, социальных, экологических. Появились публикации по устойчивому развитию и качеству жизни [2, 5, 6, 17]. Ряд авторов связывают устойчивое развитие социально-экономических систем, например региональных и городских, с повышением качества жизни населения [18–20].

Результатами интереса мирового научного сообщества и глобальных организаций (например, ООН, ОЭСР, МОТ, ВОЗ и др.) к устойчивому развитию и качеству жизни стали практические рекомендации по расчету интегральных показателей, характеризующих качество жизни и его отдельные аспекты, например измерение субъективного благополучия (табл. 2).

Таблица 2. Интегральные показатели качества жизни

Организация, предложившая показатель	Показатель	Содержание / характеристика показателя
Организация объединенных наций (ООН) – Программа развития ООН (ПРООН)	Индекс развития человеческого потенциала (в настоящее время – индекс человеческого развития, ИЧР)	Представляет собой среднюю арифметическую трех индексов: ожидаемой продолжительности жизни, уровня образования и ВВП на душу населения (в долларах, по паритету покупательской способности)
ООН	Индекс качества жизни	Включает показатели по 8 взаимосвязанным блокам: здоровье: ожидаемая продолжительность жизни (в годах); семейная жизнь: уровень разводов (на

Продолжение табл. 2

Организация, предложившая показатель	Показатель	Содержание / характеристика показателя
		1 тыс. чел.); общественная жизнь; материальное благополучие: уровень ВВП на душу населения, паритет покупательской способности; политическая стабильность и безопасность: рейтинги политической стабильности и безопасности; климат и география: широта, для различения холодных и жарких климатов; гарантия работы: уровень безработицы; политическая свобода: средний индекс политической и гражданской свободы; гендерное равенство: измеряется путем деления средней зарплаты мужчин на среднюю зарплату женщин
Организация по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР)	Индекс лучшей жизни (OECD Better Life Index)	В индекс входят следующие составляющие: жилье, разница в доходах, занятость, образование, защита окружающей среды, здравоохранение, безопасность, удовлетворенность жизнью и др.
ОЭСР	Рамочная схема измерения благополучия	Включает следующие блоки: качество жизни (состояние здоровья, баланс труда и быта, образование и квалификация, социальные связи, гражданское участие и вопросы государственного управления, качество окружающей среды, личная безопасность, субъективное благополучие); материальные условия жизни (доход и благосостояние, работа и заработки, жилищные условия). Методология также основана на устойчивости благополучия во времени, что требует сохранения разных видов капитала (экономического, природного, социального, человеческого, интеллектуального)
Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ)	Субъективное благополучие	Включает 3 показателя для измерения субъективного благополучия: удовлетворенность жизнью в целом; шкалу удовлетворенностью жизнью (складывается из 5 параметров, дающих в сумме единую балльную оценку); индекс личного благополучия (включает в себя 7 отдельных элементов, каждый из которых вносит уникальное отклонение в показатель «удовлетворенность жизнью в целом»: удовлетворенность уровнем жизни, здоровьем,

Продолжение табл. 2

Организация, предложившая показатель	Показатель	Содержание / характеристика показателя
		жизненными достижениями, личными связями, защищенностью, связью с общиной и безопасностью в будущем)
Международная организация труда (МОТ)	В рамках концепции «базовых потребностей» была предложена система универсальных показателей, учитывающих субъективное восприятие условий жизни и ее объективные оценки	Система показателей включает: здоровье; развитие личности путем обучения; занятость и качество трудовой жизни; свободное время и досуг; экономическое положение личности; социальное окружение; обеспечение безопасности и правосудия; участие в общественной жизни
Всемирный банк	Индикатор «Всеобщее благосостояние»	<i>Всеобщее благосостояние / процветание основано на идее инклюзивного роста (Inclusive Sustainable Growth), который рассматривается как высокий и устойчивый экономический рост по всем секторам экономики, основанный на эффективной занятости, равном доступе к образованию, рынкам и ресурсам. В основе инклюзивного роста заложена идея продуктивной и эффективной занятости, развитие творческого потенциала человека, социальной вовлеченности, социального диалога, преодоление бедности и региональных диспропорций</i>
Британский исследовательский центр Фонд новой экономики (New Economics Foundation) совместно с экологической организацией «Друзья Земли» (Friends of the Earth), гуманитарной организацией «Движение мирового развития» (World Development Movement) и группой независимых международных экспертов	Всемирный индекс счастья (Happy Planet Index)	<i>Основные составляющие индекса: ожидаемая продолжительность жизни, опыт благополучия, экологический след. Экономические показатели в расчете индекса не учитываются</i>
Британский аналитический центр (The Legatum Institute)	Индекс процветания (The Legatum Prosperity Index)	<i>Комбинированный индекс, включающий 9 индексов: экономика; бизнес; государственное управление; образование; здравоохранение; безопасность (национальная и личная); личная</i>

Окончание табл. 2

Организация, предложившая показатель	Показатель	Содержание / характеристика показателя
Институт Гэллага	Глобальный индекс благополучия (первоначально методология была разработана и внедрена для расчета индекса благополучия США)	<i>свобода; социальный капитал; окружающая природная среда</i> <i>Включает 5 взаимосвязанных аспектов благополучия: успех (связь между каждодневными делами и мотивацией для достижения целей); социальное благополучие (наличие поддержки и любви); финансовое благополучие (управление экономической ситуацией с целью снижения стресса и повышения безопасности); физическое благополучие (хорошее здоровье и достаточный запас энергии для осуществления ежедневной работы); общественное благополучие (ощущение безопасности и гордость за принадлежность к обществу)</i>

Конечно, наибольшее распространение в силу простоты расчетов, доступности информации, межстрановой сопоставимости и возможности расчета индексов на уровне регионов (например, субъектов РФ) получил индекс человеческого развития (ИЧР). Также известность получили индекс лучшей жизни ОЭСР и Всемирные исследования качества жизни, проводимые Институтом Гэллага. Последние, в частности, завоевали признание среди научной ответственности благодаря нобелевскому лауреату Даниелю Канеману. Именно он стал основателем «гэллаговского барометра удовлетворенности жизнью», разработав дизайн социологических исследований. Канеман на основе эмпирических исследований доказал, что субъективные характеристики жизни (уровень счастья и личная оценка качества жизни) не менее значимы, чем объективные оценки качества жизни [21. Р. 593]. В более поздних исследованиях Канеман анализировал, как религиозность влияет на жизнь людей и делает ли она их счастливыми. Согласно исследованиям «только глубокая вера дает позитивный результат для качества жизни и субъективного благополучия». Большинство же предложенных индексов рассчитывается для анализа процветания той или иной страны, для межстрановых сравнений и сопоставлений.

Есть и национальные инициативы по исследованию и измерению качества жизни и благополучия, например, во Франции, Германии, Великобритании, Италии, Испании, Нидерландах, США, Австралии, Новой Зеландии, Канаде, Китае, Бутане (валовое национальное счастье).

В нашей стране, к сожалению, не разрабатывались подобные индексы для измерения качества жизни и национального благополучия. Отдельные аспекты качества жизни и благополучия исследуются Всероссийским центром изучения общественного мнения (ВЦИОМ) и Всероссийским центром уровня жизни (ОАО «ВЦУЖ»). Несомненный научный интерес пред-

ставляют результаты исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), в частности лаборатории сравнительных социальных исследований (основные темы исследования: проблемы субъективного благополучия и уровень счастья; проблемы миграции и отношения к мигрантам в обществе, проблемы национализма и этнических конфликтов) и международной лаборатории позитивной психологии личности и мотивации (исследования психологического благополучия). Также для исследований качества жизни и его отдельных аспектов представляет научный и практический интерес Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE). Начиная с 1994 г. в единой базе собрана информация о структуре доходов и расходов домохозяйств, материальном благосостоянии, работе, здоровье, досуге, миграционном поведении и т.д. На сегодня это практически единственное в России репрезентативное панельное обследование, позволяющее отслеживать и анализировать социально-экономическое поведение домохозяйств и их отдельные характеристики (материальное благосостояние, состояние здоровья и склонность к здоровому образу жизни, семейные ценности, отношение к религии и т.д.).

Следует отметить наработки и рекомендации исследовательских коллективов и отдельных ученых по измерению качества жизни. Мы уже упоминали выше, что в настоящее время есть специальные исследования, посвященные расчетам качества жизни на уровне регионов России и российских городов. В работе Е.А. Пыстоговой предложен индекс качества жизни на основе агрегирования 12 показателей и представлена карта регионов России по качеству жизни [5]. В статье О.А. Козловой и др. также приведены методические подходы к расчету интегрального показателя качества жизни региона [22]. Интегральная оценка качества жизни региона рассчитана как средневзвешенная объективной оценки и субъективной (на примере Свердловской области). В свою очередь, объективная оценка рассчитана на основе индекса качества жизни (включает 12 направлений оценки: развитие гражданского общества; демографический потенциал региона; сохранение и укрепление здоровья населения; повышение доступности и качества образования; комфортная социальная среда, развитие жилищной сферы и повышение качества жилищно-коммунального обслуживания; повышение доступности культурных благ и удовлетворение потребности населения в свободной культурно-творческой самореализации; повышение благосостояния населения; повышение доступности и качества транспортных услуг для населения, безопасности дорожного движения; развитие рынка товаров и услуг; формирование комфортной, экологически благополучной среды проживания человека; обеспечение безопасности жизнедеятельности населения; экономический потенциал региона), а субъективная – на основе индекса удовлетворенности (по результатам опроса; «вопросы в анкете задавались по тем же направлениям, по которым проводился сбор статистических данных»). В работе А.Е. Балобанова и С.В. Голубева дан обзор качества жизни городов в разных странах мира. По мнению авторов,

качество жизни города «включает важные составляющие вклада в общее качество жизни, но напрямую не связанное с обязанностью поставщиков услуг: 1) участие в политической жизни; 2) экономика; 3) доступ к жилью; 4) субъективная оценка благополучия; 5) культура; 6) окружающая среда; 7) социальная справедливость; 8) технологии и инновации» [18].

На наш взгляд, заслуживают внимания исследования качества жизни О.А. Кислицыной [23–25]. В частности, в одной из работ «представлена оценка динамики качества жизни россиян за период с 2000 по 2014 г. Методология основана на построении методом процентных отношений композитного индекса – интегрального показателя, агрегирующего десять основных аспектов качества жизни (здоровье и здравоохранение, образование и обучение, доходы, жилье, работа, безопасность, семья, культура и отдых, управление, состояние окружающей среды), измеряемых посредством 82 индикаторов» [23. С. 547]. В работе представлен анализ показателей и индикаторов, как повлиявших на улучшение качества жизни россиян за анализируемый период, так и показателей, ухудшивших свои позиции. Автор делает вполне справедливый вывод о том, что есть определенные сложности в построении интегрального индекса качества жизни.

Методология и основные результаты исследования

Наличие большого количества интегральных показателей (индексов), характеризующих качество жизни, затрудняет объективную его оценку и интерпретацию, усложняет сопоставимость качества жизни в межстрановом анализе, динамике; большинство из них невозможно использовать в субъектах федеративных государств (областях, провинциях, землях, штатах и т.п.) и отдельных городах. Отсутствие единой терминологии в области качества жизни (используются смежные понятия: «благополучие», «счастье», «удовлетворенность жизнью») также затрудняет построение интегрального индекса качества жизни. Более того, в настоящее время происходят кардинальные изменения в функционировании общественных систем (и мы указывали выше на данные тенденции). Возникает закономерный вопрос: должны ли эти тенденции найти отражение в расчете интегрального показателя качества жизни?

Авторы настоящей статьи не претендуют на создание методологии измерения качества жизни. Процесс этот сложный и длительный, предполагающий коллективный результат междисциплинарных исследовательских коллективов и авторитетных экспертных сообществ. Цель статьи – обратить внимание на необходимость разработки и обоснования такой методологии и привлечение внимания к этим актуальным проблемам научной общественности, экспертного сообщества, возможно, политиков разного уровня, поскольку качество жизни признается в настоящее время критерием общественного прогресса. Назрела также потребность в разработке национального индекса качества жизни.

Итак, выделим основные проблемы в сложившихся подходах к измерению качества жизни.

Во-первых, на настоящий момент нет единой терминологии, позволяющей трактовать тот или иной интегральный индекс, как отражающий именно качество жизни. Смежные термины, скорее всего, характеризуют отдельные аспекты качества жизни и не могут претендовать на полноту входящих в интегральный индекс показателей. Причем часть из них (например, индекс качества жизни ООН, индекс процветания) характеризуют только измеримые объективные оценки тех или иных аспектов качества жизни, а другие (например, показатель субъективного благополучия ВОЗ) – только субъективные.

На наш взгляд, качество жизни – многогранная, комплексная, междисциплинарная концепция, наиболее содержательная и включает объективные и субъективные измеримые показатели, характеризующие те или иные стороны жизни человека. Интегральный индекс качества жизни должен включать экономические, социальные и экологические параметры жизнедеятельности человека и функционирования социально-экономических систем (городских, региональных, национальных, глобальных) и субъективные оценки личного благополучия человека (показатели для измерения субъективного благополучия).

Во-вторых, в проанализированных нами работах, посвященных подходам и методикам измерения качества жизни, очень сильно различаются как блоки, или направления оценки качества жизни, так и сами оценочные показатели. Большинство индексов включает такие объективные показатели, как экономическое благосостояние, занятость, образование и здоровье, досуг, гражданское общество и гражданская активность, государственное управление, безопасность, экология. Внутри блоков (направлений) в предлагаемых подходах количество показателей также колеблется от одного (например, в индексе качества жизни ООН в каждом из 8 блоков по одному оценочному показателю) до 10–15 (например, в исследовании О.А. Кислицыной).

Отсутствие единой методики и оценочных показателей также затрудняет расчет и анализ качества жизни. Видится, что таких показателей в каждом из блоков не должно быть много. Сложно сказать, сколько. Возможно, один оценочный показатель в каждом из направлений есть оптимальный вариант для расчета интегрального показателя (интегрального индекса). Самих направлений не должно быть больше 50. Ну и конечно, должны быть выработаны единые методические подходы к оценке субъективного благополучия. Представляется, что методический подход, предложенный коллективом авторов [22], в котором опрос должен проводиться по тем же направлениям, по которым проводится сбор статистических данных, является наиболее правомерным и объективным.

Что с уверенностью можно сказать – это должен быть не слишком трудоемкий и громоздкий для расчета интегральный показатель, легко масштабируемый композитный индекс (единый сводный показатель, который можно легко проследить во времени¹) с взвешенными самими пользователями компонентами качества жизни.

¹ В таком случае данные панельных исследований не всегда пригодны для расчета такого индекса.

В-третьих, современный этап социально-экономического развития (это свойственно как мировому сообществу, так и отдельным макрорегионам и национальным государствам) характеризуется неравномерностью, новыми угрозами и вызовами, но и новыми возможностями. МОТ, ВОЗ, ОЭСР все чаще в своих обзорах и докладах стали использовать термины «инклюзивное развитие», «инклюзивный рост» (Inclusive Sustainable Growth) через равенство возможностей, гендерное равенство, доступ к занятости и досугу потенциально уязвленных групп населения, социальную вовлеченность [26]. Та же ОЭСР в 2015 г. опубликовала доклад «Какова жизнь? Измерение благополучия в 2015 г. в странах ОЭСР» [27]. В докладе поставлены актуальнейшие вопросы, связанные с глобальными вызовами современности: Какова жизнь в целом? Неравенство в благополучии. Становится ли жизнь лучше? Мониторинг ресурсов для будущего? Какова жизнь для детей? Волонтерство и благополучие. То, где люди живут, может сильно влиять на их жизнь.

Вышеперечисленные тенденции характерны и для России. И тогда встают следующие закономерные вопросы: есть ли необходимость и целесообразность расширения и дополнения направлений (блоков) и соответствующих оценочных показателей, характеризующих качество жизни? Например, волонтерство и благополучие, сокращение неравенства в доходах, гендерное равенство, культурное многообразие, свобода выбора и расширение человеческих возможностей, среда проживания.

Действительно, сегодня очень многими исследователями подчеркивается значимость среды проживания не только для человека, но и для функционирования бизнеса, который при размещении активов обращает внимание на качество жизни в регионе присутствия [28–31]. В. Глазгачев отмечает, что «раньше город строился вокруг производства, власти, коммерции. Сейчас ровно наоборот. Сегодня фирма выбирает локализацию с оглядкой на культуру, инфраструктуру, возможность отдать детей в школу с преподаванием на родном языке (в условиях глобализации это оказывается важнее, чем голая производственная линия на дешевой площадке)» [29. С. 89]. И приводит в качестве примера маленький город Мышкин зоны Золотого кольца, в котором благодаря авторитету директора местного музея стала развиваться гражданская инициатива местных жителей, стали расширяться сферы человеческих возможностей. Известный российский ученый Наталья Зубаревич также указывает на тот факт, что «в старой экономике люди шли за ресурсами. В индустриальной – важную роль играло соседство с рынками сбыта. Это важно и сейчас. Но в постиндустриальной экономике все переворачивается. Уже не люди работают на производство, а сервисы работают на людей. Где люди, там и концентрируются сервисы» [30. С. 90]. Т. Абанкина акцентирует внимание на культуре, улучшающей «городскую среду и развитие городских индустрий» [31. С. 101]. Всеми вышеперечисленными авторами особо отмечается необходимость разнообразия (экономического, культурного, социального и пр.), с одной стороны, и самоидентификации и этноса – с другой («плавильный котел» в Америке был эффективен до мощного потока мигрантов начала XXI в.). Также

В. Глазычев приводит пример идеального города: «...а сегодня жив идеальный город совсем другого типа – это американский Рестон, штат Вирджиния. Он был построен в 1960–1980-х годах благодаря фанатическому упорству замечательного девелопера Роберта Саймона, который вложил в этот проект все свои средства. В Рестоне есть разнообразие и свобода выбора – занятий, образа жизни, структуры семейного бюджета» [29. С. 88]. Наиболее подходящим городом для жизни называется и студенческий город Томск.

Остаются открытыми и отражения в направлениях оценки качества жизни и соответствующих оценочных показателях цифровизации всех сторон общественной жизни.

В-четвертых, в связи с возрастающей неустойчивостью и нестабильностью функционирования социально-экономических систем актуализируются расчеты устойчивости качества жизни во времени и параметров, позволяющих эту устойчивость отслеживать.

В 2012 г. в Копенгагене состоялось экспертное совещание с целью выработки рекомендаций по подготовке отчетных статистических данных о благополучии населения в мире, позволяющих измерять этот показатель, в том числе и на региональном уровне. В рамочной схеме измерения благополучия, предложенной ОЭСР, кроме собственно блоков качества жизни, отмечена необходимость устойчивости благополучия во времени через сохранение разных видов капитала (экономического, природного, человеческого, социального) [11].

Однако следует согласиться с авторами учебного пособия «Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса», что роль сохранения и приращения капиталов имеет важное значение в единственном аспекте – «формирование ресурсов для производственной деятельности» [32. С. 43]. «Человеческое развитие рассматривается как двусторонний процесс: с одной стороны, это формирование человеческих способностей (укрепление здоровья, приобретение знаний, совершенствование профессиональных навыков), а с другой – это реализация приобретенных способностей для производительных целей или для отдыха, культурной, политической деятельности» [Там же. С. 43]. И действительно, человеческое развитие не сводится только к материальному потреблению и росту экономического благосостояния (сегодня это обстоятельство признается всей прогрессивной мировой общественностью). Не менее, а для некоторых людей и более важны долгая и полноценная жизнь, активная гражданская позиция, возможность приобщения к искусству, созидательная деятельность, сохранение природной среды, глубокие религиозные чувства, помощь обездоленным, жизнь в согласии с самим собой и окружающим миром.

Таким образом, устойчивое развитие качества жизни во времени должно включать и сохранение разных видов капитала, и человеческое развитие, в том числе расширение человеческих возможностей. В нашем исследовании под устойчивым развитием качества жизни во времени будем понимать гибкое адаптивное функционирование основных систем жизнеобеспечения человека под воздействием внешних и внутренних (с точки зрения субъективного благополучия) факторов, способствующих

сохранению различных видов капитала, человеческому развитию и расширению человеческих возможностей в долгосрочном периоде.

В табл. 3 представлены возможные направления оценки и соответствующие им показатели для расчета интегрального индекса качества жизни.

Таблица 3. Направления и показатели оценки качества жизни

Направления оценки	Показатели оценки качества жизни
Материальное благополучие	Уровень ВВП на душу населения по паритету покупательной способности
Равенство в распределении доходов	Индекс концентрации доходов Джини
Отсутствие бедности	Доля населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума
Индивидуальные доходы	Отношение среднедушевых денежных доходов к прожиточному минимуму
Миграционная привлекательность страны / региона	Коэффициент миграционного прироста
Экономический потенциал страны / региона	Объем инвестиций в основной капитал на душу населения
Гендерное равенство	Соотношение средней заработной платы мужчин и женщин
Развитие рынков услуг	Объем платных услуг на душу населения
Гарантия работы и занятость	Уровень безработицы
Жилье	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся на 1 человека*
Образование	Среднее количество лет обучения на 1 человека
Здоровье	Ожидаемая продолжительность жизни / средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении
Семейная жизнь	Уровень разводов
Баланс жизни и труда	Количество времени, приходящегося на общение с семьей и близкими
Политическая стабильность и безопасность	Рейтинги политической стабильности и безопасности
Политическая свобода	Средний индекс политической и гражданской свободы
Государственное управление	Количество и доступность открытых online-сервисов
Личная безопасность	Уровень преступности / количество преступлений
Культурное разнообразие	Количество учреждений культуры, удовлетворяющих различные вкусы и потребности людей
Расширение возможностей	Уровень развития некоммерческих организаций (НКО)
Климат и природные условия	Широта для различения холодных и жарких климатов
Экологически благоприятная среда проживания	Площадь зеленых массивов и насаждений в городах и регионах
Природный капитал	Затраты на охрану окружающей среды
Производственный капитал	Прирост производительности труда
Интеллектуальный капитал	Количество патентов и ноу-хау
Человеческий капитал	Средняя заработная плата на 1 человека
Социальный капитал	Уровень теневого сектора / уровень транзакционных издержек

* Данный показатель может быть модифицирован. Например, общая площадь жилых помещений, приходящихся на 1 человека, за исключением ветхого и аварийного жилья.

Тогда интегральный индекс качества жизни можно рассчитать по следующей формуле:

$$\text{ИИКЖ} = \text{ИКЖ} + \text{ИУ}, \quad (1)$$

где ИИКЖ – интегральный индекс качества жизни; ИКЖ – индекс качества жизни, рассчитанный на основе объективных оценочных показателей; ИУ – индекс удовлетворенности, рассчитанный на основе субъективных оценочных показателей удовлетворенности.

В свою очередь, частный индекс качества жизни (ИКЖ) и частный индекс удовлетворенности (ИУ) могут быть рассчитаны как среднее арифметическое частных показателей (приведенных индексов):

$$\text{ИКЖ} = \frac{\sum \text{ИКЖ}i}{n}, \quad (2)$$

$$\text{ИУ} = \frac{\sum \text{ИУ}j}{m}, \quad (3)$$

где ИКЖ i – преобразованные индексы показателей, входящих в синтетический индекс качества жизни; n – количество показателей, входящих в индекс; ИУ j – преобразованные индексы показателей, входящих в синтетический индекс удовлетворенности; m – количество показателей, входящих в индекс.

Сразу отметим, что это всего лишь возможные варианты направлений оценки и построения интегрального индекса качества жизни, открытые для обсуждения и научной дискуссии. Безусловно, направления оценки, как и состав оценочных показателей, требуют тщательного изучения, детального анализа, экспертизы и апробации. Национальный интегральный индекс качества жизни должен объединить все лучшие мировые наработки в этой области с учетом особенностей нашей страны (например, природно-климатических, исторических, социокультурных), быть масштабируемым для построения интегральных индексов качества жизни регионов РФ и городов.

Заключение

Современные реалии ставят перед исследователями все новые и новые вопросы. Мировая общественность и глобальные авторитетные организации широко обсуждают будущее мира, развитие отдельных стран и регионов. На повестке дня ВОЗ, МОТ, ОЭСР, ЕС проблемы здоровья, занятости и создания достойных рабочих мест, снижения неравенства, расширения возможностей, устойчивого развития. Устоявшиеся понятия, концепции требуют переосмысления и наполнения новым содержанием, исходя из реалий настоящего и будущего. В полной мере это относится к качеству жизни, измерению благополучия. Качество жизни сегодня рассматривается как приоритет социально-экономического развития стран и регионов, становится критерием оценки общественного прогресса и функционирования социально-экономических систем.

Безусловно, изыскания в этой области будут продолжаться, как и останутся актуальными исследования отдельных составляющих качества жизни и их влияние на удовлетворенность жизнью (например, влияние здоровья и долголетия, профессионального образования, наличия активной гражданской позиции, комфортная среда проживания, или наоборот, проявление негативных тенденций – рост гендерного неравенства, неравенства в доходах, ухудшение экологии и т.д.). Актуальными также являются исследования качества жизни отдельных возрастных и социальных групп, исследования глобального старения и здоровья пожилых людей. Необходимо и поиск релевантных показателей (индикаторов) для измерения качества жизни и их отражения в статистических данных. Это особо актуально для нашей страны. К сожалению, национальная статистика мало чувствительна к изменениям и часто оперирует данными, доказавшими свою эффективность в прошлом.

Авторы также продолжают исследования в области качества жизни и устойчивого развития; планируется проведение эмпирических исследований в области расчета интегрального индекса качества жизни на уровне регионов РФ.

Литература

1. Гайсина С. Качество жизни населения в условиях социальной модернизации // Общество и экономика. 2017. № 9. С. 189–201.
2. Леочи П. Качество жизни и устойчивое развитие // Экономические науки. 2012. № 5 (90). С. 41–45.
3. Моргунов Е.В., Мамаев С.М. Развитие городов через призму качества жизни населения // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. № 38. С. 26–42.
4. Манайкина Е.С. Управление проектами в компании с учетом принципов концепции устойчивого развития : дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. 196 с.
5. Пыстогова Е.А. Состояние качества жизни в регионах России: социальное картирование // Устойчивое инновационное развитие: проектирование и управление. 2015. Т. 11, № 4 (29). С. 104–115.
6. Леочи П. Качество жизни, устойчивое развитие и окружающая среда // Мир новой экономики. 2011. № 2 (12). С. 4–21.
7. Официальный сайт Института Гэллапа. URL: <https://www.gallup.com/home.aspx> (дата обращения: 20.06.2018).
8. Гэлбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 408 с.
9. Стиглиц Д., Сен А., Фитусси Ж.-П. Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла? Доклад Комиссии по измерению экономики и социального прогресса / пер. с англ. И. Кушнаревой; науч. ред. перевода Т. Дробышевская. М.: Изд-во Института Гайдара, 2016. 216 с.
10. Садовая Е.С., Сауткина В.А. Качество жизни населения мира: измерение, тенденции, институты. М.: ИМЭМО РАН, 2012. 208 с.
11. Измерение показателей и постановка целевых ориентиров в области благополучия: инициатива Европейского регионального бюро ВОЗ. Первое совещание группы экспертов Копенгаген, Дания, 8–9 февраля 2012 г. URL: http://www.euro.who.int/_data/assets/pdf_file/0003/195510/e96764r.pdf (дата обращения: 28.06.2018).

12. Слободенюк Е. Последствия кризиса 2015 года: обеднение или прекарнизация // Журнал исследований социальной политики. 2017. 15(2). С. 183–200.
13. Бобылев С., Зубаревич Н., Соловьева С. Вызовы кризиса: как измерять устойчивость развития // Вопросы экономики. 2015. № 1. С. 147–160.
14. *Наше общее будущее: Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / пер. с англ.; под ред. С.А. Евтеева и Р.А. Перелета.* М. : Прогресс, 1989. 376 с.
15. Доклад о целях в области устойчивого развития, 2017. URL: https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2017/TheSustainableDevelopmentGoalsReport2017_Russian.pdf (дата обращения: 04.07.2018).
16. *Бизнес. Экология. Человек* : сборник корпоративных практик. М., 2016. 156 с.
17. Аванесов Е.К. Качество жизни и стандартизация индикаторов устойчивого развития // Экономика качества. 2014. № 1. URL: <http://eqjournal.ru/pdf/05/Аванесов.pdf> (дата обращения: 10.07.2018).
18. Балобанов А.Е., Голубев С.В. Качество жизни – ключевой параметр стратегии современного города. URL: http://ion.ranepa.ru/upload/images/Balobanov_kachestvo.pdf (дата обращения: 10.07.2018).
19. Саенко М.Ю. Качество жизни и экономика устойчивого развития региона // Теория и практика общественного развития. 2013. № 3. С. 202–205.
20. Прохорова О.В. Качество жизни населения как показатель устойчивого развития региона // Вестник Калининградского филиала Санкт-Петербургского университета МВД России. 2014. № 2 (36). С. 149–152.
21. Kahneman D., Diener E., & Schwarz N. Well-being: The foundations of hedonic psychology. N.Y. : Russell Sage Foundation, 1999.
22. Козлова О.А., Гладкова Т.В., Макарова М.Н., Тухтарова Е.Х. Методический подход к измерению качества жизни населения региона // Экономика региона. 2015. № 2. С. 182–193.
23. Кислицына О. Национальный индекс качества жизни (благополучия) как инструмент мониторинга эффективности социально-экономической политики в России // Журнал исследований социальной политики. 2017. № 15 (4). С. 547–558.
24. Кислицына О. Новое глобальное движение: измерение прогресса и благополучия // Проблемы современной экономики. 2016. № 3 (59). С. 81–86.
25. Кислицына О.А. Измерение качества жизни / благополучия: международный опыт. М. : Институт экономики РАН, 2016. 62 с.
26. *OECD Employment Outlook 2017*, OECD Publishing, Paris. URL: http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-en (access date: 10.08.2018).
27. *OECD How's Life? 2015*, OECD Publishing. URL: http://doi.org/10.1787/how_life-2015_en (access date: 10.08.2018).
28. Волчкова Н. Российские регионы: где делать бизнес? // Harvard Business Review Россия. Июнь – июль 2011. С. 26–27.
29. Глазычев В. Город, где хочется жить // Harvard Business Review Россия. Май 2011. С. 87–91.
30. Зубаревич Н. Человек и пространство // Harvard Business Review Россия. Июнь – июль 2009. С. 86–91.
31. Абанкина Т. Креативная экономика: переход к капитализации культурного наследия // Вопросы экономики. 2017. № 4. С. 100–116.
32. *Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса* : учеб. пособие / под общ. ред. проф. В.П. Колесова. 2-е изд., доп. и перераб. М. : Права человека, 2008. 636 с.

Nekhoda E.V., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: sheyna@sibmail.com

Roshina I.V., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: riv58@narod.ru

Pak V.D., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: vadic.pak@yandex.ru

QUALITY OF LIFE: PROBLEMS OF MEASUREMENT

Keywords: Quality of Life, Well-Being, measurement of the Quality of Life, indicators of the Quality of Life, Sustainable Development, types of capital, Human Development.

The article is theoretically staged and is devoted to the problems of measuring the Quality of Life. Causes of increasing research interest in measuring the Quality of Life are argued. There are systematized stages of the evolution of the Quality of Life in the context of theories and concepts of social development and the corresponding indicators. Various approaches to measuring the Quality of Life are summarized, including through integrated indicators and indices offered by global organizations. The article proves that at the present time there is a need to change the approaches and methodology of measuring the Quality of Life. An analysis is made of the main trends of global development, one way or another affecting the Quality of Life and its components. The need to ensure the sustainability in time of the Quality of Life through the preservation of capital and human development, as well as the desirability of expanding the directions and estimates in the calculation of the integral quality of life indicator is proved.

References

1. Gajsina S. Kachestvo zhizni naseleniya v usloviyah social'noj modernizatsii // Obshchestvo i ehkonomika. 2017. № 9. S. 189–201.
2. Leochi P. Kachestvo zhizni i ustojchivoe razvitie // Ekonomicheskie nauki. 2012. №5(90). S. 41–45.
3. Morgunov E.V., Mamaev S.M. Razvitie gorodov cherez prizmu kachestva zhizni naseleniya // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. 2017. №38. S. 26–42.
4. Manajkina E.S. Upravlenie proektami v kompanii s uchetom principov koncepcii ustojchivogo razvitiya. Dis... uch. st. kand. ehkon. nauk. M., 2015. 196 s.
5. Pystogova E.A. Sostoyanie kachestva zhizni v regionah Rossii: social'noe kartirovanie // Elektronnoe nauchnoe izdanie «Ustojchivoe innovacionnoe razvitie: proektirovanie i upravlenie». 2015. Tom 11. № 4 (29). S. 104–115.
6. Leochi P. Kachestvo zhizni, ustojchivoe razvitie i okruzhayushchaya sreda // Mir novoj ehkonomiki. 2011. № 2(12). – S. 4–21.
7. Oficial'nyj sajt Instituta Gehllapa. URL: <https://www.gallup.com/home.aspx> (circulation date 20.06.2018).
8. Gehlbrejt Dzh. K. EHkonomicheskie teorii i celi obshchestva. M.: Progress, 1976. 408 s.
9. Stiglic D., Sen A., Fitussi Zh.-P. Neverno ocenivaya nashu zhizn': Pochemu VVP ne imeet smysla? Doklad Komissii po izmereniyu ehkonomiki i social'nogo progressa / per. s angl. I. Kushnarevoj; nauchn. red. perevoda T. Drobyshevskaya. M.: Izd-vo Instituta Gajdara, 2016. 216 s.
10. Sadovaya E.S., Sautkina V.A. Kachestvo zhizni naseleniya mira: izmerenie, tendencii, instituty. M.: IMEHO RAN, 2012. 208 s.
11. Izmerenie pokazatelej i postanovka celevykh orientirov v oblasti blagopoluchiya: iniciativa Evropejskogo regional'nogo byuro VOZ. Pervoe soveshchanie grupy ehkspertov Kopengagen, Daniya, 8–9 fevralya 2012 g. URL: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/195510/e96764r.pdf (circulation date 28.06.2018).
12. Slobodenyuk E. Posledstviya krizisa 2015 goda: obednenie ili prekarizatsiya // Zhurnal issledovaniy social'noj politiki. 2017. 15(2). S. 183–200.
12. Slobodenyuk E. Posledstviya krizisa 2015 goda: obednenie ili prekarizatsiya // Zhurnal issledovaniy social'noj politiki. 2017. 15(2). S. 183–200.
13. Bobilev S., Zubarevich N., Solov'eva S. Vyzovy krizisa: kak izmeryat' ustojchivost' razvitiya // Voprosy ehkonomiki. 2015. № 1. S. 147–160.

14. Nashe obshchee budushchee: Doklad Mezhdunarodnoj komissii po okruzhayushchej srede i razvitiyu (MKOSR): per. s angl.; pod red. S.A. Evteeva i R.A. Pereleta. M.: Progress, 1989. 376 s.

15. Doklad o celyah v oblasti ustojchivogo razvitiya, 2017. [Elektronnyj resurs]. URL: https://unstats.un.org/sdgs/files/report/2017/TheSustainableDevelopmentGoalsReport2017_Russian.pdf (circulation date 04.07.2018).

16. Biznes. Ekologiya. CHelovek, sbornik korporativnyh praktik / RSPP, Moskva, 2016. 156 s.

17. Avanesov E.K. Kachestvo zhizni i standartizaciya indikatorov ustojchivogo razvitiya // *Ekonomika kachestva*. 2014. № 1. URL: <http://eqjournal.ru/pdf/05/Avanesov.pdf> (circulation date 10.07.2018).

18. Balobanov A.E., Golubev S.V. Kachestvo zhizni – klyuchevoj parametr strategii sovremennogo goroda. URL: http://ion.ranepa.ru/upload/images/Balobanov_kachestvo.pdf (circulation date 10.07.2018).

19. Saenko M.YU. Kachestvo zhizni i ehkonomika ustojchivogo razvitiya regiona // *Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya*. 2013. № 3. S. 202–205.

20. Prohorova O.V. Kachestvo zhizni naseleniya kak pokazatel' ustojchivogo razvitiya regiona // *Vestnik Kaliningradskogo filiala Sankt-Peterburgskogo universiteta MVD Rossii*. 2014. № 2(36). S. 149–152.

21. Kahneman D., Diener E., & Schwarz N. Well-being: The foundations of hedonic psychology. New York : Russell Sage Foundation, 1999. Pp. 593.

22. Kozlova O.A., Gladkova T.V., Makarova M.N., Tuhtarova E.H. Metodicheskij podhod k izmereniyu kachestva zhizni naseleniya regiona // *EHkonomika regiona*. 2015. № 2. S. 182–193.

23. Kislicyna O. Nacional'nyj indeks kachestva zhizni (blagopoluchiya) kak instrument monitoringa ehffektivnosti social'no-ehkonomicheskoy politiki v Rossii // *ZHurnal issledovaniy social'noj politiki*. 2017. 15(4). S. 547–558.

24. Kislicyna O. Novoe global'noe dvizhenie: izmerenie progressa i blagopoluchiya // *Problemy sovremennoj ehkonomiki*. 2016. №3 (59). S. 81–86.

25. Kislicyna O.A. Izmerenie kachestva zhizni / blagopoluchiya: mezhdunarodnyj opyt. M.: Institut ehkonomiki RAN, 2016. 62 s.

26. OECD Employment Outlook 2017, OECD Publishing, Paris. URL: http://dx.doi.org/10.1787/empl_outlook-2017-en (circulation date 10.08.2018).

27. OECD How's Life? 2015, OECD Publishing. URL: http://doi.org/10.1787/how_life-2015-en (circulation date 10.08.2018).

28. Volchkova N. Rossijskie regiony: gde delat' biznes? // *Harvard Business Review Rossiya*. Iyun' – iyul' 2011. S. 26–27.

29. Glazychev V. Gorod, gde hochetsya zhit' // *Harvard Business Review Rossiya*. Maj 2011. S. 87–91.

30. Zubarevich N. CHelovek i prostranstvo // *Harvard Business Review Rossiya*. Iyun' – iyul' 2009. S. 86–91.

31. Abankina T. Kreativnaya ehkonomika: perekhod k kapitalizacii kul'turnogo naslediya // *Voprosy ehkonomiki*. 2017. № 4. P. 100–116.

32. Chelovecheskoe razvitiye: novoe izmerenie social'no-ehkonomicheskogo progressa. Uchebnoe posobie pod obshchej redakciej prof. V.P. Kolesova (ehkonomicheskij fakul'tet MGU), 2-e izdanie, dopolnennoe i pererabotannoe. M.: Prava cheloveka, 2008. 636 s.

For referencing:

Nekhoda E.V., Roshina I.V., Pak V.D. Kachestvo zhizni: problemy izmereniya [Quality of life: problems of measurement]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 107–125.

УДК 331.1

DOI: 10.17223/19988648/43/8

Л.Г. Миляева

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ФУНКЦИОНАЛЬНО-КВАЛИФИКАЦИОННОЙ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ
ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИЙ**

В статье акцентированы моменты, подтверждающие актуальность проблематики исследования. Обоснованы ключевые позиции, формирующие подходы к оценке конкурентоспособности работника (персонала) организаций в условиях внедрения профессиональных стандартов. Представлена оригинальная методика оценки функционально-квалификационной конкурентоспособности работников. На условном примере проиллюстрирована ее реализация; обозначены прикладные аспекты использования.

Ключевые слова: качество рабочей силы, функционально-квалификационная конкурентоспособность персонала, профессиональные стандарты, методика оценки.

В условиях трансформирующейся экономики, сопряженных со сменой приоритетов и режимов хозяйствования, меняются требования к качеству наемной рабочей силы, обуславливая корректировку подходов к оценке персонала предприятий (организаций). Как известно, основным оценочным показателем работника (персонала), базирующимся на сравнении фактических характеристик рабочей силы с характеристиками, обоснованными требованиями конкретных рабочих мест и соответственно нацеленными на оптимизацию трудового процесса, выступает конкурентоспособность (индивидуальная или средневзвешенная по кругу анализируемых работников). Очевидно, что измерителем данного относительного показателя качества рабочей силы выступает достигнутый уровень конкурентоспособности, гипотетически меняющийся в диапазоне от нуля, символизирующего полное несоответствие требованиям анализируемых рабочих мест, до единицы, отражающей полное соответствие фактических характеристик рабочей силы «эталонным» (для данного рабочего места) параметрам.

Не секрет, что меняющиеся условия профессиональной деятельности работников вносят коррективы как в понятийный аппарат, так и в методические подходы к анализу конкурентоспособности. Например, в условиях инновационной экономики правомерно использовать показатель «инновационная конкурентоспособность», значимой компонентой которого выступает мотивация работника к инновационной деятельности [1]; в условиях широкомасштабного внедрения компетентного подхода во все сферы экономики – показатель «компетентностная конкурентоспособность»

[2. С. 94–102]; в зависимости от акцентированных моментов могут быть выделены прочие аспекты [3–4].

Отличительной особенностью нынешнего этапа управления персоналом является ориентация на профессиональные стандарты, детализирующие квалификационные характеристики рабочей силы по рабочим местам (должностям) в следующих критериях: адекватный уровень квалификации [5], трудовые функции, трудовые действия, необходимые умения, необходимые знания. Проблема заключается в том, что нередко внедрение профессиональных стандартов, разрабатываемых объединениями работодателей, отстает от реалий трудовой деятельности. Все чаще следствием углубления функциональной кооперации и разделения труда, сопряженными с повышением гибкости рабочей силы, становятся так называемые интегральные рабочие места, предъявляющие к работнику требования нескольких смежных профессиональных стандартов. Представляется, что отмеченные обстоятельства ориентируют предприятия на разработку внутрифирменных профессиональных стандартов [6], аккумулирующих реально востребованные на конкретном рабочем месте трудовые функции, одобренные работодателем. Поскольку ключевым элементом любого профессионального стандарта (как утвержденного соответствующим приказом Министерства труда и социальной защиты РФ, так и внутрифирменного, утвержденного локальным актом) является функциональная карта (ФК), конкурентоспособность работника, отражающую степень соответствия качества его рабочей силы заданным параметрам ФК, правомерно позиционировать как функционально-квалификационную.

Основные параметры предлагаемой методики оценки функционально-квалификационной конкурентоспособности работника (персонала) организации (предприятия) аккумулирует визитная карточка (табл. 1).

Алгоритм методики оценки функционально-квалификационной конкурентоспособности работника (персонала) организации (предприятия) предполагает последовательное выполнение следующих этапов:

Первый этап – конкретизация параметров реального рабочего места (стационарного или мобильного, предполагающего перемещение по смежным рабочим местам) – фактической зоны приложения труда работника (работников), предназначенной для выполнения определенных, адекватных необходимым квалификационным требованиям (по критериям национальной квалификационной рамки [5]: «полномочия и ответственность», «характер умений», «характер знаний», «основные пути достижения уровня квалификации – требуемые образование и опыт») трудовых функций.

Второй этап – утверждение для анализируемого рабочего места макета функционально-квалификационной карты (ФКК). При выполнении данного этапа возможны два варианта:

- воспользоваться типовым форматом [6];
- разработать «свой», скорректированный под специфику организации, внутрифирменный вариант ФКК (табл. 2).

Таблица 1. Визитная карточка методики оценки функционально-квалификационной конкурентоспособности работника (персонала) организации

Параметр методики	Характеристика параметра
Вид методики	Методика количественного типа
Тип методики	Универсальная методика (для любой функциональной категории персонала)
Информационная база	Материалы целевого анкетирования работников
Концептуальная основа	Достигнутый уровень функционально-квалификационной конкурентоспособности определяется по степени соответствия характеристик рабочей силы работника (персонала) параметрам функциональной карты внутрифирменного профессионального стандарта
Диагностируемые показатели	Частные и интегральные уровни функционально-квалификационной конкурентоспособности, гипотетически находящиеся в нормированном интервале от 0,50 до 1,00 с выделением следующих градаций: – начальный профессиональный уровень (от 0,50 до 0,70); – профессиональный уровень (от 0,71 до 0,90); – высокопрофессиональный уровень (от 0,91 до 1,00)
Целевое предназначение методики	Диверсифицированное: – диагностика достигнутого уровня функционально-квалификационной конкурентоспособности; – выявление профиля конкурентоспособности; – оптимизация распределения трудовых функций между интегральными рабочими местами; – обоснование рекомендаций по управлению конкурентоспособностью

Таблица 2. Предлагаемый макет функционально-квалификационной карты

Уровень квалификации	Параметры	Характеристики параметров
	Трудовые функции	
	Требования к образованию	
	Требования к опыту практической работы	
	Трудовые действия	
	Необходимые умения	
	Необходимые знания	

Третий этап – обоснование функционально-квалификационной карты реального рабочего места. Подчеркнем, что ориентиром для ФКК может послужить один или несколько утвержденных Минтрудом РФ профессиональных стандартов. Реализацию данного и последующих этапов искомой методики представляется целесообразным проиллюстрировать на условном примере. Предположим, что сотрудник банка, занимающий должность операциониста, трудится на интегрированном рабочем месте, предполагающем наличие должных квалификационных навыков по смежным рабочим местам (допустим, кассира и консультанта). С учетом отмеченного ФКК такого сотрудника может быть представлена пятью трудовыми функциями:

ми, обозначенными буквенной символикой (табл. 3), заимствованными из следующих ПС:

– профессиональный стандарт «Специалист по микрофинансовым операциям» № 430, утвержденный Приказом Минтруда РФ от 22 апреля 2015 г. № 238н (трудовая функция «осуществление операций по обслуживанию физических лиц» – А);

– профессиональный стандарт «Контролер банка» № ПС-РПС 0022-2014, утвержденный 26 декабря 2014 г. № 1018-рс (трудовая функция «проведение кассовых операций, сопряженных с приемом, выдачей и/или обменом денег» – В);

– профессиональный стандарт «Специалист по ипотечному кредитованию» № 442, утвержденный Приказом Минтруда РФ от 19 марта 2015 г. № 171н (трудовая функция «консультирование клиентов по всем продуктам и услугам банка, включая кредитование» – С);

– профессиональный стандарт «Специалист рынка ценных бумаг» № 432, утвержденный Приказом Минтруда РФ от 23 марта 2015 г. № 184н (трудовая функция «осуществление депозитной деятельности» – D);

– профессиональный стандарт «Специалист по финансовому консультированию» № 439, утвержденный Приказом Минтруда РФ от 19 марта 2015 г. № 167н (трудовая функция «уточнение цели визита клиента в банк и его направление к профильным специалистам» – E).

Четвертый этап – утверждение макета опросной анкеты, нацеленной на выявление частных и интегрального уровней функционально-квалификационной конкурентоспособности работника (персонала) организации. Представляется, что макет анкеты должен аккумулировать трудовые функции ФКК оцениваемого работника и перечень вопросов, нацеленных на выявление достигнутого уровня овладения «необходимыми знаниями и умениями». Предлагаемый формат (табл. 4), предполагает тестирование каждой трудовой функции с помощью 5 профильных вопросов, ответы на которые рекомендуется оценивать по следующей шкале: неверный ответ – 0 баллов; верный, но неполный ответ – 1 балл; верный и полный ответ – 2 балла.

Очевидно, что максимальное количество баллов по каждой из 5 трудовых функций составит 10, по всей ФКК – 50 баллов.

Пятый этап – разработка и утверждение руководством организации вариантов Анкеты, предназначенной для диагностики частных (по отдельным трудовым функциям) и интегрального (по всей ФКК) уровней функционально-квалификационной конкурентоспособности (см. табл. 4).

Шестой этап – анкетирование сотрудников, базирующееся на принципе лотерейного выбора вариантов анкеты (табл. 4).

Седьмой этап – обработка материалов анкетирования, сопряженная с диагностированием частных и интегрального уровней функционально-квалификационной конкурентоспособности работника (персонала). Необходимо подчеркнуть, что в основу возможных градаций (см. табл. 1) положены следующие допущения: для идентификации начального профессио-

нального уровня работник должен набрать по каждой трудовой функции не менее 5 баллов, для профессионального уровня – не менее 7 баллов, соответственно высокопрофессионального – не менее 9 баллов.

Таблица 3. Функционально-квалификационная карта операциониста банка (условный пример)

Уровень квалификации	Параметры	Характеристики параметров
6	Трудовые функции	<p>Осуществление операций по обслуживанию физических лиц (А).</p> <p>Проведение кассовых операций, сопряженных с приемом, выдачей и (или) обменом денег (В).</p> <p>Консультирование клиентов по всем продуктам и услугам банка, включая кредитование (С).</p> <p>Осуществление депозитной деятельности (D).</p> <p>Уточнение цели визита клиента в банк и его направление к профильным специалистам (Е)</p>
	Требования к образованию	Среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена; высшее образование – бакалавриат
	Требования к опыту практической работы	Для среднего профессионального образования – опыт работы в банковской сфере не менее 1 года; для высшего образования опыт практической работы не требуется
	Трудовые действия	Выбор контрагентов по сделкам; проведение кассовых операций; формирование клиентской базы; заключение депозитарных договоров; участие в формировании методологии финансового консультирования и планирования
	Необходимые умения	Проводить оценку затрат, обоснование стоимости сделки; проверять правильность оформления профильных документов; выявлять потребности клиента по видам и условиям ипотечного кредитования; использовать в работе специализированные компьютерные программы; устанавливать и поддерживать на должном уровне деловые коммуникации с сотрудниками организации
Необходимые знания	Основы гражданского законодательства РФ; правовые основы ведения кассовых операций, операций с наличной валютой и чеками; законодательство РФ в области заключения гражданско-правовых сделок, регулирования депозитной деятельности; основы стратегического менеджмента и маркетинга; основы финансового анализа; основы экономического анализа	

Таблица 4. Фрагмент анкеты, предназначенной для диагностики функционально-квалификационной конкурентоспособности операционистов банка (условный пример)

Трудовая функция	Профильные вопросы (вариант № ...)
А – осуществление операций по обслуживанию физических лиц	После создания и подтверждения банковская операция направляется (продолжите)...
	Уточните, что содержится в разделе информации по банковской операции...
	В конфликтном случае операционист по обслуживанию информирует об инциденте (продолжите)...
	Ответственность за управление операционным риском структурных подразделений банка возлагается на (продолжите)...
В – проведение кассовых операций, сопряженных с приемом, выдачей и (или) обменом денег	Назовите документ, удостоверяющий передачу права собственности от должника к кредитору в качестве обеспечения оплаты долга ...
	Первичный резерв ликвидности банка составляет
	Уточните, где клиент банка может подать заявление на получение негосударственной пенсии...
	Перечислите обязательные реквизиты заверения копий документов, прилагаемых к заявлению...
С – консультирование клиентов по всем продуктам и услугам банка, включая кредитование	Чтобы внести изменения в данные по документу, необходимо выполнить действия (продолжите)...
	Согласно инструкции операционист должен уметь (продолжите)...
	Укажите сотрудников, относящихся к первой линии защиты...
	Назовите договоры, которые предлагает заключить своим клиентам НПФ Сбербанка...
D – осуществление депозитной деятельности	Профессиональными участниками рынка ценных бумаг являются (перечислите)...
	Документы, прилагающиеся к заявлению на получение негосударственной пенсии по КПП ПАО Сбербанка (перечислите)...
	Назовите документ, дающий право кредитору распоряжаться закладываемым имуществом в виде машинного оборудования, урожая, скота ...
	Назовите формы ипотеки ...
E – уточнение цели визита клиента в банк и его направление к профильным специалистам	На заявлениях ОПС ставится печать (продолжите)...
	Отделы управления депозитными операциями (продолжите)...
	Валютное управление коммерческого банка включает ...
	Менеджеру по продажам в процессе общения с клиентами демонстрационные материалы необходимы для (продолжите)...
E – уточнение цели визита клиента в банк и его направление к профильным специалистам	Сущность активных операций банка заключается (продолжите)...
	Размер платы за управление, взимаемой факторинговой компанией, составляет ...
	Копии каких документов прилагаются в обязательном порядке при подаче в банк любого заявления (укажите)...
	Расходы факторинговой компании по оценке кредитоспособности снижаются во время (продолжите)...
E – уточнение цели визита клиента в банк и его направление к профильным специалистам	При выявлении проблемной ссуды банк в первую очередь должен (продолжите)...

Восьмой этап – анализ полученных результатов и обоснование управленческих воздействий, нацеленных на выравнивание профиля конкурен-

госпособности, сформированного частными (по трудовым функциям) уровнями, и на повышение интегрального уровня, представляющего среднее арифметическое значение частных.

Результаты пилотной (июль–август 2017 г.) апробации представленной методики на примере персонала трех филиалов Бийского отделения ПАО «Сбербанк России» (табл. 5), условно обозначенных Φ_1 , Φ_2 и Φ_3 , позволяют заключить: при стаже работы 1–2 года интегральный уровень функционально-квалификационной конкурентоспособности ($Y_{\text{ФКК}}$) находится в диапазоне от 0,54 до 0,68, соответствующем начальному профессиональному уровню; при трудовом стаже 3–4 года – на профессиональном уровне; высокопрофессиональный уровень конкурентоспособности выявлен у сотрудников, проработавших не менее 5 лет. У большинства работников наблюдается ровный профиль конкурентоспособности, подтвержденный сопоставимостью частных, исчисленных по отдельным трудовым функциям, уровней. Отмеченное обстоятельство указывает на развитую функциональную гибкость операционистов в пределах интегрального рабочего места.

Таблица 5. Сводные результаты исследования функционально-квалификационной конкурентоспособности операционистов анализируемых филиалов Бийского отделения ПАО «Сбербанк России»

Филиал	Условное обозначение работника	Стаж, кол-во лет	$Y_{\text{ФКК}}$	Профиль конкурентоспособности (по анализируемым трудовым функциям)				
				$Y_{\text{ТФ1}}$	$Y_{\text{ТФ2}}$	$Y_{\text{ТФ3}}$	$Y_{\text{ТФ4}}$	$Y_{\text{ТФ5}}$
Φ_1	$P_1^{\Phi 1}$	1	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60	0,60
	$P_2^{\Phi 1}$	7	0,98	1,00	1,00	0,90	1,00	1,00
	$P_3^{\Phi 1}$	1	0,54	0,50	0,60	0,50	0,60	0,50
	$P_4^{\Phi 1}$	5	0,94	0,90	1,00	1,00	0,90	0,90
Φ_2	$P_1^{\Phi 2}$	6	0,92	0,90	1,00	0,80	0,90	1,00
	$P_2^{\Phi 2}$	3	0,78	0,90	0,80	1,00	0,70	0,50
	$P_3^{\Phi 2}$	2	0,68	0,80	0,50	0,80	0,80	0,50
	$P_4^{\Phi 2}$	5	0,96	1,00	1,00	1,00	0,90	0,90
Φ_3	$P_1^{\Phi 3}$	4	0,82	0,90	0,90	0,70	0,90	0,70
	$P_2^{\Phi 3}$	2	0,66	0,60	0,70	0,60	0,70	0,70
	$P_3^{\Phi 3}$	1	0,54	0,50	0,60	0,50	0,50	0,60
	$P_4^{\Phi 3}$	1	0,62	0,70	0,50	0,70	0,50	0,70

Представляется, что успешная апробация представленной методики, подтвердившая адекватность целевому предназначению, обосновала правомерность ее тиражирования в профильных изданиях.

Литература

1. Милыева Л. Управление конкурентоспособностью персонала в инновационной среде // Человек и труд. 2007. № 7. С. 78–81.

2. Милыева Л.Г., Бавыкина Е.Н. Управление конкурентоспособностью персонала в условиях реализации компетентного подхода. Новосибирск : Сибирское университетское издательство, 2015. 186 с.

3. Милыева Л.Г. Структурно-трансформационный анализ изменения конкурентоспособности персонала // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. 2017. № 2 (ч. 2). С. 74–77.

4. Милыева Л.Г. Некоторые аспекты управления конкурентоспособностью персонала // Современные научные исследования и разработки. 2017. № 2 (10). С. 351–353.

5. Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 12 апреля 2003 г. № 148н «Об утверждении уровней квалификаций в целях разработки проектов профессиональных стандартов».

6. Приказ Минтруда России от 29.04.2013 № 170н «Об утверждении методических рекомендаций по разработке профессионального стандарта».

Milyaeva L.G., Biysk institute of technology (branch) of FGBOU VPO "The Altai state technical university of I.I. Polzunov" (Biysk, Russian Federation). E-mail: lgm17@mail.ru
METHODICAL ASPECTS OF CONTROL OF FUNCTIONAL AND QUALIFICATION COMPETITIVENESS OF THE STAFF OF THE ORGANISATIONS

Keywords: quality of labor, functional and qualification competitiveness of a staff, professional standards, assessment technique.

In article the moments confirming relevance of a perspective of a research are accented. The key positions creating approaches to assessment of competitiveness of the worker (staff) of the organizations in the conditions of implementation of professional standards are justified. It is provided original techniques of assessment of functional and qualification competitiveness of workers. On the conditional example its implementation is illustrated; application-oriented aspects of use are designated.

References

1. Milyaeva L. Upravlenie konkurentosposobnost'yu personala v innovacionnoj srede // Chelovek i trud. 2007. № 7. S. 78-81.

2. Milyaeva L.G., Bavykina E.N. Upravlenie konkurentosposobnost'yu personala v usloviyah realizacii kompetentnostnogo podhoda. Novosibirsk: Sibirskoe universitetskoe izdatel'stvo, 2015. 186 s.

3. Milyaeva L.G. Strukturno-transformacionnyj analiz izmeneniya konkurentosposobnosti personala // Konkurentosposobnost' v global'nom mire: ehkonomika, nauka, tekhnologii. 2017. № 2 (ch.2). S. 74–77.

4. Milyaeva L.G. Nekotorye aspekty upravleniya konkurentosposobnost'yu personala // Sovremennye nauchnye issledovaniya i razrabotki. 2017. № 2 (10). S. 351–353.

5. Prikaz Ministerstva truda i social'noj zashchity Rossijskoj Federacii ot 12 aprelya 2003 g. № 148n «Ob utverzhenii urovnej kvalifikacij v celyah razrabotki projektov professional'nyh standartov».

6. Prikaz Mintruda Rossii ot 29.04.2013 N 170n "Ob utverzhenii metodicheskikh rekomendacij po razrabotke professional'nogo standarta».

For referencing:

Milyaeva L.G. Metodicheskie aspekty upravleniya funkcional'no-kvalifikacionnoj konkurentosposobnost'yu personala organizacii [Methodical aspects of control of functional and qualification competitiveness of the staff of the organisations] Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 126–133.

ФИНАНСЫ

УДК 336.226.12

DOI: 10.17223/19988648/43/9

Е.С. Вылкова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ В СТРАНАХ ОЭСР И РФ

Сопоставлены доля доходов от корпоративного подоходного налога в общих налоговых поступлениях и доля налога на прибыль организаций в ВВП стран ОЭСР и РФ. Проанализированы основные тенденции налоговых новаций в странах ОЭСР и РФ в следующих областях налогообложения прибыли: ставки корпоративного подоходного налога (стандартная и для малого бизнеса); налоговые льготы в области НИОКР; амортизационные отчисления; экологические налоговые льготы; налоговые льготы, связанные с малым бизнесом; перенос убытков на будущее; концепция борьбы с уклонением от налогообложения. На основе проведенного анализа сформулированы предложения по совершенствованию законодательного регулирования в РФ налогообложения прибыли организаций.

Ключевые слова: налог, налогообложение, прибыль, убыток, ставка налога, НИОКР, налоговые льготы, амортизационные отчисления, уклонение от налогообложения.

Реформирование налогообложения во всех странах происходит постоянно. При этом каждому государству, с одной стороны, необходимо ориентироваться на имеющийся опыт других юрисдикций. С другой стороны, следует учитывать национальную специфику менталитета и сакральности и т.п.

Поэтому ни грамотно оценить проводимые налоговые реформы, ни предложить обоснованные и правильные направления дальнейшего реформирования налоговой системы России невозможно без исследования мировых тенденций совершенствования того или иного аспекта налогообложения, но с учетом российских особенностей и реалий настоящего момента.

Рассмотрим, как в последнее время происходит реформирование налогообложения прибыли юридических лиц в странах ОЭСР и странах-партнерах данной организации, взяв за основу прежде всего информацию из изданий ОЭСР: Tax Policy Reforms in the OECD 2016; Tax Policy Reforms 2017: OECD and Selected Partner Economies; Bert Brys, Sarah Perret, Alastair Thomas, Pierce O'Reilly «Tax Design for Inclusive Economic Growth» [1–3]. Сразу же поясним, что аналог российского налога на прибыль организаций в различных странах может называться по-разному: налог на прибыль, налог на доход, корпоративный налог, корпоративный подоходный налог и т.д. Поэтому вне зависимости от используемых понятий в данной статье речь идет именно об аналогах отечественного налога на прибыль.

Исходя из информации, содержащейся в перечисленных источниках, следует сделать несколько замечаний. Во-первых, большинство статистических данных доступно только за 2014 г., иногда за 2015 г., а данных за более поздние годы в настоящее время нет. На сайте Росстата [4] также содержится в большинстве своем информация, заканчивающаяся 2015 г. При этом необходимо отметить, что на сайте Росстата информация по налоговой тематике используется по данным ФНС РФ [5]. Поэтому в статье будут приводиться сопоставимые расчеты за период до 2015 г. Во-вторых, не все страны, информация о которых содержится в названных публикациях ОЭСР, можно считать примером для РФ. Вследствие этого необходима определенная избирательность в выборе материала из этих публикаций. В-третьих, для обеспечения сопоставимости расчетов тех или иных показателей на основе статистических данных потребуются пояснения и уточнения, которые автор будет давать по мере необходимости.

В странах ОЭСР доходы от корпоративного подоходного налога в 2015 г. составляли в среднем около 8,8% от общих налоговых поступлений. Это значительно меньшая доля по сравнению с другими источниками доходов бюджета, такими как НДС (24%), социальные отчисления (26,2%) и НДС (20,1%). Необходимо заметить, что страны имеют различные значения налоговых поступлений от корпоративного подоходного: в 2015 г. доля корпоративного подоходного налога в общем объеме налоговых поступлений колебалась от 4,0% в Словении до 23,7% в Чили. В России за 2015 г., если включить в расчет поступления налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ (раздел 1 формы 1-НМ [5]), данные по страховым взносам, имеющиеся на сайте Минфина РФ [6], то получится следующая структура поступления налогов, сборов и страховых взносов по состоянию на 01.01.2016 г., рассчитанная автором: страховые взносы, включающие отчисления в ПФР, ФФОМС и ФСС (25,9%); НДС (15,1%); налог на прибыль организаций (14,1%); НДС (13,0%). При этом налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами составляли 17,3% от исследуемых поступлений. Так как подобные налоги не для всех стран характерны, то в случае исключения их из расчетов получится более достоверная картина структуры поступления фискальных платежей: страховые взносы (31,4%); НДС (18,3%); налог на прибыль организаций (17,0%); НДС (15,7%). Таким образом, поступления налога на прибыль организаций в РФ за 2015 г. были существенно меньше поступлений от налогообложения труда (о проблемах налогообложения труда авторы неоднократно писали [7–9]), но значительно больше среднего значения доходов от корпоративного подоходного налога по странам ОЭСР и странам-партнерам.

Доходы от корпоративного подоходного налога, как правило, более взаимосвязаны с бизнес-циклом, чем доходы от других налогов. Средние доходы корпоративного подоходного налога в ОЭСР выросли примерно до 3,6% ВВП в 2007 г., незадолго до начала экономического кризиса. Впоследствии средний показатель снизился до 2,6% в 2009 г., а затем несколь-

ко восстановился в последующие годы, достигнув 2,9% ВВП в 2015 г., что ниже докризисного уровня, но близко к среднему коэффициенту (CIF стоимость, страхование, фрахт: *стандартное условие внешнеторгового контракта, означающее, что экспортер несет расходы по доставке товара в порт отгрузки, страхованию товара, погрузке и фрахту до порта назначения*) к ВВП в начале 2000-х гг. Выходя за рамки среднего показателя, данные показывают, что доходы от корпоративных подоходных налогов в виде доли от ВВП упали во всех странах, кроме пяти (Эстония, Греция, Люксембург, Мексика и Турция) в 2008 и 2009 гг., но большинство из стран зафиксировало средний рост доходов от корпоративных подоходных налогов на 0,6 процентного пункта относительно ВВП в 2010–2015 гг. Норвегия, Люксембург и Южная Африка были странами, где произошло значительное снижение доходов [10].

Доля налога на прибыль организаций в российском ВВП представлена в составленной автором на основе данных Росстата РФ и ФНС РФ [4, 5] (табл. 1).

Таблица 1. Доля налога на прибыль организаций в ВВП России

	Год								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП, трлн руб. в текущих ценах	33,2	41,3	38,8	46,3	59,7	66,9	71,0	78,0	80,8
Поступления налога на прибыль, трлн руб.	2,1	2,5	1,2	1,8	2,3	2,4	2,1	2,5	2,6
Доля налога на прибыль организаций в ВВП России, %	6,3	6,1	5,4	3,9	3,9	3,6	3,0	3,2	3,2

Анализ данных табл. 1 показывает, что в России доля поступлений налога на прибыль организаций соразмерна со средним значением по ОЭСР в 2015 г., даже на 0,3% его превышает. Однако следует указать, что темпы роста ВВП за весь рассматриваемый период существенно превышают темпы роста поступлений налога на прибыль, это свидетельствует о недостаточно активном участии в формировании ВВП бизнеса, так как ему предоставлены существенные преференции. Именно с этих позиций и следует анализировать тенденции в реформировании налога на прибыль организаций в странах ОЭСР и странах-партнерах, раскрытые в «Tax Policy Reforms 2017: OECD and Selected Partner Economies» [2], излагаемые далее, и предлагать варианты дальнейшего совершенствования налогообложения прибыли в РФ.

Проанализируем сначала *тенденции в области изменения ставок корпоративного подоходного налога в странах ОЭСР и странах-партнерах.*

Отметим, что проблемы ставок и других элементов налога на прибыль организаций более чем в 100 зарубежных странах автором подробно рассмотрены в учебнике «Налоговое планирование» [11. С. 114–128; 12. С. 421–423]. Тенденция к снижению ставок корпоративного подоходного налога, которая замедлилась после экономического кризиса, в настоящее время набирает обороты. В 2015 г. снижение ставки корпоративного подоходного налога осуществила Эстония; Япония, Испания, Норвегия и Израиль приняли законы о снижении ставок корпоративного подоходного налога, которые вступили в силу в 2016 г. Кроме того, ставки корпоративного подоходного налога, предназначенные для малых и средних предприятий (МСП), были сокращены в нескольких странах, а некоторые страны ввели льготные режимы для доходов, связанных с интеллектуальной собственностью. Снижение ставок корпоративного подоходного налога сопровождалось развитием смешанной базы корпоративного налогообложения. С одной стороны, страны сообщили о сокращении налоговых баз, в частности за счет налоговых льгот на НИОКР и ускоренной амортизации в целях стимулирования инноваций и увеличения инвестиций. С другой стороны, многие страны расширили свою корпоративную налоговую базу за счет принятия мер, направленных на сдерживание международного уклонения от уплаты налогов.

Девять стран (Венгрия, Люксембург, Великобритания, Словакия, Израиль, Япония, Норвегия, Италия, Испания) ввели снижение стандартных ставок корпоративного подоходного налога в среднем до 23%, которые вступили в силу в 2017 г., а три объявили о снижении названных ставок и в будущем (Великобритания, Япония, Израиль). Кроме того, 7 стран приняли законы или объявили снижение ставок корпоративного подоходного налога для малых и средних предприятий, вступившие в силу в 2017 г. или позже, что отражено в табл. 2.

Таблица 2. Изменения ставок корпоративного подоходного налога, введенные в 2016 г. в странах ОЭСР и странах-партнерах

Вступление в действие	Ставка увеличена		Ставка уменьшена	
	2016 г.	2017 г. или позднее	2016 г.	2017 г. или позднее
Ставка стандартного корпоративного подоходного налога	Республика Чили	Словения	Испания, Израиль, Япония, Норвегия	Австралия, Эстония, Франция, Великобритания, Венгрия, Израиль, Италия, Япония, Люксембург, Словакия
Ставка налога на прибыль предприятий малого и среднего бизнеса			Австралия, Канада	Австралия, Франция, Венгрия, Люксембург, Нидерланды, Польша, Португалия

Интересно также и то, что многие страны, осуществившие снижение ставки корпоративного подоходного налога, сделали это путем постепенного или многолетнего снижения. Есть несколько стран, в первую очередь Венгрия, которые ввели или объявили очень значительное и внезапное снижение ставки корпоративного подоходного налога. Только две страны (Словения и Чили) повысили свои ставки корпоративного подоходного налога. Эта возобновившаяся конкуренция в области корпоративного подоходного налога отчасти может рассматриваться в качестве реакции на слабые инвестиции во многих странах. В настоящее время также происходит усиление налоговой конкуренции за счет новых или усиленных стимулов, в частности в области льготного налогообложения в отношении НИОКР и связанных с ИТ видов деятельности. С другой стороны, проведение реформ, направленных на расширение базы, как правило, связано с продолжением усилий по устранению международного уклонения от уплаты налогов за счет прогресса в осуществлении пакета рекомендаций и ограничений.

Ставки корпоративного подоходного налога во многих странах ниже, чем десять лет назад. Происходит непрерывное снижение средней стандартной ставки корпоративного подоходного налога в странах ОЭСР с 32,2% в 2000 г. до 24,7% в 2016 г. В 2016 г. Соединенные Штаты остаются страной с самым высоким уровнем в 2016 г., за которой следуют Франция и Бельгия. Япония имела столь же высокий показатель в 2008 г., равный 39,5%, однако она стала одной из стран, которые применили наибольшее снижение за последние 8 лет: около 10 процентных пунктов. В то время как Великобритания была единственной страной с сопоставимым снижением ставки корпоративного подоходного налога – с 28% в 2000 г. до 20% в 2016 г.; Финляндия, Испания, Словения и Швеция снизили свои ставки примерно на 5–6 процентных пунктов. По сравнению с 2008 г. Чили, Греция и Португалия были единственными странами, у которых наблюдался значительный рост ставок корпоративного подоходного налога [13].

В целом число стран с установленной законом ставкой выше 30% уменьшилось с 21 в 2000 г. до 7 в 2008 г. и до 5 в 2016 г. Интересно заметить, что это постоянное снижение ставок корпоративного подоходного налога не отразилось на уменьшении доходов по корпоративному подоходному налогу. Этот парадокс между более низкими ставками корпоративного подоходного налога и относительно стабильными доходами объясняется, в частности, увеличением прибыли корпораций как доли национального дохода, но для детального понимания происходящего необходима дальнейшая работа, выходящая далеко за рамки данной статьи.

В нескольких странах было реализовано многолетнее сокращение ставок корпоративного подоходного налога, которое началось или уже вступило в силу в 2016 г. В Испании ставка корпоративного подоходного налога была снижена с 30 до 28% в 2015 г. и до 25% в 2016 г. В Норвегии в 2016 г. наблюдалось снижение ставки корпоративного подоходного налога на 2 процентных пункта, в целях дальнейшего сокращения разрыва с уста-

новленной ставкой налога в других странах было принято дополнительное снижение ставки корпоративного подоходного налога с 25 до 24%, вступившее в силу в январе 2017 г. Япония взяла на себя обязательство разработать комплексный пакет реформ в области корпоративного налогообложения, направленный на то, чтобы сделать корпоративную налоговую систему более благоприятной для экономического роста. В 2015 и 2016 гг. были введены в действие последовательные сокращения ставок корпоративного подоходного налога, а дальнейшие сокращения вступят в силу в 2018 г. В совокупности эти изменения сводятся к уменьшению ставки корпоративного подоходного налога с 25,5% в 2014 г. до 23,4% в 2016 г. и 23,2% в 2018 г.; в соответствии с этими изменениями ставки местных налогов на доходы предприятий также снизились с 7,2% в 2014 г. до 3,6% в 2016 г. Наконец, Израиль продолжил постепенное снижение ставки корпоративного подоходного налога. После снижения ставки корпоративного подоходного налога с 26,5 до 25% в 2016 г. и с учетом положительного развития налоговых поступлений ставка корпоративного подоходного налога была дополнительно снижена до 24% в 2017 г. и будет сокращена до 23% в 2018 г.

Постепенное сокращение ставок корпоративного подоходного налога будет продолжено и далее. В рамках реформ Люксембург ввел снижение ставки корпоративного подоходного налога с 21 до 19% в 2017 г. и планирует достигнуть 18% в 2018 г. Кроме того, сниженная структура ставок для фирм ниже определенных пороговых показателей оборота была скорректирована с целью уменьшения налоговой нагрузки на малые предприятия. Словацкая Республика снизила ставку корпоративного подоходного налога с 22 до 21% по состоянию на январь 2017 г. В Великобритании в летний бюджет на 2015 г. было включено снижение ставки корпоративного подоходного налога с 20 до 19% с апреля 2017 г., а затем до 18% с апреля 2020 г. В бюджете 2016 г. было объявлено, что ставка корпоративного подоходного налога будет снижена до 17%, а не до 18% с апреля 2020 г. Во Франции законопроект «О финансировании», принятый в декабре 2016 г., предусматривает постепенное снижение стандартной ставки корпоративного подоходного налога с 33,3 до 28%. С января 2017 г. новая ставка 28% применяется только к МСП на первые 75 000 евро налогооблагаемого дохода. Австралия в своем бюджете на 2016–2017 гг. объявила о постепенном снижении ставки налога на прибыль корпораций с 30 до 25%, начиная со снижения ставки налога на малый бизнес с 28,5 до 27,5% за 2016–2017 гг. Порог оборота, необходимый для более низкой ставки, начнется с 10 млн австралийских долларов и будет постепенно расти до тех пор, пока ставка 27,5% не будет применяться ко всем юридическим лицам, на которые распространяется стандартная ставка корпоративного подоходного налога в 2023–2024 гг.

Другие страны применяют менее постепенный подход, вводя или объявляя о значительном снижении ставок в сравнительно короткие сроки. Наиболее значительные изменения произошли в Венгрии, где в январе

2017 г. вступило в силу снижение ставки корпоративного подоходного налога с 19 до 9%. Эта политика направлена на повышение привлекательности Венгрии в качестве места назначения для иностранных инвестиций и сочетается с набором соответствующих налоговых мер. Среди прочих мер пакет реформ включает изменение ставок для МСП. В Венгрии малые предприятия могут, при определенных обстоятельствах, отказаться от корпоративного подоходного налога и взносов социального страхования работодателя, предпочитая вместо этого налог на малый бизнес, который взимается с суммы дивидендных выплат, валовых зарплат и суммы изменения капитала. Параллельно со снижением ставки корпоративного подоходного налога и ставки социальных взносов ставка налога на малый бизнес была снижена с 16 до 14% в 2017 г.

В 2016 г. венгерский парламент принял ряд налоговых реформ, направленных на упрощение налоговой системы, усиление справедливости и равенства, стимулирование экономического роста и поддержку инвестиций. Большинство мер вступило в силу с 1 января 2017 г. Основные положения включали главным образом:

- снижение ставки корпоративного подоходного налога до 9%, что является существенным изменением по сравнению с предыдущей прогрессивной системой налогообложения, в соответствии с которой первые 500 млн форинтов (1 доллар равен примерно 300 форинтам) налогооблагаемого дохода облагались налогом в размере 10%, а превышение – в размере 19%;

- снижение ставки налога на доходы физических лиц для индивидуальных предпринимателей;

- снижение ставки налога на малый бизнес с 16 до 14% на 2017 г. и до 11% с 2018 г.;

- увеличение годового лимита доходов с 6 до 12 млн форинтов с 2017 г. для единовременного налога на малые предприятия;

- внедрение новых налоговых льгот для инвестиций, повышающих энергоэффективность;

- ликвидацию подоходного налога на финансово-кредитные институты;

- снижение ставки взносов работодателя на социальное обеспечение с 27 до 22% в 2017 г., которое дополнительно снижено до 20% в 2018 г.; дальнейшие сокращения – в общей сложности на 8,5 процентного пункта – запланированы на последующие годы (2019–2022) в зависимости от темпов роста заработной платы;

- сокращение числа взносов на медицинское обслуживание с 5 до 2 и снижение максимальной ставки с 27 до 22% в 2017 г., которая в 2018 г. еще сокращена до 20%;

- снижение ставки НДС на различные товары и услуги (например, птицу, яйца, свежее молоко, питание в ресторанах) и увеличение порога освобождения от уплаты НДС.

Как зафиксировано в Законе о бюджете Италии за 2016 г., налог на прибыль корпораций был снижен с 27,5 до 24% по состоянию на 1 января

2017 г. Наконец, было объявлено о значительном снижении ставки корпоративного подоходного налога в Эстонии, где корпоративный доход облагается налогом только при распределении, в то время как прибыль, удерживаемая в компании, не облагается налогом. После снижения ставки на один процентный пункт в 2015 г. правительство объявило еще одно снижение ставки налога с 20 до 14%. Хотя эта реформа будет представлять собой существенное снижение ставок, ожидается, что эффект от поступлений будет более чем компенсирован одновременным изменением базы корпоративного налогообложения.

Одна из двух стран, которая повысила свои ставки корпоративного подоходного налога, – это Чили. Чили продолжала постепенно повышать ставку корпоративного подоходного налога в рамках комплексной налоговой реформы, которая была законодательно принята в 2014 г. Словения скорректировала ставку корпоративного подоходного налога с 17 до 19% в январе 2017 г., чтобы нейтрализовать убытки в результате изменения подоходного налога с населения и добиться финансовой консолидации. Другие повышения ставок были ориентированы на конкретные налоговые базы, такие как доходы от нефти в Норвегии и доходы от игр в Греции; аналогичным образом Бельгия ввела новый налог на доходы, полученные в алмазном секторе, который вступил в силу в 2016 г.

В то время как снижение ставок корпоративного подоходного налога связано со значительными отрицательными эффектами дохода, ожидается, что темпы роста ставок незначительно повлияют на государственные бюджеты. Таким образом, наиболее значимыми реформами, направленными на повышение доходов, были те, которые направлены на повышение ставки корпоративного подоходного налога, а также введение некоторых новых налогов. Это включает, в частности, новый налог, взимаемый с финансовой деятельности в Норвегии, который призван уравновесить освобождение от НДС для сектора финансовых услуг. Реформа влечет за собой 5% -ный налог на вознаграждение сотрудников, занимающихся финансовой деятельностью, и исключает фирмы финансового сектора из общего снижения ставки корпоративного подоходного налога, что означает, что ставка останется на уровне 25% (5%-ный налог на заработную плату будет вычтен из базы корпоративного подоходного налога).

В России стандартная ставка налога на прибыль организаций еще Федеральным законом от 26.11.2008 № 224-ФЗ была снижена с 24 до 20%, сделав ее сопоставимой с применяемыми в настоящее время ставками корпоративного подоходного налога в большинстве стран ОЭСР, даже с учетом произошедших в последние годы понижений, рассмотренных выше. При этом достаточно часто (5 раз за период с 2009 г. по настоящее время) в п. 1 ст. 284 НК РФ вносились коррективы, которые предусматривали пониженные ставки для все новых категорий налогоплательщиков, вплоть до применения нулевой ставки. Из рассмотренных выше стран только в Великобритании, Венгрии, Люксембурге и Эстонии ставки налога на прибыль ниже, чем в РФ. Из проанализированных автором в учебнике «Налоговое

планирование» стран ставка налога на прибыль менее 20% (т.е. ниже, чем в России) установлена в следующих странах: Албания, Багамы, Бахрейн, Бермудские острова, Британские Виргинские острова, Ботсвана, Гонконг, Грузия, Ирак, Каймановы острова, Катар, Кипр, Корея, Кувейт, Латвия, Ливан, Литва, Маврикий, Макао, Македония, Молдова, остров Мэн, ОАЭ, Палестинская автономия, Парагвай, Польша, Румыния, Сербия, Сингапур, Узбекистан [11. С. 114]. Полагаем, что к решению вопроса о снижении стандартной ставки в России следует подходить очень взвешенно, особенно с учетом данных, которые приведены выше, в том числе в табл. 1 и характеризуют в числе прочего высокую степень лояльности отечественного законодательства по отношению к налогообложению прибыли бизнеса. Вопрос о повышении в среднесрочной перспективе стандартной ставки налога на прибыль организаций в РФ также при определенных условиях может быть обоснованно поднят при соответствующей подготовке общественного мнения.

Реформирование ставок налогообложения малого бизнеса в РФ в целом соответствует мировым тенденциям. Подробно этот аспект будет рассмотрен далее, когда пойдет разговор о реформировании налоговой базы для субъектов малого предпринимательства.

Теперь рассмотрим *тенденции изменения в налоговой базе по корпоративному подоходному налогу* в странах ОЭСР и странах-партнерах.

В своем учебнике «Налоговое планирование» автор системно рассмотрела вопросы определения налоговой базы по налогу на прибыль более чем в 100 странах [11. С. 115–128].

Многие страны активизировали свои *налоговые льготы* для бизнеса, в частности *по НИОКР и инновациям*.

В настоящее время существенные налоговые льготы для *исследований и разработок, высоких технологий* предоставлены в таких странах, как Австралия, Австрия, Барбадос, Бельгия, Великобритания, Греция, Индия, Ирландия, Испания, Камбоджа, Канада, Люксембург, Макао, Малайзия, Мальта, Нидерланды, Панама, Пуэрто-Рико, Сингапур, Тайвань, Уругвай, Филиппины, Франция, Шри-Ланка, Япония.

В 2016 г. во многих странах были введены дополнительные или новые налоговые льготы для предприятий, обусловленные стимулом роста и целями налоговой конкуренции. Ключевой стратегической целью является поощрение инвестиций. Многие страны сообщили о принятии реформ сужения базы, которые в основном направлены на увеличение инвестиций в предпринимательскую деятельность, либо посредством общих налоговых стимулов, доступных для всех видов инвестиций и бизнеса, либо посредством налоговых стимулов, ориентированных конкретно на инвестиции в НИОКР или проекты, связанные с окружающей средой (см. обобщающую информацию в табл. 3).

Некоторые страны расширили общие налоговые льготы по инвестициям. Люксембург увеличил свои инвестиционные налоговые кредиты. Страна предлагает два типа общих инвестиционных налоговых кредитов:

глобальный налоговый кредит для материальных амортизируемых активов и дополнительный налоговый кредит. Основной налоговый кредит поднимают с 7 до 8%, а дополнительный – с 12 до 13%. Но за инвестиции выше 150 000 налоговый кредит остается в размере 2%, как и раньше.

В рамках своего нового промышленного плана Италия расширила свою схему суперамортизации и внедрила новую схему гиперамортизации для некоторых высокотехнологичных активов. Бюджетный закон 2017 г. продлил дополнительный 40%-ный амортизационный вычет (т.е. общий износ на сумму до 140% от стоимости) по материальным активам, ставка амортизации которых для целей налогообложения превышает 6,5%. Кроме того, Закон о бюджете вводит дополнительную 150%-ную амортизацию (т.е. общую амортизацию в сумме до 250% от стоимости) для некоторых высокотехнологичных активов.

Турция объявила о введении «модели суперналоговых стимулов», которая позволит правительству предоставлять комплексные налоговые льготы для конкретных инвестиций на проектной основе. Хотя виды инвестиций, которые будут поддерживаться, пока не определены, к возможным преимуществам относятся налоговые льготы на срок до 10 лет, а также различные формы прямой государственной поддержки. В дополнение к этому общему стимулу Турция ввела 50%-ное налоговое пособие для определения расходов на НИОКР и произвела расходы, связанные с проектной деятельностью и персоналом, имеющим право на такой же налоговый стимул. В дополнение к этому общему стимулу Турция ввела специальную 50%-ную налоговую льготу на квалифицированные расходы на НИОКР.

Ряд стран ввел новые или расширенные положения, касающиеся НИОКР или деятельности, связанной с ИС (интеллектуальной собственностью). Государственная поддержка НИОКР в области предпринимательства направлена на поощрение фирм к инвестированию в знания, которые могут привести к инновациям, преобразующим рынки, и приносящим пользу обществу. Общественная поддержка оправдана из-за сбоев рынка, обычно связанных с бизнес-исследованиями и разработками, в частности с трудностями, с которыми сталкиваются фирмы, не способные полностью обеспечить возврат своих инвестиций, и трудностями, связанными с получением финансирования для рискованных проектов, особенно для небольших начинающих компаний. Налоговые льготы для предприятий на НИОКР могут быть предоставлены либо в форме отнесения к расходам на НИОКР (резервы на основе расходов), либо в форме преференциального режима доходов от лицензирования или выбытия активов, относящихся к НИОКР или патентам (резервы на основе доходов). Резервы, основанные на доходах, были менее распространенными, чем резервы, основанные на расходах, но в последние годы привлекли повышенный интерес.

По состоянию на январь 2016 г. Австрия увеличила налоговый кредит на НИОКР с 10 до 12%. Мексика ввела новый дополнительный налоговый кредит на НИОКР в размере 30%, который вступил в силу в январе 2017 г. Норвегия увеличила верхние пределы расходов на НИОКР в рамках суще-

ствующей системы налогового стимулирования. Польша улучшила схему поддержки НИОКР с помощью ряда мер, включая вычет расходов, понесенных для получения патентов, увеличение доли вычитаемых квалифицируемых расходов для МСП и крупных предприятий, продление срока, в течение которого могут быть вычтены расходы на НИОКР. В Италии налоговый кредит на НИОКР был продлен до 2020 г. и увеличился до 50% (ранее 25 или 50% в зависимости от типа затрат) от годовых расходов на НИОКР, превышающих средние расходы на 2012, 2013 и 2014 финансовые годы. Годовой лимит также был увеличен с 5 до 20 млн евро.

Бельгия, Ирландия и Израиль ввели новые льготные ставки подоходного налога для деятельности, связанной с ИС. Принимая во внимание взаимосвязанный подход в рамках «Action 5» BEPS, который позволяет извлекать выгоду из специального налогового режима для интеллектуальной собственности (IP regime) только в той мере, когда квалифицированные расходы на НИОКР привели к получению дохода от интеллектуальной собственности, Ирландия ввела новый преференциальный режим, который вступил в силу в январе 2016 г. Налоговые преимущества доступны только при реальной разработке интеллектуальной собственности в стране регистрации компании, т.е. для реального местного бизнеса, а не для искусственно созданного международного. Ирландская шкала развития предлагает эффективную ставку корпоративного подоходного налога в размере 6,25% от прибыли, получаемой от определенных активов ИС, которые являются результатом квалифицированных НИОКР, осуществляемых в Ирландии.

В Бельгии режим «удержания патентных доходов» был отменен в июле 2016 г., с «дедушкиной оговоркой» в течение пяти лет и заменен на новый «Учет инновационных доходов». В Израиле новый режим ИС предусматривает снижение ставки корпоративного подоходного налога в размере 6% в отношении доходов, основанных на ИС, и прироста капитала от будущих продаж ИС. Ставка 6% применяется к израильским компаниям, входящим в группу с общим консолидированным доходом более 10 млрд шекелей (2,5 млрд долларов США). Другие законодательно определенные компании с общим консолидированным доходом ниже 10 млрд шекелей облагаются налоговой ставкой в 12%. Кроме того, дивиденды, выплачиваемые квалифицированными компаниями, облагаются пониженным налогом на прибыль в размере 4%. Израиль также расширил существующие налоговые стимулы для «привилегированных предприятий» и «специальных привилегированных предприятий» и ввел снижение подоходного налога для крупных предприятий, отвечающих определенным инвестиционным требованиям. Наряду со снижением ставки корпоративного подоходного налога, описанной выше, эти налоговые стимулы направлены на повышение привлекательности Израиля для инвестиций в ИС.

Наконец, Венгрия ввела налоговую льготу для компаний, инвестирующих в зарегистрированные стартапы. Новое законодательство вступило в силу в январе 2017 г. и позволяет инвестиционным компаниям/инвесторам

удерживать в 3 раза больше инвестиций на протяжении последующих 3 лет. Также компании могут переносить свои потери на 5 лет вперед. Ограничение только одно: не более 50% от налогооблагаемого дохода за текущий год. Из налогооблагаемой суммы позволяется вычитать все расходы, связанные непосредственно с получением прибыли (наравне с потерями за прошлые года). Даже от дохода с роялти можно вычесть до 50% при определенных условиях.

Значимое реформирование налогообложения НИОКР в РФ не произошло уже давно. Автор совместно с Н.Н. Покровской в публикациях 2016 и 2017 гг. предметно рассмотрели опыт налогового стимулирования НИОКР в США и Великобритании [15]; наметили пути совершенствования регулирования НИОКР частного бизнеса со стороны государства для целей инновационного роста [16] и сформулировали направления реформирования налогообложения прибыли организаций в части стимулирования НИОКР [17], развивая предложения автора, высказанные ею еще в 2015 г. [18], и разработки других исследователей [19–21].

На основе расчетов зависимости затрат на те или другие инновации от патентной активности отечественных компаний в настоящее время есть настоятельная потребность поиска новых путей реформирования модели налогового стимулирования НИОКР в рамках налогообложения прибыли экономических субъектов. Необходима дифференциация подходов к налоговому стимулированию НИОКР (путем введения коэффициентов, отличных от 1,5) при налогообложении прибыли компаний по следующим основным критериям: отраслевая принадлежность и вид деятельности, объем и глубина НИОКР, стадия инновационного процесса, уровень вовлечения в инновационные процессы высококвалифицированных работников, территориальный признак и кластеризация, наличие или отсутствие положительного результата. Необходимо внесение изменений в ст. 284 НК РФ в части установления пониженной ставки налога на прибыль на срок до 5 лет для организаций, использующих интеллектуальную собственность. Считаем, что востребовано внесение изменений в ст. 264 НК РФ, дополнив прочие расходы затратами по финансированию обучения и повышения квалификации работников, с применением повышенного коэффициента, что призвано выступить не компенсирующей, а именно стимулирующей мерой налогового администрирования.

Предложенные новеллы российского налогового законодательства в части стимулирования НИОКР призваны способствовать достижению стабильного экономического роста; лидерству в межстрановой налоговой конкуренции за инвестиционные и прочие ресурсы, которые необходимы для успешного позиционирования России как передовой высокотехнологичной державы.

В системе дополнительных мер по расширению внутренней базы значимое место отводится изменениям в части *амортизационных отчислений*. Япония упростила систему налоговой амортизации в рамках своей всеобъемлющей реформы корпоративного налогообложения в 2016 г., но Норве-

гия была до сих пор единственной страной, которая расширила свою корпоративную налоговую базу за счет сокращения ускоренной амортизации в 2017 г. В частности, с января 2017 г. было отменено дополнительное пособие на первый год для капиталовложений в станки и механизмы, что, как ожидается, приведет к значительному увеличению государственных доходов и может частично компенсировать убытки от снижения ставки корпоративного подоходного налога. Помимо возможных соображений о доходах, реформа призвана привести налоговую амортизацию в соответствие с экономической амортизацией, тем самым повысив нейтральность корпоративной налоговой системы. В Италии ставка для расчета условной доходности к капиталу надбавки к режиму корпоративного долевого участия (ACE) (термин относится к корпоративной системе налогообложения, в которой процентные платежи и доходность капитала могут быть вычтены из базы корпоративного подоходного налога (налогооблагаемая прибыль)) была сначала снижена с 4,75 до 2,3% в 2017 г., а затем вновь увеличена до 2,7% в 2018 г., что нацелено на расширение базы корпоративного подоходного налога.

В своем учебнике «Налоговое планирование» автор рассмотрела специфику *амортизационной политики* для целей налогообложения, существующую в разных странах [11. С. 116–119]. В дополнение к вышеприведенной информации о последних изменениях налоговой базы по налогу на прибыль в части начисленной амортизации в зарубежных странах приведем также информацию о специфике налогового учета амортизационных отчислений в различных юрисдикциях.

Различается количество групп, в которые для целей начисления амортизации объединяются основные средства с разными сроками полезного использования: от 3 групп в Бразилии, Ирландии, Доминиканской Республике, КНР, Колумбии, Чили, Уругвае до 21 группы в Свазиленде. Наиболее близко к установленному в России (10 групп) количество групп амортизируемого имущества в США, Замбии, Португалии – 9 групп; Лихтенштейне, Швейцарии – 12 групп.

Существуют и многочисленные особенности амортизационной политики по отдельным странам, которые далее систематизированы автором.

В Австрии, Бельгии, Эквадоре и ряде других стран возможен исключительно линейный метод начисления амортизации. В Лихтенштейне по основным средствам нельзя переходить с линейного на нелинейный метод начисления амортизации. В Норвегии нефтяным компаниям разрешено использовать для бурильных установок со сроком полезного использования свыше 6 лет только линейный метод амортизации.

В Великобритании производятся амортизационные отчисления на НИОКР в размере 100% в момент их начала. В Индии, кроме этого, есть льготы для строительства домов, гостиниц и т.д. В Канаде фирмы, добывающие руду, нефть и газ, по затратам на исследовательскую деятельность могут производить 100%-ные амортизационные отчисления. В Венгрии немедленно амортизируются новые машины в предпринимательских зонах. В Сингапуре 100%-

ные амортизационные отчисления применяются по компьютерам, роботам, резервным генераторам, очистительным и энергосберегающим приборам, некоторым транспортным средствам на дизельном топливе.

В Австралии, Аргентине, Ботсване, Кении, США есть специфика начисления амортизации по автомобилям.

В Ботсване, Бразилии, Дании, Замбии, Мексике, Панаме, Сенегале, Танзании, Финляндии есть специфика амортизации для добывающих отраслей, по геологоразведке, шахтному оборудованию и т.п.

В Австрии осуществляются амортизационные отчисления на землю.

Возможно применение ускоренной амортизации в Бельгии, Греции (для вновь созданных компаний), Зимбабве, Израиле (на строительство определенных объектов), Ирландии (для зданий в областях городского обновления) установлены максимальные ставки ускоренной амортизации, что не применяется для компаний в зоне Шэннона и в таможенных доках); Конго и Малави (в сельском хозяйстве); Малайзии (по отечественному оборудованию); Мальте (вновь приобретенное оборудование); Нигерии (сельхозтехника и автомашины); острове Мэн (в туристической сфере); Сенегале (новое машиностроительное оборудование); Тайване; Уганде (отдельные районы); Фиджи (капитальные затраты на здания, используемые в целях сельского хозяйства, коммерции и промышленности).

В Венесуэле не начисляется амортизация на недвижимое имущество, сдаваемое в аренду.

К амортизации могут добавляться отчисления на истощение недр, что действует в Гане, на Кипре, в Конго, Малайзии, Панаме, США, Танзании и других странах.

В Германии в дополнение к обычной амортизации из налогооблагаемой прибыли вычитается величина специальной амортизации.

В КНР, Тринидаде и Тобаго, Турции есть специфика амортизации на предприятиях нефтяной отрасли.

Анализ амортизационной политики в зарубежных странах показывает, что она очень разнообразна и направлена на стимулирование приоритетных территорий и отраслей с учетом национальной специфики. Передовой опыт развитых стран по стимулированию инвестиционной активности экономических субъектов возможно использовать при последующем совершенствовании российской налоговой системы. Таким образом, действующее в РФ законодательство в части регулирования налогового учета амортизационных отчислений в целом соответствует мировой практике, так же как и последние реформы в данной области.

Многие страны предоставляют различные льготы по налогу на прибыль своим экономическим субъектам, стимулируя значимые для экономического роста направления деятельности. Далее автор приводит систематизацию данных льгот в различных странах, на важность чего указывают многие ученые, например С.С. Быков [22].

Так, для капиталовложений по разведке и добыче нефти, прочих минералов предоставляют льготы Австралия, Боливия, Венесуэла, Гайана, Гана,

Гондурас, Замбия, Индонезия, Индия, Кот-д'Ивуар, Мозамбик, Оман, Румыния, Сингапур.

По банковским сделкам предоставляют льготы Австралия, Барбадос, Гонконг, Доминиканская Республика, Кипр, Макао, Малайзия, Нормандские острова.

По экспорту предоставляют льготы Австралия, Аргентина, Барбадос, Боливия, Венесуэла, Вьетнам, Гайана, Гана, Гондурас, Гватемала, Греция, Доминиканская Республика, Замбия, Зимбабве, Индия, Индонезия, Камбоджа, Кения, Кипр, Колумбия, Конго, Коста-Рика, Маврикий, Макао, Малайзия, Мальта, Мексика, Намибия, Оман, Панама, Парагвай, Пуэрто-Рико, Румыния, Сингапур, Словакия, Соломоновы острова, США, Таити, Тринидад и Тобаго, Узбекистан, Фиджи, Филиппины, Чили, Шри-Ланка, Эквадор.

По торговому ассортименту и для торговых компаний предоставляют льготы Австралия, Антильские острова, Барбадос, Гонконг, Мальта, Сингапур, Узбекистан.

Для отелей и по туристической деятельности предоставляют льготы Антигуа и Барбуда, Антильские острова, Барбадос, Болгария, Венесуэла, Гайана, Гондурас, Греция, Доминиканская Республика, Замбия, Зимбабве, Израиль, Индия, Камбоджа, Кения, Кипр, Колумбия, Коста-Рика, Малайзия, Мозамбик, Новая Каледония, Оман, Перу, Соломоновы острова, Таити, Тринидад и Тобаго, Фиджи, Финляндия, Швейцария, Шри-Ланка, Эквадор.

Для международных компаний предоставляют льготы Антигуа и Барбуда, Барбадос, Греция, Кипр, Малайзия, Мальта, Нидерланды, Нормандские острова, остров Мэн, Пуэрто-Рико.

Австралия, Антигуа и Барбуда, Болгария, Венесуэла, Гайана, Гана, Греция, Доминиканская Республика, Замбия, Зимбабве, Индия, Индонезия, Камбоджа, Коста-Рика, Латвия, Малайзия, Мексика, Мозамбик, Новая Каледония, Оман, Перу, Саудовская Аравия, Соломоновы острова, Таити, Турция, Узбекистан, Украина, Уругвай, Фиджи, Шри-Ланка, Эквадор существенные льготы предоставляют *сельхозпроизводителям*.

По инвестициям капитала предоставляют льготы Антильские острова, Кот-д'Ивуар, Ботсвана, Бразилия, Венгрия, Израиль, Кения, Маврикий, Нидерланды, Португалия, Румыния, Словения, США, Танзания, Тринидад и Тобаго, Турция, Фиджи, Чехия, ЮАР, Ямайка, Япония.

Для морских и авиационных компаний предоставляют льготы Антильские острова, Барбадос, Ирландия, Лихтенштейн, Малайзия, Мальта, Мексика, Оман, Сингапур, Шри-Ланка, Уругвай.

Для страховых компаний предоставляют льготы Антильские острова, Антигуа и Барбуда, Барбадос, Гонконг, Сингапур.

Для новых предприятий и отраслей промышленности, а также для производства инновационных видов продукции предоставляют льготы Антильские острова, Кот-д'Ивуар, Бруней, Индия, Италия, Кипр, Люксембург, Макао, Мозамбик, остров Мэн, Пуэрто-Рико, Сингапур, Швейцария.

Для финансовых компаний, в том числе банков, холдингов и т.п., предоставляют льготы Антильские острова, Ирландия, Испания, Люксембург, Маврикий, Португалия, Сингапур, Таиланд, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Швейцария.

По ловле и переработке рыбы предоставляют льготы Новая Каледония, Оман, Перу, Соломоновы острова, Таити, Шри-Ланка.

Для горнодобывающих предприятий предоставляют льготы Аргентина, Кот-д'Ивуар, Гана, Греция, Замбия, Мозамбик, Оман, Фиджи.

Для компаний лесной промышленности и лесного хозяйства предоставляют льготы Аргентина, Доминиканская Республика, Мексика, Панама, Уругвай, Чили.

Для предприятий с участием иностранного капитала предоставляют льготы Барбадос, Испания, КНР, Корейская Республика, Литва, остров Мэн, Словакия, США, Узбекистан, Украина, ЮАР.

Для предприятий сферы обслуживания предоставляют льготы Малайзия, остров Мэн, Таити, Швейцария.

По инвестициям в недвижимость и строительство, для строительных компаний предоставляют льготы Ботсвана, Бруней, Венесуэла, Гана, Индия, Кения, КНР, Корея, Новая Каледония, Панама, Словения, Таити, Тринидад и Тобаго, Уругвай, Шри-Ланка, ЮАР.

По иностранным инвестициям предоставляют льготы Аргентина, Ботсвана, Болгария, Бруней Даруссалам, Вьетнам, Гана, Германия, Корея, Мальта, Япония.

Для малого бизнеса предоставляют льготы Барбадос, Венгрия, Испания, Корейская Республика, Латвия, Люксембург, Нидерланды, Панама, Финляндия, ЮАР.

Для кино- и видеоиндустрии, телевидения предоставляют льготы Испания, Нидерланды, остров Мэн, Таити, Тайвань, Индия, Украина.

Для судоходных компаний предоставляют льготы Гонконг, Греция, Кипр, Люксембург, Маврикий, Норвегия, Сингапур, Фарерские острова.

Для судостроительных компаний предоставляют льготы Дания и Уругвай.

Для транспортных организаций предоставляют льготы Израиль, Кипр, Новая Каледония, Украина, Уругвай, Шри-Ланка.

По энергетике предоставляют льготы Греция, Доминиканская Республика, Камбоджа, Колумбия, Тайвань.

Жилищно-коммунальная сфера считается льготной для целей налогообложения в Гайане, Омане.

Для венчурных компаний предоставляют льготы Люксембург, Португалия, Пуэрто-Рико, Тайвань, Шри-Ланка.

Для компаний, инвестирующих в неразвитые территории или в регионы, находящиеся под особой государственной защитой, предоставляют льготы Болгария, Бразилия, Вьетнам, Индия, Лихтенштейн, Макао, Перу, Хорватия.

Для инвестиционных фондов предоставляют льготы Болгария, Люксембург, Португалия.

Для холдинговых компаний предоставляют льготы Лихтенштейн, Люксембург, Уругвай.

Согласно материалам, которые нашла автор, наименьшее количество налоговых льгот и стимулов при налогообложении прибыли в настоящее время установлено в законодательстве Монако, Новой Зеландии и Швеции.

Осуществленная автором систематизация налоговых льгот, применяемых в различных странах при налогообложении прибыли экономических субъектов, призвана способствовать выявлению направлений дальнейшего реформирования налога на прибыль организаций в РФ. При этом целесообразно, с учетом написанного выше, рассматривать возможность введения льгот по налогу на прибыль для тех отраслей, в ускоренном развитии которых нуждается российская экономика на современном этапе своего развития с учетом реформ не только в экономической, но и в социальной, экологической и других сферах.

Далее рассмотрим, как в последние годы в зарубежных странах происходит расширение налоговых льгот для содействия занятости и «зеленых» инвестиций.

Франция повысила ставку своего налогового кредита, направленного на повышение конкурентоспособности и занятости (CICE), с 6 до 7%. Мера вступила в силу в 2017 г. Налоговая льгота для повышения конкурентоспособности и занятости (CICE) доступна всем компаниям с целью повышения конкурентоспособности французской экономики. Этот налоговый кредит равен проценту от заработной платы каждой компании (за исключением заработной платы, превышающей в 2,5 раза минимальную заработную плату) и может быть непосредственно вычтен из корпоративного подоходного налога. Новая ставка 7% применяется к заработной плате, выплачиваемой с января 2017 г.

Три страны также сообщили ОЭСР о налоговых стимулах, направленных на поощрение «зеленых» инвестиций. Венгрия ввела новый налоговый кредит в 2017 г. для инвестиций, повышающих энергоэффективность, в размере до 30% от приемлемых инвестиционных затрат. В Мексике 30%-ный кредит для инвестиций в зарядное оборудование для электромобилей вступил в силу в январе 2017 г., в то время как Великобритания объявила годичный налоговый перерыв для компаний, инвестирующих в пункты сбора для электромобилей. Все эти стимулы призваны стимулировать переход к возобновляемым источникам энергии, тем самым уменьшая негативные внешние эффекты, связанные с использованием углеродоемких источников энергии.

Еще в «Основных направлениях налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов» были предусмотрены льготы по налогообложению прибыли новых производств (в том числе «гринфилдов» и специальных инвестиционных контрактов) [23], которые до настоящего момента не реализованы в полном объеме в части стимулирования экономики, расширяя права субъектов РФ на основе предоставления им всех необходимых инструментов для осуществления экономического развития на своей территории.

Следует указать, что в части экологического налогообложения Россия не находится в рамках мировых тенденций не только в области налогообложения прибыли экономических субъектов, но и по другим налогам: водный, транспортный и др. Разработка предложений по совершенствованию экологического налогообложения в РФ является предметом отдельных исследований и выходит далеко за рамки данной статьи.

Теперь рассмотрим *изменения*, введенные в последнее время в различных странах в части налогообложения малого и среднего бизнеса (МСБ).

Некоторые страны провели реформы, направленные на снижение налоговой нагрузки на МСБ. Канада первоначально снизила ставку налога на доходы малого бизнеса на федеральном уровне с 11 до 10,5% в январе 2016 г., однако дальнейшие сокращения были отложены. В Австралии субъекты МСБ первыми получают выгоду от снижения ставки корпоративного подоходного налога. После первоначального снижения ставки для МСБ порог для получения права на более низкую ставку корпоративного подоходного налога будет постепенно повышаться до 2023/24 финансового года, когда он будет применяться ко всем корпоративным организациям. Польша ввела новую налоговую категорию/группу для фирм, зарабатывающих меньше определенного годового оборота, которая вступила в силу в январе 2017 г. и позволяет МСБ пользоваться сниженной ставкой в 15% по сравнению с установленной законом ставкой в 19%. Аналогичным образом Нидерланды обязались постепенно увеличивать порог оборота для первой налоговой группы/категории в течение следующих 5 лет, тем самым уменьшая налоговую нагрузку на МСБ.

В то же время Словакия приняла решение об устранении минимального налога, который вступил в силу с января 2018 г.

В Аргентине, Португалии и Новой Зеландии были приняты более широкие комплексные меры, нацеленные на МСБ. Новая Зеландия представила комбинацию административных налоговых мер для сокращения накладных расходов субъектов МСБ. В Португалии несколько новых мер нацелено на МСБ: уменьшился специальный минимальный налог, ставка корпоративного подоходного налога для субъектов МСБ для первой налоговой группы/категории была уменьшена с 17 до 12,5% при условии, что они расположены в географически неблагоприятных районах. Пакет реформ, вступивший в силу в январе 2017 г., также включает увеличение условного вычета для увеличения собственного капитала для МСБ с 5 до 7%. Аргентина представила комплексный пакет реформ для поддержки МСБ, состоящий из нескольких политических мер, вступивших в силу в 2016 и 2017 гг. Среди прочих уступок было принято решение освободить МСБ от минимального налога на прибыль по состоянию на январь 2017 г. и полностью упразднить налог к 2019 г.

Россия постоянно вводит налоговые льготы для малого бизнеса, улучшая условия для его предпринимательской деятельности, анализу чего и выработке перспектив дальнейшего реформирования налогообложения

МСБ посвящено большое количество публикаций [24, 25, 26 и др.]. Поэтому в данной статье автор не рассматривает этот аспект подробно.

Начиная с 2016 г. ряд стран расширил корпоративную налоговую базу, в частности ограничив *резервы на покрытие убытков*.

В отличие от мер стимулирования, которые ограничивают налоговые базы, отдельные страны ввели ряд базовых расширяющих реформ, ориентированных, в частности, на внутренний уровень, на ограничение положений о переносе убытков. Испания ограничила налоговые убытки для крупных компаний за налоговые периоды, начинающиеся с или после 2016 г.: компании с чистой выручкой в размере 60 млн евро или более могут компенсировать только 25% от их налоговой базы, в то время как порог 50% применяется для компаний с чистой выручкой от 20 до 60 млн евро. В Японии лимиты на вычеты убытков по корпоративному налогу последовательно снижались с 65% налогооблагаемого дохода до 60% в 2016 г. и 55% в 2017 г. Корея ввела лимит налоговых убытков в размере 80% налогооблагаемого дохода для иностранных компаний. По состоянию на январь 2017 г. Латвия ввела ограничение на вычет 75%, а Люксембург ограничил период, по которому налоговые убытки могут переноситься с неопределенного срока на 17 лет. Великобритания представила в своем последнем бюджете две отдельные меры, одна из которых облегчает использование налоговых убытков при консолидации группы, а другая ограничивает ежегодные отчисления до 50% налогооблагаемого дохода (для банков их способность компенсировать убытки будет уменьшена с 50% до 25% годовой налогооблагаемой прибыли). Однако с точки зрения влияния на доходы ожидается, что влияние второй меры будет преобладать.

Предполагается, что в названных выше странах ограничения в отношении правил переноса убытков приведут к значительному увеличению доходов как бизнеса, так и государства. Наценки в процентах, как правило, не предоставляются по налоговым потерям, поскольку они переносятся с течением времени. Таким образом, корпоративные налоговые системы не являются нейтральными по отношению к инвестициям с различными профилями рисков. Введение дополнительных ограничений (ограничение времени или ограничение вычета) усугубляет эту возможность. Следует указать, что такие ограничения могут быть менее релевантными для организаций, входящих в корпоративную группу, из-за возможности консолидации на уровне группы. Нововведения в части ужесточения в отношении переноса убытков могут оказать значительное воздействие на национальные фирмы, которые зачастую являются менее крупными и, как правило, менее устойчивы к колебаниям в показателях деловой активности или макроэкономическим условиям.

Посмотрим, как сегодня регулируется этот вопрос в законодательстве различных стран, используя информацию, приведенную автором в своем учебнике «Налоговое планирование» [11. С. 126–127]. Итак, перенос убытков возможен:

1) на любое количество лет вперед – установлен Австралией, Австрией, Бельгией, Боливией, Бразилией, Венгрией, Гайаной, Германией, Гонконгом, Данией, Кенией, Кипром, Люксембургом, Маврикием, Малайзией, Мальтой, Намибией, Новой Зеландией, Саудовской Аравией, Свазилендом, Сингапуром, Тринидадом и Тобаго, Угандой, Украиной, Чили, Швецией, ЮАР, Ямайкой;

2) на 2 года вперед – в таких странах, как Гватемала, Конго, США;

3) на 2 года назад или на предстоящий период – на Нормандских островах;

4) на 3 года вперед – в таких странах, как Венесуэла, Гондурас, Доминиканская Республика, Коста-Рика, Макао, Нидерланды, Парагвай, Словакия, Уругвай;

5) на 3 предшествующих года и на неопределенное количество лет вперед – на острове Мэн;

6) на 3 года назад и на 5 лет вперед – во Франции;

7) на 4 года вперед – в Перу;

8) на 5 лет вперед – в таких странах, как Азербайджан, Аргентина, Берег Слоновой Кости, Болгария, Ботсвана, Вьетнам, Гана, Греция, Замбия, Индонезия, Италия, Камбоджа, КНР, Колумбия, Республика Корея, Латвия, Литва, Лихтенштейн, Новая Каледония, Оман, Панама, Польша, Словения, Таиланд, Таити, Турция, Фарерские острова, Хорватия, Чехия, Япония;

9) на 6 лет вперед – в таких странах, как Антигуа и Барбуда, Бруней, Зимбабве, Пакистан, Португалия, Сент-Люсия;

10) на 7 лет вперед – в Швейцарии;

11) на 8 лет вперед – в таких странах, как Индия, Фиджи;

12) на 9 лет вперед – в Барбадосе;

13) на 10 лет вперед – в таких странах, как Нидерландские Антильские острова, Мексика, Норвегия, Финляндия;

14) на любое количество лет вперед и на 1 год назад – в таких странах, как Великобритания, Ирландия.

В странах Израиль, Узбекистан, Филиппины, Эквадор, Эстония нет переноса убытков для целей налогообложения прибыли.

Таким образом, Россия, несмотря на то, что большинство государств предусматривает возможность переноса убытков на 5 лет вперед, взяла на вооружение опыт прежде всего Норвегии и Финляндии, разрешив с 2002 г. переносить убытки на 10 лет вперед и до последнего времени достаточно либерально регулируя правила данного переноса. Автор полагает, что в данном направлении в РФ есть большие резервы для увеличения налоговой базы по налогу на прибыль организаций, используя опыт зарубежных стран и классифицируя убытки в соответствии с причинами их возникновения.

Многие реформы, направленные на расширение базы, имели цель – *ограничение международного уклонения от уплаты налогов*. Сопоставление ожидаемых изменений доходов внутри стран и между странами показывает, что согласно ожиданиям эти меры окажут самое большое положительное воздействие на все выявленные налоговые реформы. Многие из

объявленных и принятых в 2016 г. реформ были обусловлены результатами проекта BEPS. В октябре 2015 г. окончательный пакет мер BEPS был одобрен лидерами G20 в Анталии.

Рассмотрим основные рекомендуемые в последнее время меры политики в отношении BEPS.

Окончательный пакет BEPS включает рекомендации по минимальным стандартам, передовой практике, общим подходам и новым указаниям в ключевых областях политики:

– Были согласованы минимальные стандарты в области борьбы с неблагоприятными налоговыми практиками с учетом прозрачности счетов и фактического присутствия (мероприятие 5), предотвращения злоупотреблений налоговыми соглашениями (мероприятие 6), представления отчетности по странам (мероприятие 11) и совершенствования механизмов разрешения споров (мероприятие 14). Все страны-участницы должны соблюдать эти минимальные стандарты, и их реализация будет подвергаться экспертному обзору.

– Общий подход, который будет способствовать сближению национальной практики заинтересованными странами, позволил ограничить эрозию базы за счет процентных расходов и других финансовых платежей (мероприятие 4) и нейтрализовать гибридные трансграничные схемы (мероприятие 2). Передовая практика для стран, стремящихся укрепить свое внутреннее законодательство, обеспечивается основными элементами правил контролируемых иностранных компаний (мероприятие 3) и раскрытием налогоплательщиками схем агрессивного налогового планирования, сделок и договоренностей (мероприятие 12).

– Определение постоянного представительства (ПП) в налоговой конвенции ОЭСР было изменено с целью предотвращения искусственного избегания статуса постоянного представительства (мероприятие 7). В рамках данного мероприятия предполагается внесение изменений в определение постоянного представительства, препятствующих злоупотреблению использованием структур с участием комиссионера или применением некоторых исключений. Что касается трансфертного ценообразования, были сделаны важные разъяснения в отношении определения фактической сделки и обработки рисков. Были даны дополнительные рекомендации по ряду других вопросов для обеспечения согласования результатов трансфертного ценообразования с созданием стоимости (мероприятия 8–10).

– Ожидается, что изменения в определении постоянного представительства, разъяснения по трансфертному ценообразованию (ТЦО), а также руководство по правилам контролируемых иностранных компаний (КИК) будут в значительной степени отражать риски BEPS, усугубляемые цифровой экономикой. Налог на добавленную стоимость (НДС) теперь будет взиматься эффективно в соответствии с принципом страны назначения, облегчающим сбор данного налога (мероприятие 1).

– Был разработан многосторонний инструмент для содействия изменению двусторонних налоговых соглашений (действие 15). В рамках данного направления предлагается проанализировать вопросы публичного и меж-

дународного права, что позволит заинтересованным сторонам внедрить меры, предложенные в ходе работы по BEPS, и внести изменения в свои двусторонние договоры. Изменения, внесенные в действующие договоры, будут касаться минимальных стандартов, рассматривающих злоупотребления договорами, а также обновленного определения постоянного представительства. На совещании министров финансов стран G20 в феврале 2016 г. были одобрены основы для глобальной реализации проекта BEPS с подтверждением приверженности своевременной реализации проекта BEPS, продолжения мониторинга и решения различных вопросов, связанных с BEPS, для последовательного глобального подхода.

Страны, участвующие во всеобъемлющей программе по BEPS, которая объединяет почти 100 юрисдикций на равной основе, взяли на себя обязательства по осуществлению мер, рекомендованных в рамках пакета ОЭСР / «G20», включая такие 4 минимальных стандарта, как борьба с неблагоприятными налоговыми практиками (мероприятие 5), предотвращение злоупотреблений налоговыми соглашениями (мероприятие 6), пересмотр документации по трансфертному ценообразованию (мероприятие 13) и совершенствование механизмов разрешения споров (мероприятие 14). Все 4 минимальных стандарта подлежат экспертной оценке, чтобы обеспечить их своевременную и точную реализацию.

В ожидании процесса экспертной оценки несколько стран скорректировали свои льготные налоговые режимы. Бельгия, Ирландия и Израиль разработали свои новые преференциальные налоговые режимы в области ИС, о которых говорилось выше, с намерением привести их в соответствие с модифицированным подходом, определенным в минимальном стандарте в рамках 5 мероприятий BEPS. Другие страны, включая Венгрию, Нидерланды, Португалию, Великобританию и Швейцарию, внесли коррективы в свои преференциальные режимы ИС в 2016 г. На основе изменений, внесенных в 2016 г., в процессе экспертного обзора были изменены режимы ИС в Бельгии, Венгрии, Ирландии, Нидерландах, Португалии, Швейцарии и Великобритании. Процесс экспертного обзора еще продолжается и ожидается, что он завершится в этом году. Кроме того, в поддержку этих изменений в Кодексе Европейского союза по налогообложению предпринимательской деятельности был принят модифицированный подход на основе связей и осуществления мониторинга за государствами-членами ЕС.

Значительный прогресс был достигнут и в отношении отчетности по каждой стране (CbC reporting – отчетность транснациональной компании, которая раскрывает информацию о результатах ее деятельности во всех странах, где она оперирует). Отчетность по странам представляет собой шаблон для многонациональных компаний (МНК), который позволяет ежегодно представлять информацию о трансфертном ценообразовании на высоком уровне для каждой налоговой юрисдикции, в которой они осуществляют свою деятельность. Процесс экспертной оценки будет проводиться под контролем Всеобщей программы с учетом национальных правовых и административных основ, а также соглашений об обмене инфор-

мацией, конфиденциальности и надлежащем использовании отчетов по странам. В течение 2016 г. около 50 стран приняли «страновые отчеты» (раскрытие внутригрупповой информации) или представили соответствующий проект (Ernst & Young, 2017).

В мероприятии 14 BEPS рассмотрен и рекомендован комплекс политических мер по совершенствованию механизмов разрешения споров, связанных с договорами, в рамках взаимосогласительной процедуры (MAP). В октябре 2016 г. были опубликованы основные документы, описывающие процесс экспертного обзора и мониторинга по разрешению споров. Экспертные обзоры будут проводиться на основе двухэтапного подхода, позволяющего представить материалы по конкретным областям. В то время как недавно заключенные налоговые договоры, в частности соглашение между Бельгией и Японией, уже направлены на включение рекомендаций BEPS по урегулированию споров, многосторонний инструмент (MLI) является основной политической мерой, направленной на включение рекомендаций BEPS в отношении мероприятий 6 и 14 в более чем 2000 существующих налоговых договоров во всем мире.

В многостороннем инструменте применяются минимальные стандарты для борьбы со злоупотреблениями в отношении договоров и совершенствования механизмов разрешения споров, обеспечивающих гибкость при принятии конкретных налоговых соглашений. Это позволит странам гибко и эффективно обновлять двусторонние налоговые договоры, тем самым представляя собой фундаментальное изменение в том, как договоры адаптируются к изменяющимся политическим целям. 7 июня 2017 г. министры и должностные лица высокого уровня из 76 стран и юрисдикций подписали или официально заявили о своем намерении подписать многосторонний инструмент.

Нидерланды и Швеция ввели ограничения на вычет процентов. Эти меры вступили в силу в январе 2017 г. В своем бюджете на 2016 г. Великобритания также объявила о том, что она будет ограничивать налоговые вычеты по процентным расходам корпораций с 1 апреля 2017 г.

Несоответствия гибридных механизмов могут включать либо двойные вычеты за одни и те же расходы, либо вычеты без какой-либо соответствующей квитанции, подлежащей налогообложению. В Великобритании правила устранения несоответствия гибридных механизмов были направлены на решение вопросов по гибридным финансовым инструментам и гибридным организациям. Сфера применения этих правил недавно была расширена за счет принятия новых инициатив, направленных на меры по уклонению от уплаты налогов с участием постоянных учреждений, которые порождают несоответствие налогов. Южная Африка также представила новые правила гибридного несоответствия, направленные на устранение последствий в связи с использованием гибридных долговых инструментов.

В декабре 2016 г. Япония объявила о существенных изменениях в правилах контролируемой иностранной компании (CFC). Эта реформа подразумевает, что подход к признанию риска уклонения от уплаты налогов

больше не будет опираться на проформу, т.е. на эффективные налоговые ставки иностранных дочерних компаний, но вместо этого будет оцениваться на основе конкретных видов деятельности и видов доходов соответствующих дочерних компаний; пассивный доход будет облагаться налогом в соответствии с правилами контролируемой иностранной компании (КИК), в то время как доходы, полученные в результате реальной экономической деятельности, будут освобождаться от налогообложения, независимо от действующих налоговых ставок иностранных дочерних компаний.

Параллельно на уровне Европейского союза (ЕС) была принята директива, которая направлена на борьбу с уходом от налогообложения (Директива об избежании уклонения от уплаты налогов), и Европейская комиссия (ЕК) предложила новый пакет налоговых реформ для корпораций. В июле 2016 г. Европейским советом была принята первая Директива об избежании уклонения от уплаты налогов (ATAD), ATAD 1, которая требует от государств-членов ЕС выполнять некоторые из рекомендаций BEPS и вводит несколько дополнительных мер. В частности, в ней излагаются требования к ограничениям на вычеты по процентам, правила налогообложения при выходе из страны («exit tax»), общие правила по борьбе со злоупотреблением, правила КИК и правила для устранения гибридных несоответствий между ЕС, которые вступят в силу 1 января 2019 г. В октябре 2016 г. ЕС представила второе положение Директивы об избежании уклонения от уплаты налогов (ATAD), ATAD 2, для распространения правил против гибридных несоответствий в случаях, касающихся государств, не являющихся членами. Наряду с этим положением, ЕС также выдвинул двухэтапное предложение по единой консолидированной корпоративной налоговой базе, которая будет представлять собой монолитный набор правил для расчета налогооблагаемой прибыли компаний в ЕС, а также Директиву о разрешении споров о двойном налогообложении, которая усилит обязательное урегулирование споров в ЕС.

Наконец, некоторые страны ввели более односторонние меры для решения проблемы уклонения от уплаты налогов на международном уровне. Австралия объявила о введении налога на перенаправленную прибыль (DPT), который вступил в силу в июле 2017 г., после Великобритании, которая ввела налог на перенаправленную прибыль в 2015 г. (1 апреля 2015 г.). Он появился в рамках глобальной борьбы с трансграничными налоговыми схемами, которую ведет Организация экономического сотрудничества и развития. Новый налог введен для противодействия некоторым распространенным схемам минимизации налогообложения в международных коммерческих операциях. Австралийский налог на перенаправленную прибыль – это новый и отдельный налог, направленный на уклонение от уплаты налогов крупными компаниями, которые либо проживают в Австралии, либо имеют там налогооблагаемое присутствие. Прибыль, полученная на основании сделок между связанными субъектами, которые не отвечают требованиям экономической сущности, облагается 40%-ным налогом. Таким образом, налог на перенаправленную прибыль

является сдерживающим фактором, направленным на увеличение доходов от подоходного налога с предприятий, а также на предотвращение уклонения от уплаты налогов.

Россия активно участвует в мероприятиях BEPS. Данный аспект налоговых реформ по мерам предотвращения от уклонения от налогообложения активно обсуждается в многочисленных экономических публикациях [27, 28].

В табл. 3 автор сгруппировала изменения в базе корпоративного подоходного налога, введенные с 2016 г. в странах ОЭСР и странах-партнерах, которые предметно рассмотрены в данной статье.

Таблица 3. Изменения в базе корпоративного подоходного налога, введенные с 2016 г. в странах ОЭСР и странах-партнерах

Вступление в действие	База увеличена		База уменьшена	
	2016 г.	2017 г. или позднее	2016 г.	2017 г. или позднее
Налоговые льготы в области НИОКР			Австрия, Ирландия, Италия, Люксембург, Турция	Бельгия, Венгрия, Норвегия, Ирландия, Израиль, Италия, Мексика, Польша
Амортизационные отчисления	Япония	Норвегия	Италия	Италия
Экологические налоговые льготы				Венгрия, Мексика, Великобритания
Налоговые льготы, связанные с МСБ		Словакия	Канада, Австралия	Аргентина, Нидерланды, Новая Зеландия, Польша, Португалия
Перенос убытков на счета будущих балансовых периодов	Испания, Япония	Испания, Япония, Корея, Латвия, Люксембург, Великобритания		
Общая концепция борьбы с уклонением от налогообложения	Бельгия, Венгрия, Ирландия, Нидерланды, Португалия, Швейцария, Великобритания, Австралия, Ирландия, Нидерланды	Бельгия, Ирландия, Израиль, Венгрия, Эстония, Великобритания, Нидерланды, Польша, Швеция, ЮАР, Япония, Австралия		

Как видно из данной таблицы, наибольшее количество изменений по уменьшению налоговой базы корпоративного подоходного налога произошло в части налогового стимулирования НИОКР. России целесообразно активизировать свою работу в этом направлении, используя, в частно-

сти, и предложения, содержащиеся в данной статье. Это же рационально сделать и по льготам для малого и среднего бизнеса.

Наибольшее количество изменений по увеличению налоговой базы корпоративного подоходного налога произошло по общей концепции борьбы с уклонением от налогообложения. Шаги, предпринимаемые РФ в этом направлении, можно признать соответствующими мировым тенденциям, но возможна дальнейшая активизация работы в данном направлении. Целесообразно также разумное ужесточение законодательного регулирования переноса убытков на счета будущих балансовых периодов. В значимом налоговом реформировании нуждается также экологическое налогообложение в РФ.

Совершенствование налогообложения прибыли организаций в РФ должно носить комплексный характер и опираться на имеющиеся научные изыскания в этом научном направлении [29–31].

Системное реформирование налогообложения прибыли с учетом опыта различных стран и особенностей российской среды позволит увеличить долю налога на прибыль в ВВП России, чтобы бизнес активнее участвовал в его формировании и достигались более высокие темпы экономического роста.

Литература

1. *OECD* (2016). Tax Policy Reforms in the OECD. Paris : OECD Publishing, 2016. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264260399-en>
2. *OECD* (2017). Tax Policy Reforms 2017: OECD and Selected Partner Economies. Paris : OECD Publishing, 2017. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264279919-en>
3. *Brys, B. Sarah Perret, Alastair Thomas, Pierce O'Reilly* (2016). Tax Design for Inclusive Economic Growth // OECD Taxation Working Papers. № 26. Paris : OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jlv74ggk0g7-en>
4. Сайт Росстата. URL: <http://www.gks.ru>
5. Сайт ФНС РФ. URL: <https://www.nalog.ru>
6. Сайт Минфина России. URL: <https://www.minfin.ru>
7. *Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л.* Концептуальные основы реформирования налога на доходы физических лиц в России. СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. 182 с.
8. *Вылкова Е.С.* Реформирование налогообложения труда // Вестник УрФУ. Сер. «Экономика и управление». 2011. № 5. С. 160–169.
9. *Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л.* Совершенствование налогообложения доходов и имущества физических лиц в России на основе справедливо-действенного подхода // Проблемы современной экономики. 2017. № 3. С. 38–42.
10. База данных ОЭСР по региональным доходам. URL: www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-comparable-tax-revenue-data.html
11. *Вылкова Е.С.* Налоговое планирование : в 2 т. : учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2016. Т. 1. 222 с.
12. *Вылкова Е.С.* Налоговое планирование : в 2 т. : учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Юрайт, 2016. Т. 2. 440 с.
13. База данных ОЭСР по налогам. URL: www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.html
14. *OECD Annual Tax Policy Reform Questionnaire*. URL: <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-policy-reforms-in-the-oecd-key-insights.pdf>

15. Вылкова Е.С., Покровская Н.Н. Опыт налогового стимулирования НИОКР в развитых странах англо-саксонской модели (США, Великобритания) // *Налоги и финансовое право*. 2016. № 7. С. 111–120.
16. Вылкова Е.С., Покровская Н.Н. Совершенствование государственного регулирования НИОКР частного бизнеса в целях инновационного роста // *Известия УрГЭУ*. 2016. № 6 (68). С. 75–88.
17. Вылкова Е.С., Покровская Н.Н. Совершенствование налогового стимулирования НИОКР при налогообложении прибыли организаций // *Экономика. Налоги. Право*. 2017. № 1. С. 126–139.
18. Вылкова Е.С. Совершенствование налогового стимулирования НИОКР и инноваций в РФ // *Налоги и финансовое право*. 2015. № 10. С. 128–134.
19. Ермакова Е.А., Ларионов Н.А. Налоговые кредиты в системе стимулирования инновационной активности // *Управленец*. 2015. № 2 (54). С. 4–10.
20. Троянская М.А., Тюрина Ю.Г. Оценка мер налогового регулирования отдельных видов инвестиций // *Экономика. Налоги. Право*. 2013. № 3. С. 80–88.
21. Викторова Н.Г. Инновационная деятельность в сфере высоких технологий: налогово-правовой аспект // *Инновации*. 2012. № 10 (168). С. 43–47.
22. Быков С.С. Классификация налоговых льгот как условие и этап оценки их эффективности // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2013. № 5. С. 20–26.
23. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов.
24. Бузов В.Ю. Малое предпринимательство в пространственном развитии региона // *Вестник Бурятского государственного университета*. 2015. № 2. С. 78–83.
25. Иксанов И.М., Ермакова Е.А. Противоречивая политика государства в области регулирования деятельности малого и среднего бизнеса // *Факторы успеха*. 2016. № 1 (6). С. 15–20.
26. Слепнева Л.Р. Уменьшение налоговых и других обязательных платежей в сфере малого бизнеса: проблемы и решения // *Вестник Бурятского государственного университета*. Сер. «Экономика. Право». 2014. Вып. 2. С. 98–101.
27. Быков С.С. Роль противодействия уклонению от уплаты налогов в системе российского налогового права // *Налоги и финансовое право*. 2012. № 9. С. 124–130.
28. Киреев А.П., Климова М.О. Развитие налогообложения индивидуальных предпринимателей и борьба с уклонением от уплаты налогов // *Регион: Экономика и Социология*. 2012. № 1 (73). С. 142–159.
29. Тюпакова Н.Н., Бочарова О.Ф. Особенности функционирования налогового механизма в транзитивной экономике // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2011. № 66. С. 222–234.
30. Роцупкина В.В. Актуализация налогового законодательства как основное условие развития фискальной системы государства (на примере налога на прибыль организаций) // *Вестник СКФУ*. 2016. № 2 (53). С. 70–75.
31. Троянская М.А., Ермакова Е.А. Мониторинг мирового опыта налогового регулирования // *Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета*. 2014. № 3 (52). С. 91–95.

Vylkova E.S., North-West Institute of Management, branch of RANEPA (Moscow, Russian Federation).

IMPROVEMENT OF PROFIT TAXATION IN OECD AND RUSSIA

Keywords: tax, taxation, profit, loss, tax rate, R & D, tax benefits, depreciation, tax evasion.

The share of income from corporate income tax in total tax revenues and the share of corporate income tax in the GDP of OECD and RF countries are compared.

The main trends of tax innovations in the OECD and Russia in the following areas of profit taxation are analyzed: corporate income tax rates (standard and for small businesses);

tax benefits in the field of R & D; depreciation deductions; environmental tax benefits; tax benefits related to small business; transfer of losses for the future; the concept of fighting tax evasion. On the basis of the analysis, proposals are made to improve the legislative regulation in the Russian Federation of corporate income taxation.

References

1. OECD (2016), Tax Policy Reforms in the OECD 2016, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264260399-en>
2. OECD (2017), Tax Policy Reforms 2017: OECD and Selected Partner Economies, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264279919-en>
3. Brys, B. Sarah Perret, Alastair Thomas, Pierce O'Reilly (2016), «Tax Design for Inclusive Economic Growth», OECD Taxation Working Papers, No. 26, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5jlv74ggk0g7-en>
4. Sajt Rosstata <http://www.gks.ru>
5. Sajt FNS RF <https://www.nalog.ru>
6. sajt Minfina Rossii <https://www.minfin.ru>
7. Vylkova E.S., Tarasevich A.L. Konceptual'nye osnovy reformirovaniya naloga na dohody fizicheskikh lic v Rossii. Monografiya. SPb.: Izd-vo SPbGUEHF, 2010. – 182 s.
8. Vylkova E.S. Reformirovanie nalogooblozheniya truda. // Vestnik UrFU. Seriya ehkonomika i upravlenie, 2011, № 5, S. 160-169
9. Vylkova E.S., Tarasevich A.L. Sovershenstvovanie nalogooblozheniya dohodov i imushchestva fizicheskikh lic v Rossii na osnove spravedlivo-dejstvennogo podhoda // Problemy sovremennoj ehkonomiki, 2017, № 3, s. 38-42.
10. Baza dannyh OEHSR po regional'nym dohodam : www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-comparable-tax-revenue-data.html
11. Vylkova E.S. Nalogovoe planirovanie. V 2 t. Tom 1: uchebnik dlya vuzov. 2-e izd., pererab. i dop. M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2016. 222 s.
12. . Vylkova E.S. Nalogovoe planirovanie. V 2 t. Tom 2: uchebnik dlya vuzov. 2-e izd., pererab. i dop. M.: Izdatel'stvo YUrajt, 2016. – 440 s.
13. Baza dannyh OEHSR po nalogam www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-database.html
14. OECD Annual Tax Policy Reform Questionnaire <http://www.oecd.org/tax/tax-policy/tax-policy-reforms-in-the-oecd-key-insights.pdf>
15. Vylkova E.S., Pokrovskaya N.N. Opyt nalogovogo stimulirovaniya NIOKR v razvitykh stranah anglo-saksonskoj modeli (SSHA, Velikobritaniya) // Nalogi i finansovoe pravo, 2016, № 7 s. 111-120/
16. Vylkova E.S., Pokrovskaya N.N. Sovershenstvovanie gosudarstvennogo regulirovaniya NIOKR chastnogo biznisa v celyah innovacionnogo rosta // Izvestiya UrGEHU/ 2016. № 6 (68). S. 75–88.
17. Vylkova E.S., Pokrovskaya N.N. Sovershenstvovanie nalogovogo stimulirovaniya NIOKR pri nalogooblozhenii pribyli organizacij // EHkonomika. Nalogi. Pravo. 2017 № 1. S. 126-139
18. Vylkova E.S. Sovershenstvovanie nalogovogo stimulirovaniya NIOKR i innovacij v RF // Nalogi i finansovoe pravo. 2015. № 10. S. 128–134.
19. Ermakova E.A., Larionov N.A. Nalogovye kredity v sisteme stimulirovaniya innovacionnoj aktivnosti // Upravlenec, 2015, № 2 (54). S. 4–10
20. Troyanskaya M.A., Tyurina YU.G. Ocenka mer nalogovogo regulirovaniya otdel'nykh vidov investicij // EHkonomika. Nalogi. Pravo. 2013. № 3. S. 80-88.
21. Viktorova N.G. Innovacionnaya deyatel'nost' v sfere vysokih tekhnologij: nalogovopravovoj aspekt // Innovacii. 2012. № 10 (168). S. 43-47.
22. Bykov S.S. Klassifikaciya nalogovykh l'got kak uslovie i ehstep ocenki ih ehffektivnosti // Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ehkonomicheskoy akademii. 2013. № 5. S. 20-26.

23. Osnovnye napravleniya nalogovoj politiki Rossijskoj Federacii na 2016 god i planovyj period 2017 i 2018 godov.
24. Burov V.YU. Maloe predprinimatel'stvo v prostranstvennom razvitii regiona // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. 2015. № 2. S. 78-83.
25. Iksanov I.M., Ermakova E.A. Protivorechivaya politika gosudarstva v oblasti regulirovaniya deyatel'nosti malogo i srednego biznesa // Faktory uspekha. 2016. № 1 (6). S. 15-20.
26. Slepneva L.R. Umen'shenie nalogovyh i drugih obyazatel'nyh platyezhej v sfere malogo biznesa: problemy i resheniya // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: EHkonomika. Pravo. Vypusk 2. Ulan-Udeh: izd-vo BGU, 2014. S. 98-101.
27. Bykov S.S. Rol' protivodejstviya ukлонeniyu ot uplaty nalogov v sisteme rossijskogo nalogovogo prava // Nalogi i finansovoe pravo. 2012. № 9. S. 124-130.
28. Kireenko A.P. Razvitie nalogooblozheniya individual'nyh predprinimatelej i bor'ba s ukлонeniyem ot uplaty nalogov / A.P. Kireenko, M.O. Klimova // Region: EHkonomika i Sociologiya. 2012. № 1 (73). S. 142-159.
29. Tyupakova N.N., Bocharova O.F. Osobennosti funkcionirovaniya nalogovogo mehanizma v tranzitivnoj ehkonomie // Politematicheskij setevoy ehlektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2011. № 66. S. 222-234.
30. Roshchupkina V.V. Aktualizaciya nalogovogo zakonodatel'stva kak osnovnoe uslovie razvitiya fiskal'noj sistemy gosudarstva (na primere naloga na pribyl' organizacij) // Vestnik SKFU, 2016. №2 (53). S.70-75.
31. Troyanskaya M.A., Ermakova E.A. Monitoring mirovogo opyta nalogovogo regulirovaniya // Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo social'no-ehkonomicheskogo universiteta. 2014. № 3 (52). S. 91-95.

For referencing:

Vylkova E.S. Sovershenstvovanie nalogooblozheniya pribyli v stranah OEHSR i RF [Improvement of profit taxation in OECD and Russia]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 134–162.

УДК 330.7

DOI: 10.17223/19988648/43/10

Т.В. Счастливая

О СТРУКТУРЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В КОНТЕКСТЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Переход российского регулятора к пропорциональному регулированию банковской системы и введение разных типов банковских лицензий имеют своих сторонников и противников. Представлена авторская позиция по этой проблеме, заключающаяся в обосновании тезиса о невозможности пропорционального регулирования оказывать положительный результат на развитие банковской системы и стимулирование региональных банков. Аргументирован тезис о необходимости формирования структуры банковской системы преимущественно универсальными банками с возможным присутствием специализированных банков (банков развития).

Ключевые слова: банковская система, структура банковской системы, пропорциональное регулирование, универсальные банки, региональные банки.

Дальнейшее развитие российской экономики требует активизации подходов по совершенствованию деятельности финансово-кредитной и банковской систем, которые являются основой экономической системы любого общества. Поэтому реструктуризация и реформирование российской банковской системы, проводимые в последние десятилетия, представляется актуальной и интересной для анализа задачей. В частности, один из вопросов, решаемых в ходе реструктуризации банковской системы, – это вопрос о ее структуре, способной осуществлять поставленные перед обществом социально-экономические задачи и своевременно отвечать на существующие международные вызовы. Вопрос о том, какая структура банковской системы нам нужна, уже неоднократно обсуждался специалистами. Мы приводили свое мнение по этой проблеме¹, представленной идеей отказа от «господства одного типа банковской лицензии – универсальной», высказанной Д.В. Любомудровым, экспертом по банкам и финансам Комиссии по инвестициям Совета по национальной безопасности Государственной Думы РФ (на тот момент времени) на семинаре «Вопросы организации финансирования инвестиционных проектов», прошедшем 19–20 июня 2001 г. в Томске, ранее изложенной им в статье² на примере создания нового типа кредитных учреждений – Спецбанков (Специализированных расчетно-контрольных банков), аргументируя вредность и невозможность игнорирования необходимости универсализации банковской

¹ Счастливая Т.В. К вопросу о структуре банковской системы РФ, или Какие банки нам нужны? // Томский финансовый журнал. 2001. № 2. С. 27–30.

² Любомудров Д.В. Целительное воздержание. // Эксперт. 1999. № 20. С. 18–20.

деятельности в контексте происходящих в мировой банковской практике процессов.

За прошедшие десятилетия банковские аналитики неоднократно обращались к вопросу отказа от универсальной лицензии, например, в пользу выделения «федеральных» и «региональных» банков. В несколько измененном виде эта идея нашла свое законодательное закрепление с 01.01.2018. В России введено пропорциональное регулирование банковской деятельности.

В 2017 г. в Закон «О банках и банковской деятельности» [1] были внесены новые положения, разделяющие банки по типам лицензий: банк с универсальной лицензией (минимальный размер собственных средств (капитала) на уровне от 1 млрд руб.) и банк с базовой лицензией (минимальный размер собственных средств (капитала) на уровне от 300 млн руб.). 2018 г. является переходным периодом, в течение которого банки должны определиться со своим статусом.

Кредитные организации, являющиеся банками на 1 июня 2017 г. (день вступления закона в силу), признаются банками с универсальной лицензией (генеральная лицензия сохраняет силу до момента получения новой лицензии). То есть для продолжения деятельности с универсальной лицензией банки должны увеличить размер собственных средств (капитала) до 1 млрд руб. к 1 января 2018 г. В противном случае для продолжения своей деятельности будет необходимо до 1 января 2019 г. получить статус банка с базовой лицензией или изменить свой статус на статус небанковской кредитной организации или микрофинансовой организации с одновременным аннулированием лицензии на осуществление банковских операций.

Отличия банков с универсальной и базовой лицензиями предполагаются следующие:

Во-первых, различия по набору разрешенных операций. Если строго следовать тексту закона, то универсальному банку могут быть разрешены все 9 видов банковских операций, предусмотренных ст. 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности». Банк с базовой лицензией тоже сможет осуществлять все эти операции, но просто не со всеми типами клиентов. В частности, он не сможет размещать привлеченные от клиентов средства, используя прямые сделки с иностранными юридическими лицами и физическими лицами, не сможет открывать корсчета в иностранных банках, если только они не связаны с участием в иностранной платежной системе. Помимо этого, подобные ограничения на операции с иностранными лицами накладываются на выдачу банковских гарантий, привлечение во вклады и размещение драгметаллов.

Банк с базовой лицензией при осуществлении деятельности на рынке ценных бумаг (в том числе профессиональной деятельности на РЦБ) вправе совершать операции и сделки только с ценными бумагами, включенными в котировальный список первого (высшего) уровня организатора торгов, в капитале которого участвует Банк России, и иными ценными бумагами, соответствующими требованиям Банка России.

Во-вторых, к универсальным банкам и банкам с базовой лицензией предъявляются разные требования по величине уставного капитала (УК) и собственных средств. Так, минимальный размер уставного капитала вновь создаваемого универсального банка должен быть 1 млрд руб. и более, а минимальный УК банка с базовой лицензией – от 300 млн руб.

Собственные средства (капитал) действующего банка с универсальной лицензией с 1 января 2018 г. в общем случае должны быть не менее 1 млрд руб., а банка с базовой лицензией – не менее 300 млн руб. Закон предусматривает множество сценариев развития событий для действующих банков в зависимости от размера капитала, в том числе разъясняет порядок проведения операций, которые будут запрещены банку в будущем из-за его нового статуса, по договорам, которые были заключены до изменения статуса. Закон даже ввел 8 новых оснований для обязательного отзыва у кредитной организации лицензии, если она не будет соответствовать установленным требованиям к 1 января 2019 г.

В-третьих, банк с базовой лицензией не будет иметь права создавать на территории иностранного государства свои филиалы и представительства.

В-четвертых, размер отчислений в ФОР может быть дифференцирован для универсальных банков и банков с базовой лицензией, при этом нормативы отчислений для универсальных банков могут быть выше, чем для банков с базовой лицензией. Коэффициент усреднения ФОР также может быть дифференцирован.

В-пятых, норматив Н6 для универсальных банков остается на текущем уровне (25%), а для банков с базовой лицензией не сможет превышать 20% от капитала.

В-шестых, Банк России вправе устанавливать дифференцированные нормативы и методики их расчета по видам кредитных организаций и проводить оценку экономического положения банка тоже с учетом его статуса.

Интересен тот факт, что часть банков, несмотря на то, что будут отнесены к категории банков с базовой лицензией, все равно должны будут соблюдать в полном объеме те требования, которые предъявляются к банкам с универсальной лицензией. Это коснется тех банков, у которых размер собственных средств будет составлять 3 млрд и более.

Таким образом, в России сохранится двухуровневая банковская система, на вершине которой находится Центральный банк Российской Федерации, а на втором уровне – банки и небанковские кредитные организации. Но банки будут делиться на подвиды и начнут характеризоваться как «банки с универсальной лицензией» и «банки с базовой лицензией», т.е. мы получим более дифференцированный банковский сектор. В будущем банковский регулятор будет выдавать банкам лицензии с разным набором разрешенных операций, в котором могут быть нюансы по привлечению средств физических лиц, по работе с драгметаллами и т.п. Более того, участвуя в разработке нового закона, Банк России указывал, что будет стремиться реализовать переход к трехуровневому банковском сектору, где

могут быть выделены: системно значимые банки, универсальные банки, банки со статусом базовой лицензии (как планируется, они будут обслуживать физических лиц, малый и средний бизнес).

Возникает ряд вопросов: какое количество банков может коснуться необходимость принять решение о своем статусе и возможно принять требование нарастить собственный капитал до минимально необходимой величины, установленной регулятором? так ли уже необходимо нам пропорциональное регулирование? сможет ли оно повысить надежность и эффективность банковской системы? Попытаемся найти ответы на поставленные вопросы.

По данным Центрального банка РФ, на 01.01.2018 количество кредитных организаций с величиной собственного капитала менее 300 млн руб. составило 38, с капиталом в диапазоне от 300 млн до 1 млрд руб. – 206, при общем количестве КО – 561 [2]. Следовательно, делать выбор придется чуть более чем 200 кредитным организациям. Банки, имеющие собственный капитал менее 300 млн руб., скорее всего вынуждены будут претендовать только на сохранение своего статуса в виде небанковской кредитной организации. Таким образом, предложенные новации коснуться все-таки незначительной части кредитных организаций, составляющих безусловно меньшую часть активов банковской системы. На первые 5 банков в РФ по данным на 01.01.2018 приходилось 55,8% (на 01.03.2018 г. уже 58,6%) активов, банки с 6 по 20 располагают еще 23,5%, а доля банков с 201 по 561 составляла около 1,5%. Очевидно, что банки, которым необходимо будет определяться со своим статусом, расположены именно в этой группе.

Один из основных аргументов сторонников предлагаемой структуры банковской системы заключается в том, что банки с базовой лицензией – это будут региональные банки, нацеленные на обслуживание регионально-малого и среднего бизнеса и частных лиц. Обратимся к данным Банка России о распределении банков в региональном разрезе (табл. 1) [2].

Таблица 1. Размещение действующих кредитных организаций (КО) по федеральным округам

	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018	
	Количество КО, единиц	В % к итогу	Количество КО, единиц	В % к итогу	Количество КО, единиц	В % к итогу
Центральный федеральный округ (ФО)	434	59,2	358	57,5	319	56,9
В том числе Москва и область	392	53,5	321	51,5	284	50,6
Северо-Западный ФО	60	8,2	49	7,9	43	7,7
Южный ФО	42	5,7	38	6,1	35	6,2
Северо-Кавказский ФО	22	3,0	17	2,7	17	3,0

Окончание табл. 1

	01.01.2016		01.01.2017		01.01.2018	
	Количество КО, единиц	В % к итогу	Количество КО, единиц	В % к итогу	Количество КО, единиц	В % к итогу
Приволжский ФО	85	11,6	77	12,4	71	12,7
Уральский ФО	32	4,4	29	4,7	26	4,6
Сибирский ФО	41	5,6	37	5,9	32	5,7
Дальневосточный ФО	17	2,3	18	2,9	18	3,2
Российская Федерация	733	100,0	623	100,0	561	100,0

Таким образом, по данным табл. 1 можно сделать вывод, что в последние годы количество региональных банков сокращается практически по всем регионам, сокращается и их доля в банковской системе РФ. В банковской системе доминируют банки Центрального федерального округа – около 57%, из них около 51% в Москве и Московской области.

Вряд ли обозначенные новации будут способствовать сохранению действующих или появлению новых региональных банков. Хотя мы придерживаемся точки зрения, что региональные банки необходимы российской банковской системе и они могут выполнять важные и нужные функции финансового посредничества в своих регионах, а именно в первую очередь относительно регионального среднего и малого бизнеса, способствовать концентрации и привлечению в регион финансовых ресурсов. Однако логика конкурентной борьбы привела к существенному снижению их числа. Например, в Томской области сохранился только один региональный банк – Томскпромстройбанк (регистрационный номер 1720) с величиной собственного капитала 979 837 тыс. руб. на 01.04.2018 (в том числе уставный капитал – 131 275 тыс. руб.) [3]. Банк имеет генеральную лицензию и при определенных усилиях, видимо, сможет получить и универсальную лицензию по новым правилам. Более того, он предоставляет и многие трансграничные операции своим клиентам.

Проанализируем отдельные данные [4] о развитии банковской системы РФ в разрезе величины активов кредитных организаций (табл. 2–5)¹, чтобы иметь возможность опровергнуть или подтвердить некоторые аргументы.

Данные табл. 2 дают нам представление о довольно высоком уровне достаточности капитала мелких и средних банков, что может быть косвенным фактом вынужденного использования ими менее рискованных бизнес-моделей, чего в принципе добивается и регулятор. Но обратной стороной этих процессов является низкий уровень прибыли и рентабельности, отсутствие возможности маневра при выборе вариантов размещения активов,

¹ Составлено автором по данным: Отдельные показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, по состоянию на 1.01.2015, 1.01.2016, 1.01.2017, 1.01.2018 / Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. М., 2018. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 01.05.2018).

что снижает возможности этих банков быть конкурентоспособными и стимулирует дальнейшую концентрацию капитала в банковском секторе.

Таблица 2. Достаточность капитала кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, Н1.0, %

Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
1–5	12	12	13	14
6–20	12	14	13	5
21–50	11	8	9	13
51–200	15	14	16	16
201–500	18	19	22	24
501 и далее	30	36	52	68
Итого:	12	13	13	12

Таблица 3. Прибыль текущего года кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, млн руб.

Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
1–5	474 591	294 434	915 961	979 481
6–20	113 818	8 819	131 575	–452 223
21–50	–118 215	–170 270	–180 438	182 002
51–200	82 026	40 632	52 141	64826
201–500	26 647	15 007	10 327	15 667
501 и далее	10 274	3 343	96	–91
Итого:	589 141	191 965	929 662	789 661

Информация, представленная в табл. 3, позволяет сделать вывод о невысоком уровне прибыли мелких и средних банков и наличии негативных тенденций, особенно в группе 501 и более. Присутствующие убытки делают входящие в эту группу банки кандидатами на отзыв лицензий в перспективе. Следует отметить, что банки из топ-50 также показывают убытки, что свидетельствует как раз о выборе ими высоко рискованных бизнес-моделей и недостаточном умении управлять финансовыми рисками. Очевидно, что речь идет о банках «Открытие», Промсвязьбанке, БИНбанке, «Югре», столкнувшихся в последние годы с серьезными трудностями, некоторые из них попали в число санируемых государством или у них были отозваны лицензии.

Данные из табл. 4 и 5 дают представление о том, что ухудшается также и ситуация с рентабельностью в группах мелких и средних банков, особенно заметны эти процессы по уровню рентабельности капитала.

Таблица 4. Рентабельность активов кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, %

Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
1–5	1	1	2	2
6–20	1	0	1	–2
21–50	–2	–2	–2	2
51–200	1	1	1	1
201–500	1	1	1	1
501–и далее	3	1	0	1
Итого:	1	0	1	1

Таблица 5. Рентабельность капитала кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, %

Группы кредитных организаций, ранжированных по величине активов (по убыванию)	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
1–5	13	7	18	17
6–20	8	1	8	–33
21–50	–15	–25	–23	19
51–200	8	4	5	7
201–500	8	4	3	6
501–и далее	9	4	0	1
Итого:	8	2	10	8

Таким образом, мы можем сделать вывод о низкой конкурентоспособности мелких и средних банков, о недостаточном анализе финансовых рисков в группе крупных банков отдельными банками, выбравшими рискованные бизнес-модели. На наш взгляд, переход к пропорциональному регулированию не сможет устранить эти процессы, а в какой-то части, наоборот, будет их подстегивать, лишая мелкие банки возможности обеспечения достаточного уровня прибыльности в силу ограниченности выбора бизнес-модели, способствовать дальнейшей концентрации капитала в банковской системе.

Достоинства и недостатки пропорционального банковского регулирования уже обсуждаются специалистами [5–7]. «Основное преимущество, по мнению А.В. Мурычева, перехода Банка России к пропорциональному регулированию – это снижение материализации системных рисков в экономике и вывод с финансового рынка банков-зомби. ...Международный и отечественный опыт показывает, что дифференциация регулирования и надзора в зависимости от масштабов деятельности и применяемых банками бизнес-моделей позволяет снизить вероятность системных кризисов в

экономике, их материализации и способствует обеспечению финансовой стабильности» [5].

Среди выделенных достоинств нового подхода следует отметить также следующие:

Во-первых, практика внедрения более жестких требований для универсальных банков должна стимулировать выбор последними стрессоустойчивых бизнес-моделей, снижающих вероятность системных финансовых кризисов. Однако у нас возникает вопрос: а являются ли крупные универсальные банки и выбранная ими бизнес-модель действительно стрессоустойчивыми? Кроме того, целью проводимых преобразований была все-таки либерализация банковского законодательства, но фактически требования ужесточаются и около 200 банков вынужденно поставлено перед выбором за полгода-год провести мероприятия, наращивающие их капитал до 1 млрд руб., или понизить свой статус до банков с базовой лицензией.

Во-вторых, «ограничение выбора бизнес-моделей для небольших кредитных организация, работающих по базовой лицензии, позволяет сделать их более устойчивыми к финансовым рискам и облегчает выполнение пруденциальных требований, предъявляемых к ним со стороны мегарегулятора. Одновременно ограничение их клиентской базы малыми и средними предприятиями может способствовать решению острых проблем занятости, создания новых рабочих мест и регионального развития...» [5]. Совершенно неочевидно, что необходимость выбора из ограниченного числа возможных бизнес-моделей приведет к снижению финансовых рисков у банков с базовой лицензией, тем более что уровень кредитного риска у предложенной им для обслуживания клиентуры – малого и среднего бизнеса – является достаточно высоким. Кроме того, выбранный сегмент клиентуры не сможет гарантировать также и высокий уровень прибыльности.

В-третьих, произойдет, по мнению А.В. Мурычева, снижение потребности в государственных ресурсах – бюджетных средствах и ресурсах Банка России – на цели санации и ликвидации неэффективных и неплатежеспособных банков. Однако в последние годы практика выделения большого количества государственных финансовых ресурсов связана как раз с необходимостью санации коммерческих банков из первой сотни списка по величине активов или даже из топ-50.

В-четвертых, «стимулирование ориентации средних и малых банков на традиционные направления банкинга с учетом потребностей деловых предприятий своего региона» [5]. На наш взгляд, малые и средние банки и так скорее всего ориентированы на обслуживание местных региональных потребностей экономики, однако по данным табл. 1 мы увидели, что количество региональных банков стремительно сокращается в последние годы. Сомнительно, что предложенные новации смогут замедлить или остановить этот процесс, тем более что предлагаемые ограничения еще сильнее снизят уровень конкурентоспособности малых и средних банков. Ограничение трансграничных операций для банков с базовой лицензией приведет к снижению части клиентской базы, так как некоторые региональные

предприятия все-таки нуждаются в такого рода операциях. Надежда на то, что малые и средние банки переориентируются на традиционный банкинг и будут наращивать клиентскую базу за счет малого и среднего бизнеса, стимулируя экономическое развитие регионов, сомнительна, так как банки с базовой лицензией вряд ли смогут в одиночку стать драйверами роста в своих регионах. Для этого необходимы комплексные программы развития на уровне региона, определенная поддержка федерального центра. И если в ряде регионов средний и малый бизнес не получил достаточного развития, то сам факт наличия региональных банков, желающих такой бизнес обслуживать, не приведет к его автоматическому возникновению и развитию. Наличие и предложение кредитных и иных банковских программ развития для среднего и малого бизнеса является только одним их множества факторов, влияющих на этот процесс.

К негативным моментам пропорционального регулирования банковского сектора относятся следующие:

Во-первых, при отсутствии необходимого опыта возможно усложнение надзорной деятельности для банков с базовой лицензией, что было бы противоположным от ожидаемого эффектом.

Во-вторых, возможность увеличения операционных расходов на банковское регулирование и надзор. Если мы упрощаем подходы к регулированию, то соответственно можем ожидать сокращения затрат. Но следует согласиться с мнением А.В. Мурычева, что они, наоборот, могут увеличиться, так как об этом свидетельствует весь предыдущий опыт, любые новации трудозатратны.

В-третьих, «выявление попыток крупных банков членов банковских групп использовать облегченные пруденциальные требования к банкам с базовой лицензией для маскировки собственных рисков операций» [5]. На наш взгляд, имеющийся опыт подтверждает возможность таких попыток.

В-четвертых, «снижение прибыльности банковского бизнеса на низовом уровне банковской системы» [5]. Уровень прибыли и прибыльности банков групп 201–500 и далее и в текущем моменте существенно ниже, чем в других группах, что подтверждается данными Банка России (отражено в табл. 3–5). Очевидно, что переход к ограниченному количеству возможных бизнес-моделей в будущем не будет способствовать росту их прибыльности.

В-пятых, «ускорение процессов концентрации банковского капитала и клиентской базы в банках с универсальной лицензией, а тем самым и рисков to-big-to-fail» [5]. Следует согласиться и с этим мнением, так как эти процессы активно проявляются в последние годы, а предложенный порядок сможет их только ускорить, а не нивелировать.

В-шестых, возможность формирования недоверия, сомнения клиентов по отношению к банкам с базовой лицензией, особенно на начальном этапе, что может привести к оттоку клиентской базы, тем более что часть клиентов все-таки могут испытывать потребность в проведении тех операций, в которых эти банки ограничивают.

Мировой банковской практикой были апробированы различные подходы к дифференциации банковской системы, основные из которых предполагают дифференциацию банков по двум возможным критериям: по региональному присутствию или по видам банков и выполняемых ими операций. Рассмотрим опыт США, где практиковались оба этих подхода. Наличие регионального подхода к дифференциации банковской системы в США обусловлено тем фактом, что изначально лицензии на право осуществления банковской деятельности предоставляли надзорные органы штатов и только с 1864 г. федеральное правительство США по Закону о национальных банках получило право выдавать банковские лицензии. Таким образом, появились «национальные банки», действующие и проводящие свои операции на территории всей страны, и банки штатов. При этом ограничения на осуществление операций с ценными бумагами имели как раз «национальные банки», но могли умело их обходить в ряде штатов. Опыт дальнейших лет показал, что территориальные ограничения не способствовали возможности снизить риски в банковской системе и не смогли предотвратить финансовый кризис конца 20-х – начала 30-х гг. XX в. Результатом воздействия на эти процессы стало принятие в 1933 г. закона Гласса–Стигалла.

Закон 1933 г. о банковской деятельности, или закон Гласса–Стигалла, считается одним из наиболее значимых для развития банковской системы США. Назван в честь двух людей, продвигавших его в Сенате и Палате представителей в годы Великой депрессии. Согласно этому закону национальные банки получили право создавать отделения на территории штата их пребывания, если подобное право предоставлено банкам, получившим чартер в штате. Одновременно национальные банки лишились права осуществлять инвестиции почти во все ценные бумаги, выпущенные частными субъектами, права на гарантированное размещение новых выпусков корпоративных акций и облигаций (привилегии, предоставленной в 1927 г. законом Макфеддена–Пеппера). Те организации, за которыми сохранилось право гарантировать размещение ценных бумаг, получили запрет на депозитные операции. Таким образом, закон Гласса–Стигалла разделил банковскую систему США на два сегмента: коммерческие и инвестиционные банки.

Причиной, побудившей принять данный закон, стало опасение принятия банками чрезмерных рисков и столкновение интересов крупнейших банков страны. Принятие закона имело и своих противников с не менее вескими аргументами, тем более что такое разделение коммерческих и инвестиционных банков было характерно не для всех стран (в большинстве европейских стран банки развивались как универсальные). Многие крупнейшие коммерческие банки вели борьбу за отмену или ограничение некоторых положений данного закона, особенно усилившуюся в конце 80-х – начале 90-х гг. XX в. в связи с обострением конкурентной борьбы как в самой банковской системе, так и между банками и парабанками (небанковские кредитно-финансовые учреждения) в результате политики дерегулирова-

ния (70–80-е гг., закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением (1980) и др.). Поправки к закону Гласса–Стигалла об отмене отделения коммерческой банковской деятельности от инвестиционной содержались также в предложениях Администрации Дж. Буша по реформе банковской системы (1991), разработанных Министерством финансов США.

В настоящее время в США различия между коммерческими и инвестиционными банками стираются благодаря созданию банковских холдингов и групп, объединяющих традиционный банковский, а также инвестиционный и страховой бизнес. Фактически после финансового кризиса 2007 г. крупные инвестиционные банки изменили свой статус [7. С. 103]. Таким образом, в США сейчас это разделение инвестиционных и коммерческих банков не действует. Такая практика не оправдала себя в современных экономических условиях. Так нужно ли нам практиковать такие подходы и решения, от которых отказалось мировое сообщество? Аналогичные процессы происходили и в других странах (Великобритания, Германия), что убедительно проанализировано в статье Ш.Ш. Узденова [7. С. 100–103].

«Универсальная лицензия» дает, на наш взгляд, банку больше возможностей для выбора гибких рыночных стратегий, больше возможностей маневра в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры. Можно согласиться в связи с этим с мнением Ш.Ш. Узденова, что «опыт правового регулирования банковских систем таких развитых стран, как Германия, США и Великобритания, в условиях масштабного финансового кризиса свидетельствует о необходимости развития банковского регулирования не по пути формирования специализированных банков, а по пути усиления управления рисками кредитных организаций» [7. С. 103]

Развитию регионов, осуществлению различных приоритетных инвестиционных программ в рамках банковской системы, состоящей из «универсальных банков», могло бы способствовать появление и более активное стимулирование деятельности особых банков – банков развития, которые, например, могли бы участвовать не только в осуществлении приоритетных и инфраструктурных проектов, но и в организации выпусков «инфраструктурных облигаций», необходимость и возможность появления которых показана в статье О.С. Беломытцовой [8. С. 48]. Этот аспект может стать предметом исследования нашей следующей статьи.

Таким образом, дифференциация банковской системы России и переход к пропорциональному регулированию в целом противоречат международной практике и не соответствуют решаемым обществом социально-экономическим задачам.

Литература

1. *О банках и банковской деятельности*: Федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 (в ред. от 31.12.2017 г.) // КонсультантПлюс: справочная правовая система. Версия Проф. М., 2018.

2. *Обзор* банковского сектора Российской Федерации. (Интернет-версия). Аналитические показатели. № 186, апрель 2018 // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. М., 2018. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 13.04.2018).

3. *KUAP*. Финансовый анализ банков. Томскпромстройбанк, капитал, 123 форма (Базель-3). М., 2018. URL: http://www.kuap.ru/banks/1720/reportings/capital/123_full/ (дата обращения: 04.05.2018).

4. *Отдельные* показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, по состоянию на 1.01.2015, 1.01.2016, 1.01.2017, 1.01.2018 // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. М., 2018. URL: <http://cbr.ru> (дата обращения: 01.05.2018).

5. *Мурычев А.В.* О пропорциональном регулировании в банковской системе. Выступление на Парламентских слушаниях в Государственной Думе 3.04.2017. М., 2018. URL: <http://www.fbacs.com> (дата обращения: 13.04.2018).

6. *Тосулян Г.А.* Пропорциональное регулирование и надзор – либерализация или сегрегация? М., 2018. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160805/proportionalnoe-regulirovanie-i-nadzor-liberalizatsiya-ili-segregatsiya-10007886/> (дата обращения: 13.04.2018).

7. *Узденов Ш.Ш.* О проекте пропорционального регулирования в банковской сфере России // Вестник университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА). 2017. № 1. С. 98–104.

8. *Беломытцева О.С.* Развитие облигационного рынка в Российской Федерации: новые виды облигаций и изменение в налогообложении // Проблемы учета и финансов. 2016. № 4. С. 46–49.

Schastnaya T.V., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: herz@sibmail.com

ON THE STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM IN THE CONTEXT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Keywords: banking system, structure of the banking system, proportional regulation, universal banks, regional banks.

Experts state both positive and negative opinion about the transition of the Russian regulator to proportional regulation and the introduction of news types of banking licenses. The authors position is presented on this issue. The article substantiates the thesis that it is impossible to have a positive outcome of this approach. The author argues the thesis about the need to form the structure of the banking system mainly by universal banks with the possible presence of specialized banks (development banks).

References

1. О банках и банковской деятельности [Elektronnyj resurs]: feder. zakon ot 02.12.1990 № 395-1 (v red. ot 31.12.2017 g.) // Konsul'tant Plyus: spravocnaya pravovaya sistema. Versiya Prof. М., 2018.

2. *Обзор* банковского сектора Российской Федерации. (Интернет-версия). Аналитические показатели. № 186, апрель 2018. [Elektronnyj resurs] / Central'nyj bank Rossijskoj Federacii. Oficial'nyj sajt. Elektr. dan. М., 2018. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 13.04.2018).

3. *KUAP*. Finansovyj analiz bankov. Tomskpromstrojbank, kapital, 123 forma (Bazel'-3). Elektr. dan. М., 2018. URL: http://www.kuap.ru/banks/1720/reportings/capital/123_full/ (дата обращения: 04.05.2018).

4. *Отдельные* показатели деятельности кредитных организаций, сгруппированных по величине активов, по состоянию на 1.01.2015, 1.01.2016, 1.01.2017, 1.01.2018. [Elektronnyj resurs] / Central'nyj bank Rossijskoj Federacii. Oficial'nyj sajt. Elektr. dan. М., 2018. URL: <http://cbr.ru> (дата обращения: 01.05.2018).

5. Murychev A.V. O proporcional'nom regulirovanii v bankovskoj sisteme. Vystuplenie na Parlamentskih slushaniyah v Gosudarstvennoj Dume 3.04.2017. [Elektronnyj resurs] – Elektr. dan. M., 2018. URL: <http://www.fbacs.com> (data obrashcheniya 13.04.2018).

6. Tosunyan G.A. Proporcional'noe regulirovanie i nadzor – liberalizaciya ili segregaciya? [Elektronnyj resurs] M., 2018. URL: <http://bankir.ru/publikacii/20160805/proportsionalnoe-regulirovanie-i-nadzor-liberalizatsiya-ili-segregatsiya-10007886/> (data obrashcheniya 13.04.2018).

7. Uzdinov S.H. O proekte proporcional'nogo regulirovaniya v bankovskoj sfere Rossii. // Vestnik universiteta imeni O.E. Kutafina (MGYUA). 2017. № 1. s. 98-104.

8. Belomytceva O.S. Razvitie obligacionnogo rynka v Rossijskoj Federacii: novye vidy obligacij i izmenenie v nalogooblozhenii. // Problemy ucheta i finansov. 2016. № 4. s. 46-49.

For referencing:

Schastnaya T.V. O strukture bankovskoj sistemy v kontekste rossijskoj ekonomiki [On the structure of the banking system in the context of the Russian economy]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 163–175.

УДК 332.36

DOI: 10.17223/19988648/43/11

М.А. Губанищева, Д.М. Хлопцов

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ ФАКТОРОВ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ КАДАСТРОВОЙ СТОИМОСТИ

В статье анализируется зарубежный опыт исследования ценообразующих факторов при определении кадастровой стоимости объектов недвижимости. Массовое оспаривание результатов кадастровой оценки свидетельствует о несостоятельности используемой в России методологии и несовершенстве используемых исходных данных. Авторами аргументируется актуальность анализа зарубежного опыта в отношении оценки земель и определения факторов, оказывающих наибольшее влияние на стоимость, а также наиболее подходящих моделей оценки для конкретных ситуаций в нашей стране. Предложен обязательный перечень качественных и количественных характеристик объектов, влияющих на кадастровую стоимость земельного участка, внедрение которого позволит улучшить результаты кадастровой оценки.

Ключевые слова: кадастровая стоимость, государственная кадастровая оценка, рыночная стоимость, землепользование, ценообразующие факторы.

Институт оценки стоимости тесно связан с рыночными отношениями в нашей стране, при этом в современных условиях он все больше проникает в бюджетные процессы, оказывая существенное влияние в первую очередь на формирование региональных и муниципальных доходов. Так, например, оценка рыночной стоимости земельного участка активно применяется для оспаривания результатов кадастровой оценки как базы земельного налога; для определения размера возмещения при изъятии земельных участков для государственных или муниципальных нужд; при определении ставки арендной платы за земельные участки, находящиеся в собственности государства и местных органов власти. Конечно, в первую очередь оценка и в особенности индивидуальная оценка объектов тесно связаны с системой определения кадастровой стоимости, с методикой ее расчета. Наряду с этим остается множество нерешенных методологических вопросов массовой оценки.

Стоимость земли является основным показателем привлекательности и экономической ценности земельного участка и учитывает разнообразный набор факторов: местоположение, площадь, рельеф, качество почвы, конфигурацию, технические условия (подключение инженерных коммуникаций) и др. На сегодняшний день многое известно о ценообразующих факторах стоимости сельскохозяйственных земель, однако как в российской, так и в мировой практике нет аналогичной части относительно определения факторов ценообразования стоимости городских застроенных земель. Важнейшей причиной, по которой измерение стоимости городских земель

проблематично, является отсутствие базы прямых наблюдений за сделками с городскими землями.

Согласно Национальному докладу к 2016 г. площадь российских земель составила 1 712 519,1 тыс. га [1]. С 1990-х гг. произошел переход к частной собственности на землю, что подтолкнуло к созданию рынка земли и необходимости определения ее рыночной стоимости. В различных странах в целях единой государственной оценки для задачи налогообложения применяются разнообразные системы и методы оценки. В России с 1999 г. было принято решение провести государственную кадастровую оценку всех категорий земель для внедрения экономических методов управления и повышения на этой основе эффективности использования земель [2]. Был создан институт кадастровой стоимости, который служит основой налоговых поступлений в бюджеты местных органов власти. К сожалению, до сих пор система кадастровой оценки находится на стадии становления, к которой можно отнести происходящие сегодня трансформации в виде разработки новых методических указаний и создания государственных бюджетных учреждений. Поэтому вопрос оценки земель по-прежнему является особо актуальным как для государства, так и для частных правообладателей.

Правила землепользования и застройки напрямую влияют на ценность земли, определяют пространственные структуры территориального развития и использования, жилищные и транспортные издержки жителей, а также их экономическое благополучие. Однако при градостроительном зонировании территории отсутствует экономическая составляющая процесса оценки земель, которая могла бы послужить одним из критериев грамотного землепользования. А ведь именно на стадии зонирования логично ориентироваться на эффективность использования земель с экономической точки зрения. Тем самым возможно добиться рационального использования земельных участков и увеличения налоговых поступлений.

В этой связи интересен зарубежный опыт определения факторов, оказывающих наибольшее влияние на стоимость земли. К примеру, внимания заслуживает работа ученых Nils Kok, Paavo Monkkonen, John M. Quigley [3], исследовавших взаимосвязь между правилами землепользования и ценами на землю, учитывая при этом и другие факторы, такие как топография, география и демография, которые тесно связаны со стоимостью. В эмпирическом анализе ими были использованы подробные обзорные данные по правилам землепользования в 110 независимых юрисдикциях для изучения взаимосвязи между такими правилами и ценами на землю. В качестве исходных данных выступал собственный архив по продаже земельных участков, который формировался на основе предоставленных сведений брокерами и другими участниками рынка. Такой архив содержит адрес каждого земельного участка, его размер в квадратных футах, цену продажи, а также категорию земель, текущее состояние и предполагаемое использование. Это более 7 000 данных по продажам земель в районе залива Сан-Франциско в период с 1990 по 2010 г. В ходе анализа всех данных авторы пришли к заключению, что города, которые требуют большего

количества независимых проверок для получения разрешения на строительство или изменения зонирования, при прочих равных условиях имеют более высокие цены на землю. Nils Kok, Paavo Monkkonen и John M. Quigley связывали изменение цен на землю с ценами на жилье в регионе и показывали, что местные правила землепользования оказывают влияние на стоимость проданных домов ввиду затрат и проблем с транзакционными издержками.

Можно также выделить работу E.L. Glaeser и B.A. Ward [4] о взаимосвязи между правилами, жилищным строительством и ценами на жилье, которая тесно связана с исследованиями авторов во главе с Nils Kok. Авторы приходят к выводу, что установление минимальных размеров земельных участков и других методов контроля над землепользованием связано с сокращением новых строительных работ, что, в свою очередь, влияет на стоимость. Также анализ роли правил землепользования на рынках недвижимости, датированный 1980 г. (W.A. Fischel) [5], подтверждает, что данное направление является важным и по-прежнему остается актуальным.

Анализом ценообразующих факторов, связанных с землепользованием в городах России, также занимаются ряд авторов, в том числе Н.В. Волович, В.П. Прорвич. В исследованиях выделяются факторы, являющиеся специфическими в период становления рыночных отношений, а именно наличие пространственной структуры городов, сложившейся за период отсутствия платы за пользование землей и формируемой под действием платного землепользования и механизмов земельного рынка. В связи с этим в городах России наблюдается множество участков, которые неэффективно используются. Существует большое число примеров, когда в центральной части города расположены объекты промышленности, заброшенные территории и пр. Складывающиеся рыночные отношения требуют не только повышения доходности, но и эффективности использования городских земель. Этого можно добиться путем внедрения в отечественную практику соответствующих правовых и экономических механизмов [6]. Как пишут Ю.И. Дорофеева, Д.М. Хлопцов: «Важно приблизить стоимость городской земли к величине, объективно задаваемой грамотно регулируемым рынком, поскольку относительно высокая цена земли является наилучшей гарантией хозяйственно-рационального землепользования, равно как и мощным инструментом развития в руках городских властей. Уверенно вводя основания экономической городской земельной политики, сам город может значительно упрочить свой хозяйственный суверенитет» [7. С. 71]. Несмотря на то, что на протяжении нескольких десятилетий анализируется взаимосвязь правил землепользования с показателями стоимости земли, данная тема по-прежнему высоко актуальна и имеет широкое обсуждение в научном сообществе.

В ходе исследования Nils Kok и др. выделили определяющие факторы стоимости городских земель, а именно: вид разрешенного использования, доступ к рабочим местам и близость к общественному транспорту, близость участка к центральному деловому району, географические характе-

ристики и особенности локальной среды каждого участка (например, прибрежное местоположение и риск стихийных бедствий), состояние земель, близость к паркам, местная демография [3. Р. 137]. Перечисленные факторы схожи с факторами, которые оказывают влияние на стоимость земель и в нашей стране. Если же при расчете рыночной стоимости удастся использовать максимально доступный перечень значимых факторов, то при расчете кадастровой стоимости существуют свои особенности. Сложность кадастровой оценки заключается в огромном количестве объектов оценки: определить индивидуально для каждого участка стоимость в рамках проведения кадастровой оценки не представляется возможным. Для этого применяются методы массовой оценки, которые, к сожалению, не дают достоверного и объективного результата. На данный момент при определении кадастровой стоимости учитывается небольшое количество факторов, которые не полностью отражают значимые характеристики земли. Основными факторами влияния на кадастровую стоимость принято считать категорию земель, а также вид разрешенного использования, по которым происходит группировка земельных участков. Для каждого вида разрешенного использования производится подбор значимых ценообразующих факторов. Так, например, для земельных участков, находящихся в составе дачных, садоводческих и огороднических объединений, предусмотрен учет всего двух факторов [8]:

1. Расстояние до остановок общественного транспорта.
2. Расстояние объекта до центра населенного пункта.

Тем самым не учитываются такие важные составляющие, как, например, состав почв, их качество, наличие и параметры коммуникаций, обеспеченность инфраструктурой, подъездные пути и пр.

Данные об определяющих факторах стоимости городских земель заслуживают особого внимания. Рынок городских застроенных земель непрост: участки сильно дифференцированы, существует заметный дефицит информации для оценки. Важным является и вариант предполагаемого использования, нацеленный на эффективное управление и увеличение стоимости земли. Правила землепользования и застройки изначально должны формировать грамотное использование земельных участков с учетом эффективности. С одной стороны, муниципалитеты, которые ограничивают использование земли (например, возможностью строить только малоэтажные жилые дома) в пределах своих границ, эффективно снижают цену земли путем ограничения потенциала прибыли для застройщиков. С другой стороны, правила землепользования могут и повысить цены на землю, например, если земельный участок оказался в зоне делового, общественного и коммерческого назначения.

Зарубежный опыт исследования факторов, влияющих на стоимость городской земли, обладает для России специфическим интересом в связи с особой ролью агломераций в формируемой концепции пространственного развития страны. S.L. Handy, D.A. Niemeier уделили внимание измерению доступности, которая является важной характеристикой городских райо-

нов [9]. А J.G. Kowalski, С.С. Paraskevopoulos провели анализ влияния местоположения на цены земель промышленности [10]. В работах М.А. Boyle и К.А. Kiel дан анализ влияния внешних факторов окружающей среды, таких как качество воздуха, качество воды и расстояние от токсичных или потенциально токсичных объектов [11]. Важность исследований, включающих в модель оценки экологические составляющие, сегодня трудно переоценить, однако в нашей стране крайне мало уделяется внимания экологическим критериям при определении кадастровой стоимости, а в составе ценообразующих факторов они вообще не учитываются.

Существенным плюсом зарубежных работ является наличие больших баз статистических данных о ценах на недвижимость, в том числе и на землю. Так, в своей работе М.А. Davis, M.G. Palumbo объединили данные о стоимости недвижимости из нескольких источников за период с 1984 по 2004 г. для 46 крупных городских районов США [12]. В анализе цен и регулирования землепользования Н. Huang, Y. Tang брали за основу данные, охватывающие более 300 городов США с 2000 по 2009 г. [13]. Недавно стал доступен новый источник данных о ценах на землю в городских районах Соединенных Штатов Америки. Оценщики фиксируют цены продажи незастроенных земель и земель «под снос», а группа CoStar регулярно собирает данную информацию. Такой вариант сбора информации и формирования базы данных ценовой информации для нашей страны является более приемлемым, так как указанные цены в договорах купли-продажи земельных участков зачастую не отражают реальные рыночные цены.

Россия сегодня столкнулась с отсутствием ориентиров в земельной политике: это касается в том числе и вопросов государственной кадастровой оценки ввиду масштабного оспаривания ее результатов. Как видно из диаграммы (рис. 1), за последние 4 года количество заявлений о пересмотре результатов определения кадастровой стоимости выросло более чем в 4 раза, а суммарная величина кадастровой стоимости после оспаривания ежегодно снижается более чем на 20%. Поэтому вопрос оценки, а именно кадастровой, является ключевым, так как оказывает прямое влияние на бюджет страны. Стоит заметить, что не только кадастровая оценка земли сложна, но и в принципе оценка земли – сложный процесс. Рынок земли ограничен по определению самим объектом рыночного оборота, а точнее индивидуальностью земельного участка. Основным фактором, безусловно, является уникальность местоположения земельного участка. Поэтому найти объект-аналог для оценки земельного участка достаточно сложно.

С 2020 г. во всех регионах страны начнут работу государственные бюджетные учреждения, в чьи полномочия перейдут вопросы кадастровой оценки. В их обязанность войдет исследование документации, необходимой для определения кадастровой стоимости. Проведенный нами анализ подводит к пониманию, что в моделях массовой оценки стоимости необходимо брать за основу большее количество ценообразующих факторов – качественных и количественных характеристик, влияющих на кадастровую стоимость земельного участка. Стоит принимать во внимание расположе-

ние земельного участка, наличие коммуникаций, обеспеченность инфраструктурой, внешние факторы окружающей среды и др. [14. С. 335].

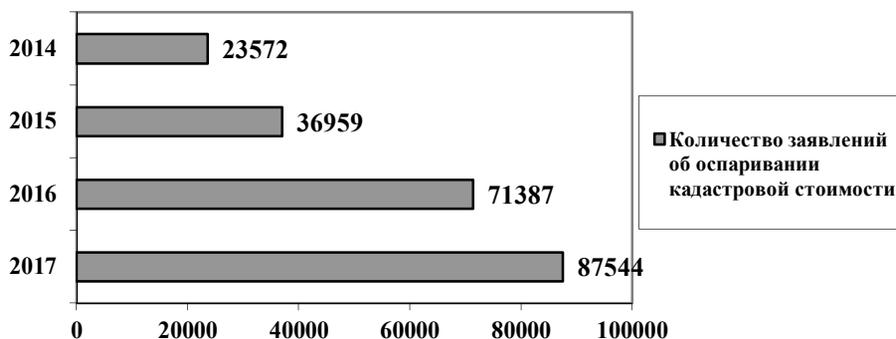


Рис. 1. Соотношение количества заявлений о пересмотре результатов определения кадастровой стоимости в комиссиях при территориальных органах Росреестра и в судах. *Источник:* Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. URL: <https://rosreestr.ru/site/activity/rassmotrenie-sporov-o-rezultatakh-opredeleniya-kadastrovoy-stoimosti/>

Необходимо обратить внимание на имеющийся зарубежный опыт, подбирая наиболее подходящие модели для конкретных ситуаций. К примеру, нельзя не брать во внимание влияние градостроительных норм на стоимость земель как при существующем зонировании, так и при планировании. Ценовое зонирование, основанное на кадастровой стоимости, может послужить прогнозной моделью эффективного использования территории.

Анализ зарубежных исследований показал, что, несмотря на наличие обширных статистических данных, остро стоит вопрос относительно влияния тех или иных факторов на стоимость участка. Данный анализ имеет практическую ценность для создаваемых сегодня государственных бюджетных учреждений по оценке кадастровой стоимости при построении модели оценки, так как этим учреждениям для прозрачности моделей оценки и повышения объективности самой системы необходимо создать систему сбора достаточной и достоверной рыночной информации. Необходимо и расширить перечень ценообразующих факторов городских земель, так как на данный момент законодательно в него входит всего 6 факторов, в то время как для сегмента «сельскохозяйственное использование» дополнительно используется 13 факторов [15]. На наш взгляд, при проводимой сегодня очередной трансформации системы государственной кадастровой оценки недвижимости вследствие ее выявленного важного значения для бюджетных процессов страны необходимо с учетом зарубежного опыта расширить количество используемых в моделях оценки факторов ценообразования и качественно изменить систему сбора исходной информации.

Литература

1. *Государственный (национальный) доклад о состоянии и использовании земель Российской Федерации в 2015 году* / Министерство экономического развития Российской Федерации, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии. URL: <https://rosreestr.ru/site/activity/sostoyanie-zemel-rossii/gosudarstvennyy-natsionalnyy-doklad-o-sostoyanii-i-ispolzovanii-zemel-v-rossiyskoy-federatsii/> (дата обращения: 25.02.2018).

2. *О государственной кадастровой оценке земель* : Постановление Правительства РФ от 25 августа 1999 г. № 945 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. М., 2018. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

3. *Kok N., Monkkonen P., Quigley J.M.* Land use regulations and the value of land and housing: An intra-metropolitan analysis // *Journal of Urban Economics*. 2014. Vol. 81. P. 136–148.

4. *Glaeser E.L., Ward B.A.* The causes and consequences of land use regulation: evidence from Greater Boston // *Journal of Urban Economics*. 2009. Vol. 65 (3). P. 265–278.

5. *Fischel W.A.* Zoning and the exercise of monopoly power: a reevaluation // *Journal of Urban Economics*. 1980. Vol. 8 (3). P. 283–293.

6. *Волович Н.В.* Совершенствование массовой оценки городских земель в условиях формирования земельного рынка. М.: ЭФЕС, 2003. 281 с.

7. *Дорофеева Ю.И., Хлопцов Д.М.* Градорегулирование в условиях становления рынка недвижимости: российский и зарубежный опыт // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2009. № 4 (8). С. 63–76.

8. Отчет №1/2014 «Об определении кадастровой стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов, расположенных в границах муниципального образования «Город Томск», по состоянию на 01.01.2014 года». URL: https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc_ib_portal_services/cc_ib_ais_fdgko/!ut/p/z1/IZJRT8IwFI_V_Cw97dPdWCFt8G4sugNGhIqwvpsNalnRr03Uu-_d28gTiiE1fbu937jm5KVDYAq_3YdyGYLVTfPkszOv1IVpN7Ek_mInPphjN08XsfR4jYgCbE2BFAGdESzImCelzAfo_RnQ6_HCidDp6YnFcYL49grQR7xmsgAqpMoP-4iqfBwKolZ_ccON3xj3vLdW13ceeti2rS-UEpL7pvHwL8Ve1Ra2RyBkbg_BxT2ECK99zJ2qrFFScgOZLGr7wrUyut5bJavrQ_noGg-FtNwUlfB3zHKhTPfWaq7ZDRliDWfSDpApEz2mmeBPTZn3KQbnMalldyghs6bhwbC_blyfTrzAEGX6y0WabkjbYjjMvy90Wj0A5Q8iHA!/p0/IZ7_GQ4E1C41KGUB60AIPJBVIC0080=CZ6_GQ4E1C41KGUB60AIPJBVIC0007=MEcontroller?null=?/restoreSessionState=true&action=viewProcedure&id=3331&showRep=true (дата обращения: 05.03.2018).

9. *Handy S.L., Niemeier D.A.* Measuring accessibility: an exploration of issues and alternatives // *Environment and Planning A*. 1997. Vol. 29 (7). P. 1175–1194.

10. *Kowalski J.G., Paraskevopoulos C.C.* The impact of location on urban industrial land prices // *Journal of Urban Economics*. 1990. Vol. 27(1). P. 16–24.

11. *Boyle M.A., Kiel K.A.* A Survey of House Price Hedonic Studies of the Impact of Environmental Externalities // *Journal of Real Estate Literature*. 2001. Vol. 9 (2). P. 117–144.

12. *Davis M.A., Palumbo M.G.* The price of residential land in large US cities // *Journal of Urban Economics*. 2008. Vol. 63(1). P. 352–384.

13. *Huang H., Tang Y.* Residential land use regulation and the US housing price cycle between 2000 and 2009 // *Journal of Urban Economics*. 2012. Vol. 71 (1). P. 93–99.

14. *Губаницева М.А.* Роль Единого государственного реестра недвижимости в формировании государственной кадастровой оценки // *Экономические и социальные факторы развития народного хозяйства* : сборник материалов II Всероссийской научно-практической конференции аспирантов и магистрантов, 28 октября 2017 г. Ханты-Мансийск : Ред.-изд. отд. ЮГУ, 2017. С. 331–339.

15. *Об утверждении методических указаний о государственной кадастровой оценке*: Приказ Минэкономразвития России от 12 мая 2017 г. № 226 // КонсультантПлюс:

справ. правовая система. Версия Проф. М., 2018. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

Gubanischeva M.A., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).

Khloptsov D.M., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).

FOREIGN EXPERIENCE OF RESEARCH PRICING FACTORS OF CADASTRAL VALUE

Keywords: cadastral value, state cadastral valuation, market value, land use, pricing factor.

The Institute for valuation is closely connected with market relations in our country, and in modern conditions it is increasingly penetrating into budgetary processes, having a significant impact primarily on the formation of regional and municipal revenues. Individual valuation of objects is closely related to the system of determining cadastral value, with the methodology of its calculation. Along with this, there are many unsolved methodological issues of mass valuation. In mass valuation models, it is necessary to take as a basis a larger number of pricing factors - qualitative and quantitative characteristics affecting the cadastral value of the land plot: location of the land plot, availability of communications, infrastructure provision, external environmental factors, and others. It is necessary to pay attention to the existing foreign experience, selecting the most suitable models for specific situations. For example, one cannot fail to take into account the influence of town-planning norms on the cost of land, both with the existing zoning, and in planning. Price zoning, based on cadastral value, can serve as a predictive model for effective use of the territory. Foreign experience of studying factors affecting the cost of urban land has a special interest for Russia in connection with the special role of agglomerations in the emerging concept of spatial development of the country.

An analysis of foreign studies has shown that, despite the availability of extensive statistical data, the question of the impact of certain factors on the cost of the site is acute. This analysis is of practical value for the state budgetary institutions that are being created today to estimate the cadastral value when constructing the valuation model, since these institutions need to create a system for collecting sufficient and reliable market information for the transparency of valuation models and increasing the objectivity of the system itself. It is necessary to expand the list of pricing factors of urban land, as currently there are only 6 factors in legislation, while 13 factors are additionally used for the "agricultural use" segment. In our opinion, with the ongoing transformation of the system of state cadastral valuation of real estate due to its important importance for the budget processes of the country, it is necessary to expand the number of pricing factors used in the valuation models and qualitatively change the system of collecting initial information.

References

1. Gosudarstvennyy (natsional'nyy) доклад o sostoyanii i ispol'zovanii zemel' Rossiyskoy Federatsii v 2015 godu // Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii, Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy registratsii, kadastra i kartografii [Elektronnyy resurs]. URL: <https://rosreestr.ru/site/activity/sostoyanie-zemel-rossii/gosudarstvennyy-natsionalnyy-doklad-o-sostoyanii-i-ispolzovanii-zemel-v-rossiyskoy-federatsii/> (data obrashcheniya 25.02.2018).

2. O gosudarstvennoy kadaastrovoy otsenke zemel' [Elektronnyy resurs] : Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 25 avgusta 1999 g. № 945 // Konsul'tantPlyus: sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. Dan. M., 2018. Dostup iz lokal'noy seti Nauch. b-ki Tom. gos. un-ta.

3. Kok N., Monkkonen P., Quigley J. M. Land use regulations and the value of land and housing: An intra-metropolitan analysis. *Journal of Urban Economics*. 2014. vol. 81. pp. 136-148.

4. Glaeser E.L., Ward B.A. The causes and consequences of land use regulation: evidence from Greater Boston. *Journal of Urban Economics*. 2009. vol. 65(3). pp. 265-278.

5. Fischel W.A. Zoning and the exercise of monopoly power: a reevaluation. *Journal of Urban Economics*. 1980. vol. 8(3). pp. 283–293.

6. Volovich N.V. Sovershenstvovanie massovoy otsenki gorodskikh zemel' v usloviyakh formirovaniya zemel'nogo rynka. M.: GUEP «EFES», 2003. 281 s.

7. Dorofeeva Yu.I., Khloptsov D.M. Gradoregulirovanie v usloviyakh stanovleniya rynka nedvizhimosti: rossiyskiy i zarubezhnyy opyt // *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*. 2009. № 4 (8). С. 63–76.

8. Otchet №1/2014 «Ob opredelenii kadaстровой стоимости земельных участков в составе земель населенных пунктов, расположенных в границах муниципального образования «Город Томск», по состоянию на 01.01.2014 года» [Elektronnyy resurs]. URL: https://rosreestr.ru/wps/portal/p/cc_ib_portal_services/cc_ib_ais_fdgko!/lut/p/z1/IJRT8lwFIV_Cw97dPdWCFt8G4sugNGhIqwvpsNalnRr03Uu-_d28gTliE1fbu937jm5KVDYAq3YdyGYLVTFpKszOv1IVpN7Ek_IMlnPphjN08Xsfr4jYgCbE2BFAGdESzImCeIzAfo_RnQ6_HCidDp6YnFcYL49grQR7xmsgAqpMoP-4iqfBwKolZ_ccON3xj3vLdW13ceeti2rS-UEpL7pvHwL8Ve1Ra2RyBkbg_BxT2ECK99zJ2qrFFScgOZLGr7wrUyut5bJavrQ_noGg-FtNwUlfb3zHKhTPfWaq7ZDRliDWfSDpApEz2mmeBPTZn3KQbnMalldygbs6bhw-bC_blyfTrzAEGX6y0WabkjbYjjMvy90Wj0A5Q8iHA!/p0/IZ7_GQ4E1C41KGUB60AIPJBVIC0080=CZ6_GQ4E1C41KGUB60AIPJBVIC0007=MEcontroller!null==/?restoreSessionState=true&action=viewProcedure&id=3331&showRep=true (data obrashcheniya 05.03.2018).

9. Handy S.L., Niemeier D.A. Measuring accessibility: an exploration of issues and alternatives. *Environment and Planning A*. 1997. vol. 29 (7). pp. 1175–1194.

10. Kowalski J.G., Paraskevopoulos C.C. The impact of location on urban industrial land prices. *Journal of Urban Economics*. 1990. vol. 27(1). pp. 16–24.

11. Boyle M.A., Kiel K.A. A Survey of House Price Hedonic Studies of the Impact of Environmental Externalities. *Journal of Real Estate Literature*. 2001. vol. 9 (2). pp. 117–144.

12. Davis M.A., Palumbo M.G. The price of residential land in large US cities. *Journal of Urban Economics*. 2008. vol. 63(1). pp. 352–384.

13. Huang H., Tang Y. Residential land use regulation and the US housing price cycle between 2000 and 2009. *Journal of Urban Economics*. 2012. vol. 71 (1). pp. 93–99.

14. Gubanishcheva M.A. Rol' Edinogo gosudarstvennogo reestra nedvizhimosti v formirovanii gosudarstvennoy kadaстровой otsenki / *Ekonomicheskie i sotsial'nye faktory razvitiya narodnogo khozyaystva : sbornik materialov II Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii aspirantov i magistrantov, 28 oktyabrya 2017g. – Khanty-Mansiysk : Red.-izd.otd. YuGU, 2017. – S. 331-339.*

15. Ob utverzhdenii metodicheskikh ukazaniy o gosudarstvennoy kadaстровой otsenke [Elektronnyy resurs] : Prikaz Minekonomrazvitiya Rossii ot 12 maya 2017 g. № 226 // *Konsul'tantPlyus: sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. Dan. M., 2018. Dostup iz lokal'noy seti Nauch. b-ki Tom. gos. un-ta.*

For referencing:

Gubanischeva M.A., Khloptsov D.M. Zarubezhnyy opyt issledovaniya faktorov cenoobrazovaniya kadaстровой стоимости [Foreign experience of research pricing factors of cadastral value]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 176–184.

УДК 331.1

DOI: 10.17223/19988648/43/12

М.С. Богаткина, Н.К. Кемайкин

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГАЗОТРАНСПОРТНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ КОНТРОЛЛИНГА

Предметом исследования является совокупность теоретических, методических и практических вопросов, связанных с внедрением процессного подхода и формированием системы контроллинга на предприятиях сферы жилищно-коммунального хозяйства. Объектом исследования выступают предприятия и организации, оказывающие газотранспортные услуги, внутридомовое и внутриквартирное газовое обслуживание. Цель исследования – разработка методических основ проектирования и внедрения процессного подхода как инструмента контроллинга для повышения эффективности управления газотранспортными предприятиями. Методической и теоретической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные повышению качества управления предприятием, внедрению процессного подхода, а также данные исследований отечественных ученых, материалов международных и отечественных конференций, периодической печати по проблемам методологии контроллинга и практике управления сферой жилищно-коммунального хозяйства. Информационно-эмпирическая база исследования формировалась на основе данных газотранспортного предприятия ООО «Дзержинскгоргаз». Решение поставленных в исследовании задач осуществлялось с применением системного подхода, методов и инструментальных технологий научного исследования. Авторы применяют наиболее успешную концепцию контроллинга для данной отрасли – координации и интеграции. На базе концепции контроллинга предлагается технология контроллинга, опирающаяся на процессный подход. Ключевые слова: бизнес-процесс, газораспределительная организация, контроллинг, процессный подход, показатели эффективности.

Введение

По мере развития газовой отрасли в Российской Федерации одновременно с появлением новых месторождений, строительством новых газопроводов и объектов развиваются такие виды деятельности в структуре сферы жилищно-коммунального хозяйства, как газораспределение и внутридомовое и внутриквартирное газовое обслуживание (ВДГО и ВКГО), которое попадает непосредственно в квитанции жителей многоквартирных и частных домов (МКД и ЧД).

Центральным понятием в компаниях, оказывающих услуги жителям, является «газовая распределительная сеть», которая подразумевает в себе систему трубопроводов и газового оборудования, позволяющих транспортировать и распределять газ внутри населенного пункта. При этом все газопроводы можно разделить на магистральные и распределительные. По

магистральным газопроводам газ транспортируется из одного района населенного пункта в другой, а по распределительным газопроводам – непосредственно конечным потребителям газа (частным домам, многоквартирным домам, коммерческим предприятиям и котельным станциям).

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 17.05.2002 № 317 «Об утверждении Правил пользования газом и предоставления услуг по газоснабжению в Российской Федерации» введено понятие газораспределительной организации (ГРО). К данным организациям относятся специализированные организации, осуществляющие эксплуатацию газораспределительной системы и оказывающие услуги, связанные с подачей газа потребителям. Именно такие компании, имеющие статус ГРО, оказывают услуги ВДГО и ВКГО в многоквартирных и частных домах.

К сожалению, эффективность управления в газообслуживающих компаниях достаточно долгое время не подвергалась реорганизации и оптимизации, что оказывало и оказывает непосредственное влияние на клиентоориентированность и качество обслуживания подобных организаций. Бюрократия, устаревшие методы управления, контроля и администрирования таких предприятий приводят к раздражению, недовольству абонентов, получающих услугу ВДГО/ВКГО в МКД и частных домах, о чем свидетельствуют многочисленные форумы и сайты, наполняющие интернет-пространство, а также социологические опросы управляющих компаний России. При этом особо значимым является вопрос финансовой эффективности, который сводится не к контролю и сокращению операционных затрат, а к их раздуванию бюджетов с целью лоббирования значительного повышения тарифа на услуги ВДГО и ВКГО.

Традиционным монополистом в данном виде бизнеса до недавнего времени оставалась представленная в каждом регионе Российской Федерации дочерняя компания ПАО «Газпром» (Газпромрегионгаз, Межрегионгаз и пр.), являющаяся крупнейшей газораспределительной организацией. Сейчас же в связи с изменениями в законодательстве и устранением ряда барьеров входа на рынок стали появляться и уже существуют более 5 лет отдельные малые компании, не принадлежащие ПАО «Газпром», но доля их соответственно и значительно мала, около 2–5%. Тем не менее подобные небольшие компании остаются на плаву и их доля понемногу возрастает с каждым годом. Все это говорит об очевидных преимуществах небольших газообслуживающих компаний: гибкость, операционная эффективность, высокая клиентоориентированность, максимальная эффективность для удержания своих позиций на рынке. Как ни странно, несмотря на это, таковыми малые газообслуживающие компании не являются. Причина данного парадокса кроется в том, что их прибыль определяется тарифами, которые устанавливаются исходя из условия возмещения расходов и обеспечения обоснованной нормы прибыли, которые гласят, что уменьшение выручки может принципиально повлиять на финансовую устойчивость. Таким образом, сокращение затрат в целом невыгодно газораспределительным организациям, оказывающим услуги ВДГО и ВКГО, поэтому зача-

стую затраты увеличиваются темпами, близкими к темпам роста выручки. При снижении затрат ГРО рискует недополучить часть доходов в следующем году, так как Федеральная служба по тарифам (ФСТ) может снизить тарифы на услуги данной компании.

Очевидно, что наибольшую долю себестоимости услуг ВДГО и ВКГО, а это более 50%, составляют затраты на оплату труда, что напрямую наталкивает на мысль об эффективности использования человеческого ресурса, вовлеченного в оказание услуги жителям. Становится вполне понятным, что правильно выстроенная система управления на предприятиях сферы газораспределения, в том числе эффективная система мотивации, является основным потенциалом развития компании и повышения ее эффективности. Особенно это актуально для малых ГРО, где вопросы эффективности позволяют удерживать позиции на рынке и развиваться, а жителям получать услуги по более низкой цене и высокому качеству.

На данный момент одним из наиболее перспективных современных направлений в области повышения эффективности управления компанией является построение системы контроллинга на основе процессного подхода, которая и стала основополагающей для применения на одной из небольших компаний ГРО.

Практические и теоретические проблемы повышения эффективности управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства исследуются в работах А.В. Демина, Ю.В. Ивановой, Е.А. Каменево, И.А. Кузнецова, Н.Н. Минаева, М.Д. Мироновой, М.Н. Павленкова, П.М. Воронина и др. [1–3].

Несмотря на многочисленные исследования, проблеме развития контроллинга управления газораспределительными организациями уделено недостаточное внимание. В настоящий момент отсутствуют применяемые на практике решения по реализации эффективного контроллинга для газообслуживающих предприятий, оказывающих услуги ВДГО и ВКГО. При этом данная проблема остается весьма актуальной и недостаточно изученной, что и определило выбор темы исследования.

Основные исследования

Основными участниками рынка газораспределения являются потребители газа, государство и субъекты исследования – предприятия, оказывающие услуги по транспортировке газа. Интересы данных стейкхолдеров весьма противоречивы. Потребители заинтересованы в услуге высокого качества с низкой ставкой тарифа за транспорт. Предприятия газораспределительной отрасли заинтересованы в повышении тарифа и сохранении конкурентных преимуществ. Государство пытается обеспечить энергетическую безопасность страны и при этом соблюдение интересов всех участников рынка. Таким образом, наиболее успешной концепцией контроллинга для данной отрасли будет являться концепция координации и интеграции, разработанная в 80-х гг. прошлого столетия С.Г. Фалько [4, 5].

Данная концепция контроллинга позволяет обеспечить интеграцию принятия решений в отрасли, координировать планы развития отрасли, опираясь на обратную связь, получаемую от потребителя.

На основе данной концепции было предложено достаточно много частных концепций для разных отраслей и рынков, в том числе была предложена концепция контроллинга сферы жилищно-коммунального хозяйства [2]. Опираясь на нее, была разработана технология формирования системы контроллинга газораспределительной организации (рис. 1).

Согласно данной технологии построение системы управления начинается с создания контроллингового центра, который выступает в качестве институциональной единицы в системе контроллинга предприятия, именно он отвечает за эффективную систему управления на предприятии. Количество специалистов контроллингового центра зависит от размера организации, на этапе формирования системы управления специалистов по контроллингу может быть больше.

На следующем этапе обеспечивается создание единой информационной базы предприятия ГРО. Без информационной поддержки невозможно организовать современную эффективную систему управления. Информационные потоки должны быть упорядочены, структурированы и доступны соответствующим сотрудникам компании. В ГРО основными видами информации могут быть: нормативно-правовая база, технические характеристики газораспределительных сетей, тарифные решения и нормативы, данные о потребителях, информация о конкурсах и программах по газификации, производственные и финансовые показатели. Достаточно много исследований посвящено вопросу создания информационных баз данных.

В дальнейшем важно сформулировать видение и миссию компании, определить стратегические цели, выбрать стратегию, определить текущие цели и мероприятия. Для данных этапов методология для ГРО не является особой, порядок шагов и последовательность описаны во многих исследованиях.

Более подробно следует рассмотреть вопросы проектирования бизнес-процессов ГРО.

Практические и теоретические проблемы проектирования бизнес-процессов в строительной сфере и сфере жилищно-коммунального хозяйства достаточно широко рассмотрены в работах отечественных и зарубежных ученых [6–10], но мало информации о практическом применении процессного подхода в газотранспортной сфере. Данное исследование апробировалось на основе предприятия ООО «Дзержинскгоргаз».

При проектировании бизнес-процессов были реализованы следующие шаги:

1. Формирование рабочей группы. Рабочая группа состоит из специалистов по контроллингу, руководителей направлений и неформальных лидеров коллективов.

2. Утверждение положения по внедрению СУБП, заключение соглашений о конфиденциальности. В положении отражаются: цели и задачи внедрения процессного подхода, этапы внедрения, календарный график внедрения, график организации рабочей группы.



Рис. 1. Технология формирования системы контроллинга газораспределительной организации

3. Обучение членов рабочей группы процессному подходу и методикам описания бизнес-процессов.

4. Выделение основных бизнес-процессов на основе стратегических и текущих целей. Обозначается цель процесса, описываются границы процесса, определяются входы и выходы процессов, назначается владелец процесса, описываются схемы процессов, отражается ролевое участие отделов и ключевых должностей. В табл. 1 приведен пример, реализованный в ООО «Дзержинскгоргаз».

Таблица 1. Основные бизнес-процессы

Тип процесса	№	Процессы (processes)
Основной	1	Транспортировка газа
Основной	2	Первичный и повторный пуск газа
Основной	3	Первичный/повторный пуск газа МКД (ВДГО, ВКГО)
Основной	4	Оказание услуг по ТО
Основной	5	Газификация
Основной	6	АДО / emergency dispatch service
Основной	7	ТО ВДГО, ТО ВКГО, частный сектор
Основной	8	Проектирование
Основной	9	Ремонт газового оборудования
Основной	10	Услуги СМР

5. Выделение всех процессов управления: обеспечивающих, вспомогательных, процессов развития, процессов создания ресурсов. Обозначается цель процесса, описываются границы процесса, определяются входы и выходы процессов, назначается владелец процесса, описываются схемы процессов, отражается ролевое участие отделов и ключевых должностей. В табл. 2 показана номенклатура всех процессов управления: обеспечивающих, вспомогательных, процессов развития, процессов создания ресурсов, выделенных в ООО «Дзержинскгоргаз».

Таблица 2. Процессы управления и развития, обеспечивающие и вспомогательные процессы

Тип процесса	№	Процессы
Обслуживающий	11	Работа с дебиторской задолженностью
Обслуживающий	12	Обеспечение документооборота
Обслуживающий	13	Процесс обеспечения и эксплуатации транспорта
Обслуживающий	14	Процесс обеспечения кадровых функций (ОК)
Обслуживающий	15	Процесс работы с клиентами (ЦОК)
Обслуживающий	16	Обеспечение функций снабжения и учета материалов (складирование)
Обслуживающий	17	Юридическое сопровождение
Обслуживающий	18	Обеспечение организации соответствия по ОТ и ПБ

Окончание табл. 2

Тип процесса	№	Процессы
Обслуживающий	19	Обеспечение бухгалтерского учета
Обслуживающий	20	Планово-экономические процессы
Обслуживающий	21	Процесс информационного наполнения сайта, ведение соц. сетей
Обслуживающий	22	Процесс работы по участию в торгах (заключение договора на торгах)
Обслуживающий	23	Процесс работы с обращениями физ. и юр. лиц (проведение необходимых мероприятий с целью обработки обращения)
Обслуживающий	24	Процесс работы с контролирующими и надзорными органами
Обслуживающий	25	Маркетинг и PR-сопровождение
РЕС	26	Оказание услуг по получению договора поставки газа и разрешения на пуск газа
Обслуживающий	27	Согласование перепланировки
Обслуживающий	28	Согласование земляных работ сторонним организациям
РЕС	29	Аттестованная технология сварки (Г, РД, ПЭ)
РЕС	30	Получение свидетельства СПО, строительство
РЕС	31	Получение свидетельство СПО, проект
РЕС	32	Подготовка программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности
РЕС	33	Подготовка отчетов ФАС России по программе энергоэффективности

6. Составляются карточки отделов, формируется общий отчет по ролевой нагрузке, оценивается перегрузка или не догрузка отдельных сотрудников. В табл. 3 приведен пример отчета по ролевой нагрузке ключевых должностей.

Таблица 3. Ролевая нагрузка должностей

Должность	Владелец	Исполнитель	Участник	Контролер	Всего
Директор	4	8	27	103	142
Зам. по развитию	0	8	12	0	20
Зам. по строительству	2	14	15	9	40
Зам. по финансам	4	8	11	29	52
Специалист по охране труда	14	11	10	0	35
Главный инженер	7	9	16	30	62
Производственно-технический отдел	10	40	27	0	77
Проектный отдел	4	14	16	0	34
Служба внутридомового газового обслуживания	8	28	31	0	67

Окончание табл. 3

Должность	Владелец	Исполнитель	Участник	Контролер	Всего
Начальник службы производственно-технического отдела	18	2	8	3	31
Начальник планово-экономической службы	7	11	23	8	49
Начальник службы внутридомового газового обслуживания	5	16	15	9	45
Начальник коммерческой службы	2	1	4	1	8
Начальник центра по обслуживанию клиентов	0	0	1	2	3
Аварийно-диспетчерская служба	3	18	30	0	51
Строительно-монтажная служба	9	29	28	0	66
Коммерческая служба	8	27	26	0	61
Отдел снабжения	6	20	38	0	64
Бухгалтерия	13	17	28	1	59
Планово-экономический отдел	10	17	19	0	46
Отдел кадров	6	14	17	1	38
Начальник отдела продаж	7	15	10	0	32
Центр обслуживания клиентов	17	9	11	0	37
Курьер	1	7	15	0	23
Юрист	5	10	23	0	38
Главный механик	1	2	5	0	8
Помощник директора	1	5	9	2	17
	172	360	475	198	1205

7. Разрабатываются показатели эффективности процессов (KPI). После того как все показатели разработаны, они сводятся в единую систему и еще раз проверяются на соответствие целям компании. Для основных процессов ООО «Дзержинскгоргаз» были разработаны показатели эффективности, представленные в табл. 4.

Таблица 4. Показатели эффективности процессов

Цель процесса	Наименование показателя измерения цели	Целевое значение показателя измерения цели	Ед. изм.
Получение прибыли, заключение договора на транспортировку	Заключение договоров на транспортировки газа и поставки газа на собственные нужды и технологические потери	>90	%

Продолжение табл. 4

Цель процесса	Наименование показателя измерения цели	Целевое значение показателя измерения цели	Ед. изм.
	Лицензирование ОПО	100	%
	Паспорта газового хозяйства	100	%
Осуществление своевременного и безопасного первичного пуска газа, отладка и настройка газового оборудования, отсутствие жалоб от клиентов	% выполнения работ по пускам КОМ БЫТ	100	%
	Аварийные случаи после первичного/повторного пуска и пусконаладочных работ	0	шт.
	Снижение дебиторской задолженности	>5	%
	Кол-во жалоб от клиентов на выполненные работы	0	шт.
Первичный пуск/повторный пуск газа в МКД в соответствии с полученными заявками	Выполнение заявок на первичный и повторный пуск газа	100	%
	Кол-во жалоб от клиентов на выполненные работы	0	шт.
	Кол-во аварийных случаев после повторного/первичного пуска газа	0	шт.
	Отсутствие инцидентов по ОТ и ПБ	0	шт.
	Отсутствие несчастных случаев у абонентов по вине ВДГО	0	шт.
Выполнение технического обслуживания согласно графику ТО Ком Быт, 100% вовремя заключенных договоров (по причинам, зависящим от ДГГ)	% выполнения графика обхода, ТО ПРГ, ТО котельных, ТО КиП	100	%
	Кол-во аварийных случаев до последующего планового обхода и осмотра	0	шт.
	Пролонгация договоров на ТО	>90	%
	Кол-во жалоб от клиентов на выполненные работы	0	шт.
	Снижение дебиторской задолженности	>5	%
	Подписание технических актов ВР	100	%
Газификация объекта капитального строительства, получение денег	Подписанные предписания заказчиками	100	%
	Закрытие заявок	100	%
	% заявок, выполненных в срок	100	%
	Кол-во поступивших жалоб (письма, заявления)	0	шт.
	% выполненных жалоб	100	%
Своевременное реагирование на аварийную заявку <60 мин, отсутствие повторных выездов по аварийной заявке по вине АДС – 0 шт., 100% закрытие заявок, отсутствие несчастных случаев по вине АДС	Наличие инвестиционной программа	1	шт.
	Оплаченные договора	100	%
	Кол-во заявок, которые выполнялись >60 мин	0	шт.
	Закрытие заявок	НП	шт.
	Кол-во заявок	100	%
	Соотношение заявок к аналогичному периоду	>10	%
	% занятости бригады на выполнение АДО	<70	%
Жалобы на работу аварийной службы	0	шт.	

Окончание табл. 4

Цель процесса	Наименование показателя измерения цели	Целевое значение показателя измерения цели	Ед. изм.
	Кол-во повторный выездов по аварийной заявке по вине АДС	0	шт.
	Отсутствие несчастных случаев по вине АДС	0	шт.
Своевременное ТО ВДГО/ВКГО МКД, частного сектора согласно графику, своевременно переданная информация в ГЖИ по заключенным договорам (10 дней со дня заключения договора), 100% закрытие поступивших заявок на заключение договоров ТО ВДГО/ВКГО, >70% попадания в квартиры от всего жилфонда	Закрытие заявок на заключение договоров на ТО ВДГО/ВКГО с УК, ТСН и по домам, вышедшим из-под их управления	100	%
	% выполнения графика обхода ТО ВДГО/ВКГО	100	%
	% попадания в квартиры	>70	%
	Средняя производительность слесаря ВКГО в день	>25	кв.
	Средняя производительность слесаря ВДГО в день	>10	кранов
	Кол-во жалоб от абонентов МКД на выполненные работы	<10%	%
	Снижение дебиторской задолженности	>5	%
	Отсутствие инцидентов по ОТ и ПБ	0	шт.
Получение прибыли в плановом объеме, соответствие срокам выполнения работ по договорам проектирования, отсутствие жалоб на качество выполненного проекта от заказчиков	Отсутствие несчастных случаев у абонентов по вине ВДГО	0	шт.
	Сумма договоров на проектирование	>250000	руб.
	Соответствие срокам выполнения работ по договорам проектирования	100	%
	Неподписанные акты приема-передачи проекта заказчиком по вине проектного отдела	0	шт.
	Снижение дебиторской задолженности	>5	%
	Кол-во жалоб на качество выполненного проекта от заказчиков	0	шт.
100% закрытие заявок на ремонт газового оборудования	Закрытие заявок на ремонт газового оборудования	100	%
	Кол-во жалоб на качество ремонта	0	шт.
	Снижение дебиторской задолженности	>5	%
Выполнение СМР в соответствии с договорными сроками и объемами, отсутствие жалоб от заказчиков	Сумма подписанных актов ВР	>1 700 000	руб.
	Кол-во аварийных случаев по вине СМС	0	шт.
	Кол-во жалоб от заказчиков на выполненные работы	0	шт.
	Снижение дебиторской задолженности	>5	%
	Соответствие срокам выполнения работ по договорам	100	%

8. Составляется план оптимизации всех процессов.

9. Пересматривается организационная структура предприятия. Происходит смещение акцентов от функционального подхода к процессному.

10. Создается нормативная база по бизнес-процессам для службы контроллинга. Описываются правила по ведению документов бизнес-процессов, создаются программы самоаудита, описываются регламенты процессов и должностные инструкции.

Далее согласно разработанной технологии формирования системы контроллинга газораспределительной организации (рис. 1) осуществляется внедрение бизнес-процессов. Начинается процесс с обучения персонала и заканчивается полным переходом на описанные процессы и разработанную систему мотивации. Этот этап требует бережного подхода и больших эмоциональных затрат. Часть персонала так и не принимает новую систему управления. В ходе внедрения процессного подхода в ООО «Дзержинскгоргаз» компанию покинуло порядка 20% сотрудников.

Когда внедрение новой системы управления состоялось, начался мониторинг контрольных показателей ГРО. В ходе мониторинга осуществляется интерпретация полученных данных в форму, удобную для получения аналитических выводов и дальнейшей разработки проектов управленческих решений или корректирующих действий.

Процесс совершенствования системы управления является бесконечным, важно продолжать непрерывно совершенствовать систему управления ГРО. Это одна из важнейших задач контроллингового центра, созданного на базе ООО «Дзержинскгоргаз».

В ходе апробации технологии контроллинга с внедрением процессного подхода на предприятии ООО «Дзержинскгоргаз» были получены следующие положительные результаты:

- повысилась производительность труда;
- снизилось количество невыполненных заявок от клиентов;
- снизились аварийность и количество несчастных случаев на предприятии;
- выросли показатели финансового результата.

Выводы

Обоснована необходимость совершенствования системы управления газораспределительные организации. Предложено построение системы контроллинга на основе частной концепции интеграции и координации. Для этого авторы предлагают использовать технологию формирования системы контроллинга газораспределительной организации, в рамках которой внедряется процессный подход в систему управления предприятием.

Технология контроллинга была апробирована на газораспределительной организации ООО «Дзержинскгоргаз» и может быть рекомендована как типовая для других предприятий данной отрасли, что позволит сократить затраты на проектирование, разработку и внедрение и допускает ее развитие в процессе эксплуатации.

Литература

1. *Воронин П.М.* Вопросы создания и внедрения контроллингового центра холдинга // Экономика и предпринимательство. 2017. № 4-1 (81-1). С. 1015–1020.
2. *Кемайкин Н.К., Павленков М.Н.* Технология системы контроллинга в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Контроллинг. 2016. № 1 (59). С. 16–26.
3. *Кемайкин Н.К., Павленков М.Н.* Процессный подход к управлению в организациях сферы жилищно-коммунального хозяйства // Экономика, статистика и информатика: Вестник УМО. 2014. № 2. С. 84–89.
4. *Карминский А.М., Фалько С.Г.* Контроллинг. М.: Финансы и статистика, 2006. 336 с.
5. *Фалько С.Г., Глушко Т.И.* Стратегический контроллинг в энергокомпании при переходе на бизнес-модель «Энергосервис» // Контроллинг. 2015. № 57. С. 10–17.
6. *Sidney M. Levy* Construction Process Planning and Management. Oxford : Butterworth-Heinemann Publ., 2009. 392 p.
7. *Smith H., Fingar P.* Business Process Management: The Third Wave. Meghan Kiffer Press Publ., 2006. 312 p.
8. *Aalst W., Desel J., Oberweis A.* Business Process Management. Berlin : Verlag Berlin Heidelberg Publ., 2002. 396 p.
9. *Ренин В.В.* Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес- процессов. М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. 544 с.
10. *Белайчук И.А.* Свод знаний по управлению бизнес-процессами. BPM СВОК 3.0. М. : Альпина Паблицер, 2016. 480 с.

Bogatkina M.S., LLC «Dzerzhinskgorgaz» (Dzerzhinsk, Russian Federation). E-mail: msbogatkina@gmail.com.

Kemaykin N.K., LLC «Genmontazhstroy» (Dzerzhinsk, Russian Federation). E-mail: kemaykin.gms@yandex.ru orcid.org/0000-0003-4631-4147

IMPROVEMENT OF THE MANAGEMENT SYSTEM OF A GAS TRANSPORTATION ENTERPRISE BASED ON CONTROLLING

Keywords: business process; gas distribution organization; controlling; process approach; performance indicators.

The subject of the study is a set of theoretical, methodological and practical issues related to the introduction of the process approach and the formation of a controlling system at enterprises in the sphere of housing and communal services. The object of the research are enterprises and organizations that provide gas transportation services, intra-house and intra-apartment gas services. The aim of the research is to develop methodological bases for designing and implementing the process approach, as a controlling tool, to improve the efficiency of gas transportation enterprises management. The methodical and theoretical basis of the study is the works of domestic and foreign scientists dedicated to improving the quality of enterprise management, the introduction of the process approach, as well as research data of domestic scientists, materials of international and domestic conferences, periodicals on the problems of controlling methodology and management practices in the sphere of housing and communal services. The information-empirical base of the research was formed on the basis of the data of the gas transportation enterprise LLC "Dzerzhinskgorgaz". The solution of the tasks posed in the research was carried out using a system approach, methods and instrumental technology of scientific research. The authors apply the most successful concept of controlling for this industry - coordination and integration. Based on the concept of controlling, we propose a controlling technology based on the process approach.

References

1. Voronin P.M. Voprosy sozdaniya i vnedreniya kontrollingovogo centra holdinga // *Ekonomika i predprinimatel'stvo*. 2017. № 4-1 (81-1). S. 1015-1020.
2. Kemajkin N.K., Pavlenkov M.N. Tekhnologiya sistemy kontrollinga v sfere zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva // *Kontrolling*. 2016. № 1 (59). S.16-26.
3. Kemajkin N.K., Pavlenkov M.N. Processnyj podhod k upravleniyu v organizacijah sfery zhilishchno-kommunal'nogo hozyajstva // *EHkonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO*. 2014. № 2. S. 84-89.
4. Karminskij A.M., Fal'ko S.G. *Kontrolling. M.: Finansy i statistika*, 2006. 336 s.
5. Fal'ko S.G., Glushko T.I. Strategicheskij kontrolling v ehnergokompanii pri perekhode na biznes-model' «Energoservis» // *Kontrolling*. 2015. №57. S. 10-17.
6. Sidney M. *Levy Construction Process Planning and Management*. Oxford: Butterworth-Heinemann Publ., 2009. 392 p.
7. Smith H., Fingar P. *Business Process Management: The Third Wave*. Meghan Kiffer Press Publ., 2006. 312 p.
8. Aalst W., Desel J., Oberweis A. *Business Process Management*. Berlin: Verlag Berlin Heidelberg Publ., 2002. 396 p.
9. Repin V. V. Processnyj podhod k upravleniyu. Modelirovanie biznes- processov. Moskva: Mann, Ivanov i Ferber., 2013. 544 s.
10. Belajchuk I. A. *Svod znanij po upravleniyu biznes-processami. BPM CBOOK 3.0*. Moskva: Al'pina Publisher., 2016. 480 c.

For referencing:

Bogatkina M.S., Kemajkin N.K. Sovershenstvovanie sistemy upravleniya gazotransportnogo predpriyatiya na osnove kontrollinga [Improvement of the management system of a gas transportation enterprise based on controlling]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 185–197.

УДК 336.711

DOI: 10.17223/19988648/43/13

А.А. Земцов, В.Ю. Цибульникова

СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СИСТЕМ СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

В статье рассмотрены аспекты функционирования систем страхования банковских вкладов в развивающихся странах, среди которых особое внимание уделено странам, входящим в БРИКС и СНГ. Раскрыты различия систем страхования вкладов в этих странах, приведен их сравнительный анализ и поднят вопрос о наличии такого фактора, как «моральный риск» в деятельности банков. Несмотря на наличие критики компенсационного механизма в банковской сфере, в статье подтверждается эффективность систем страхования вкладов на примере различных стран.

Ключевые слова: страхование вкладов, развивающиеся страны, банк, вкладчик, компенсационный механизм.

По данным Международной ассоциации страховщиков депозитов IADI (в которой состоит и Россия), к настоящему моменту системы страхования депозитов созданы в 139 странах мира и характеризуются большим многообразием форм и основных параметров. Еще в 29 странах системы страхования депозитов находятся на различных этапах создания. В подавляющем большинстве стран действует единая государственная организация, на которую возложены обязанности по страхованию вкладов. При этом системы некоторых стран имеют существенные особенности.

В наших предыдущих исследованиях мы рассмотрели историю создания FDIC в США и АСВ в России, проанализировали ключевые особенности российской, американской и европейской систем страхования вкладов [1–4]. С целью дальнейшего исследования особенностей систем страхования вкладов и функционирования компенсационного механизма необходим анализ опыта развивающихся стран.

Развивающаяся, или, что более корректно, менее развитая страна – это страна, имеющая более низкий уровень ВВП на душу населения по сравнению с другими странами, характеризуется слабо развитой индустрией и высокой степенью экономической зависимости от развитых стран. Большинство развивающихся стран испытывает сильную зависимость от первичных секторов экономики в производственной сфере и еще большую в сфере внешней торговли. Во многих таких странах наблюдаются низкие средние показатели доходов, хотя отдельные из малых стран – экспортеров нефти, например Кувейт, имеют доходы на душу населения, сопоставимые с доходами в промышленно развитых странах [5].

Отнесение страны к категории развивающихся является достаточно условным. Многие страны Африки в зоне Сахары являются развивающимися странами по всем параметрам. При этом новые индустриальные страны, например Китай, отличаются сочетанием весьма отсталых первичных секторов производства и более развитых отраслей промышленности. Страны – члены Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) не классифицируются как развивающиеся страны, хотя Турция, входящая в эту организацию, имеет более низкий доход на душу населения по сравнению с некоторыми новыми индустриальными странами. Аналогичные проблемы с классификацией возникают в отношении стран СНГ и в Восточной Европе. Так, Таджикистан, безусловно, является развивающейся страной, в то время как Чешскую Республику и Россию в полной мере уже нельзя отнести к развивающимся странам.

Мы останемся на странах, входящих в БРИКС, и некоторых странах ближнего зарубежья. БРИКС (BRICS) объединяет 5 стран: Бразилию, Россию, Индию, Китай и ЮАР, характеризующихся как страны с развивающейся экономикой, которые, по некоторым прогнозам, в 2050 г. могут обогнать страны «Большой восьмерки» по уровню экономического развития. В странах БРИКС живет около трети населения Земли, объединенный ВВП этих стран составляет около \$13,6 трлн, а их валютные резервы достигают \$4 трлн. Важность стран БРИКС для инвесторов растет благодаря их высокому потенциалу дальнейшего роста и экономическим показателям [6].

В табл. 1 приведен краткий обзор параметров систем страхования вкладов в странах БРИКС.

В Китае система страхования вкладов на государственном уровне заработала совсем недавно. При этом достаточно продолжительное время многие банки самостоятельно осуществляли услугу по страхованию вкладов, поскольку это рассматривается вкладчиками как признак надежности кредитной организации. Страховое возмещение по вкладам в банке, включающее сумму основного вклада и проценты, начисленные по нему, составляет до 500 000 юаней (\$81 400), а вклады в пределах этой суммы составляют 99,63% от всех банковских вкладов в КНР. Отметим, что банковская система Китая является одной из крупнейших в мире, объем банковских депозитов которой превышает 19 трлн долл. США.

Система страхования вкладов в Китае распространяется на коммерческие банки, сельские кооперативные банки, сельские кредитно-кооперативные банки. Денежная компенсация, выплачиваемая страхователю, в отношении которого наступил страховой случай, должна быть перечислена в течение 7 рабочих дней.

Целесообразно также рассмотреть системы страхования вкладов в некоторых странах СНГ (табл. 2).

Исследование показывает, что в большинстве стран принята единая система страхования депозитов в лице государственной системы по защите прав вкладчиков и основным объектом защиты являются депозиты физических лиц [7].

Таблица 1. Банковский компенсационный механизм в странах БРИКС

Страна	Организация по страхованию депозитов	Год создания системы	Сумма страхового возмещения*	Что застраховано	Количество институтов – участников системы	Застрахованная сумма на депозитах по отношению к общему объему средств на депозитах, %
Бразилия	Фонд Гарантирования банковских депозитов и Фонд гарантирования депозитов в кредитных кооперативах. Независимая от центрального банка система	1995	250 000 бразильских риалов (77 500 USD)	Депозиты и счета физических лиц, также счета юридических лиц, которые предназначены для выплат заработной платы и других обязательств, депозитные сертификаты, закладные	867	90
Россия	Агентство по страхованию вкладов, государственная корпорация. Датруется государством, прямое подчинение ЦБ РФ	2004	1400 000 рублей (23 620 USD)	Сберегательные и текущие счета, депозиты в иностранной валюте только физических лиц и ИП	780	68
Индия	Государственная корпорация по страхованию вкладов и гарантированию кредитов, организованная и подчиняющаяся Центральному банку	1962	100 000 индийских рупий (до 1 540 USD)	Сберегательные и текущие счета, депозиты в иностранной валюте только физических лиц	2 127	30
Китай (КНР)	Фонд страхования вкладов, которым временно управляет Народный банк Китая. В дальнейшем в КНР планируется создать специализированную организацию, которой будут переданы полномочия в данной области	2015	500 000 юаней (75 500 USD)	Депозиты организаций и физических лиц, за исключением: межбанковских вкладов и вкладов руководителей высшего звена в управляемом ими банке. Застрахованный вклад может быть в любой валюте, в	4 398	98

Страна	Организация по страхованию депозитов	Год создания системы	Сумма страхового возмещения*	Что застраховано	Количество институтов – участников системы	Застрахованная сумма на депозитах по отношению к общему объему средств на депозитах, %
Китайский Тайбэй (Китайская Республика)	Центральная корпорация по страхованию вкладов, организованная и подчиняющаяся Центральному банку Китайской Республики и Министерству финансов	1985	3 млн новых тайваньских долларов (100 000 USD)	Что застраховано которой китайский банк принимает вклады Сберегательные и текущие счета, депозиты в иностранной валюте, депозитные сертификаты как физических лиц, за так и юридических лиц, за некоторым исключением	397	98
Южная Африка	В настоящее время системы страхования вкладов не существует. При этом она находится в процессе создания, что подтверждается информацией на сайте Международной ассоциации страхователей депозитов					

* Обменный курс валют по состоянию на 28.01.2018 г.

Таблица 2. Банковский компенсационный механизм в странах СНГ

Страна	Организация по страхованию депозитов	Год создания системы	Сумма страхового возмещения*	Что застраховано	Количество застрахованных институтов
Азербайджан	Азербайджанский фонд страхования вкладов, управляется государством	2007	30 000 манатов (17 700 USD)	Вклады по ставке 3% в иностранной валюте и по ставке до 12% в национальной валюте застрахованы полностью до 2019 г.	43
Армения	Армянский фонд гарантирования депозитов, управляется государством	2005	10 000 000 армянских драм (21 000 USD)	Депозиты и текущие счета физических лиц в национальной и иностранной валютах в коммерческих банках	20
Беларусь	Агентство по гарантированию возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц	2008	Лимит не ограничен	Депозиты и текущие счета физических лиц в национальной и иностранной валютах	24

Окончание табл. 2

Страна	Организация по страхованию депозитов	Год создания системы	Сумма страхового возмещения*	Что застраховано	Количество застрахованных институтов
Казахстан	Казахстанский фонд гарантирования депозитов	1999	До 10 млн тенге (30 000 USD) – по депозитам в национальной валюте, до 5 млн тенге (15 000 USD) – по депозитам в иностранной валюте	Депозиты физических лиц, включая индивидуальные предпринимателей в национальной и иностранной валютах, независимо от их гражданства, также срочные депозиты, депозиты до востребования, условные депозиты, деньги на текущих счетах и платежных картах	30
Украина	Фонд гарантирования депозитов	1998	До 200 000 гривен (7 600 USD)	Депозиты и текущие счета физических лиц в национальной и иностранной валютах	99
Киргизия	Агентство защиты депозитов Республики Киргизия, управляется государством	2008	100 000 киргизских сом (1 430 USD)	Вклады физических лиц в коммерческих и исламских банках, сберегательные счета в национальной и иностранной валютах	25
Молдавия	Фонд гарантирования депозитов в банковской системе, управляется государством	2004	6 000 молдавских лей (432 USD)	Все виды счетов и вкладов физических и юридических лиц в коммерческих банках	11
Таджикистан	Фонд страхования депозитов физических лиц, управляется государством	2004	14 000 таджикских сомони (1 582 USD)	Сберегательные счета в национальной и иностранной валютах в коммерческих банках и микрофинансовых организациях, только для физических лиц	14 банков и 37 МФО
Узбекистан	Фонд страхования депозитов физических лиц, управляется государством	2002	Лимит не ограничен	Сберегательные счета в национальной и иностранной валютах в коммерческих банках, только для физических лиц	25

* Обменный курс валют по состоянию на 28.01.2018 г.

Потребности экономического развития разных стран во многом обуславливают сроки появления систем страхования депозитов. Так, ранее всех среди развивающихся стран системы страхования депозитов появились в Индии (1961 г.), в Доминиканской Республике (1962 г.), в Микронезии и на Филиппинах (1963 г.), в Ливане (1967 г.) [8, 9].

После выхода в 1986 г. Рекомендаций Европейской комиссии по созданию систем страхования депозитов в странах ЕС [10] процесс создания компенсационных банковских механизмов ускорился. Системы страхования депозитов активно стали создаваться в странах Центральной и Восточной Европы, включая государства, возникшие на постсоветском пространстве, а также в Латинской Америке, Юго-Восточной Азии и ряде африканских стран.

Важным вкладом в обобщение и систематизацию передовой международной практики в области страхования депозитов стала деятельность международной исследовательской группы, созданной в ноябре 1999 г. Форумом финансовой стабильности – организацией, учрежденной в апреле 1999 г. странами «Большой семерки». Были обобщены опыт создания и передовая практика в области страхования депозитов в разных странах и распространены через «Руководство по созданию эффективных систем страхования депозитов». Это способствовало интенсификации процесса развития систем страхования вкладов в странах Азии, Восточной Европы, в арабских странах после кризиса 2008 г. [11].

Как показано в табл. 1 и 2, в странах БРИКС и СНГ системы страхования банковских вкладов также в основном условно разделяются на два типа: американский и германский. В большинстве стран действует одна корпорация по страхованию вкладов, имеющая сильную государственную поддержку, а участие в ней для банков носит обязательный характер. Средства системы формируются за счет отчислений коммерческих банков с учетом риска проводимых ими операций. Отметим, что в целом банковские системы развивающихся стран (например, Индии, Филиппин, Аргентины) отличаются неустойчивостью, повышенными рисками для вкладчиков.

Можно выделить основные черты систем страхования вкладов, характерные для большинства развивающихся стран, в том числе и России:

- страховой принцип защиты вкладчиков (принцип образования страхового фонда);
- определяющую роль государства, в том числе его участие в выплате страхового возмещения вкладчикам;
- относительно невысокий предел страхования вкладов (как правило, не выше эквивалента 4–5 тыс. долл.);
- обязательное участие в системе страхования вкладов коммерческих банков;
- ограниченную роль органов гарантирования в санации и реорганизации банков.

Следует также обратить внимание на опыт Республики Казахстан (далее – РК) по развитию системы страхования вкладов, которая пришла к

пониманию необходимости защиты вкладчиков гораздо раньше России. Так же как и в России, в РК действует государственный фонд гарантирования вкладов. При этом сумма страхового возмещения отличается в зависимости от валюты вклада. В систему страхования вкладов в РК входит лишь 30 банков, что составляет 88% от общего числа банков (всего 34), так называемые исламские банки в нее не включены. Общая сумма обязательств по вкладам в банках РК по состоянию на конец 2017 г. составляет более 50,5 млрд долл. США. В остальном наши системы схожи.

Интересен и опыт Республики Беларусь, где при базовой схожести наших систем (единое агентство по страхованию, защита только счетов физ.лиц и ИП) значительно различается подход к сумме возмещения. Государство гарантирует возмещение 100% суммы денежных средств физических лиц в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенных на счетах и во вклады в банках Республики Беларусь. Стоит отметить, что Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц является подразделением Национального банка Республики Беларусь, а не самостоятельной организацией. В самой системе насчитывается 24 банка, что составляет 89% от общего числа банков (всего 27 банков).

Рассматривая опыт Украины в области страхования вкладов, отметим, что в систему входит 100% банков, которых по состоянию на конец 2017 г. было всего 86.

Стоит обратить внимание на опыт Южной Кореи, где действует разветвленный механизм страхования вкладов, созданный в 1996 г. Его основу составляет Корейская корпорация по страхованию вкладов (Korea Deposit Insurance Corporation), дополнительно также действует еще 5 компенсационных схем: Фонд гарантирования кредитных кооперативов (Credit Union Guarantee Fund), Фонд защиты сельскохозяйственных кооперативов (Agricultural Cooperatives Mutual Credit Depositor Protection Fund), Страховой фонд защиты кредитных кооперативов (Community Credit Cooperatives Safety Fund), Страховой фонд защиты рыболовства (Fisheries Cooperatives Mutual Credit Depositor Protection Fund), Страховой фонд защиты кооперативов в сфере лесничества (Forestry Cooperatives Mutual Credit Depositor Protection Fund). Сумма возмещения составляет более 45 000 USD, а страхованию подлежат вклады физических и юридических лиц, как в банках, так и в страховых, инвестиционных компаниях, сберегательных банках.

Рассматривая опыт различных стран по развитию компенсационных механизмов в банковской сфере, необходимо отметить и противоречия, которые возникают в рамках данного процесса. Одним из ключевых вопросов организации системы страхования вкладов является вопрос о том, какие границы ответственности в нивелировании рисков невозврата банковских вкладов должны быть возложены на государство, а какие риски должны принимать на себя вкладчики самостоятельно. Ведь любые договоры, в том числе договор банковского депозита, связаны с риском, который в той или иной степени должны нести вкладчики самостоятельно.

Современные экономисты и исследователи утверждают, что основными требованиями к системе страхования вкладов являются привлечение достаточного количества ресурсов для обеспечения соответствующего уровня компенсации убытков вкладчиков и честная конкуренция на рынке [12]. Однако объединить эти две задачи крайне сложно.

Основными преимуществами создания системы страхования вкладов, по мнению большинства современных экономистов, пользуются не большие и стабильные банковские учреждения, которые самостоятельно привлекают значительные объемы депозитных средств, а в основном небольшие рискованные и в недостаточной степени капитализированные банки, которые с помощью системы страхования вкладов могут привлекать депозиты под условно низкую норму процента.

В ситуации, когда мелкие и большие банковские учреждения обязаны выплачивать в одинаковом размере установленную процентную ставку за использование депозитных средств, могут возрасть стимулы к уменьшению затрат, которые идут на управление кредитными, рыночными, а также операционными рисками. Опыт США демонстрирует, что ситуация на банковском рынке, когда наблюдается рост конкуренции совместно с функционированием системы страхования вкладов, может привести к значительному снижению доли собственных ресурсов в капитале банков. Что в свою очередь, может вызвать возрастание рискованных активов в структуре баланса банков [13].

Поэтому важной проблемой при формировании эффективной системы страхования вкладов является проблема так называемого «морального риска», суть которой заключается в том, что коммерческие банки и небанковские финансовые учреждения начинают вести свои операции более рискованно, когда осознают, что в случае кризисной ситуации публичная система страхования вкладов возьмет всю ответственность на себя. В общем понимании моральный риск, или риск недобросовестного поведения, – представление о том, что одна из сторон, каким-то образом защищенная от риска, будет действовать иначе, чем в отсутствие такой защиты [14].

На сегодняшний день в подавляющем большинстве мировой опыт демонстрирует положительное влияние введения системы страхования вкладов на развитие финансового и банковского секторов в стране.

По нашему мнению, воздействие системы страхования вкладов на финансовый рынок, ее характер и интенсивность зависят в первую очередь от причин и мотивов, лежащих в основе ее формирования, а также в связи с существующей макроэкономической ситуацией, которая способствует процессу создания и дальнейшего развития системы страхования вкладов. Само по себе создание системы страхования вкладов не может выступать гарантией стабильного роста финансового и банковского рынков в стране. Система страхования вкладов может положительно влиять на институциональную структуру финансового рынка только в условиях достижения необходимых показателей макроэкономической стабильности, а также установления качественных и количественных характеристик как для финансового рынка, так и банковского сектора в качестве главного его элемента.

Исследования экономиста Роберта Калла по анализу индикаторов экономического развития 42 стран мира за период 1980–1995 гг. показали существование устойчивой положительной связи между системой страхования вкладов, ростом и стабильностью финансового рынка страны и темпами экономического развития. Калл доказал, что страны, в которых была введена система страхования вкладов, также характеризуются высокими темпами экономического роста и стабильностью финансового сектора [15].

Но в то же время, по мнению ряда исследователей, отсутствуют какие-либо доказательства того, что наличие принудительной публичной системы страхования вкладов для банковских или небанковских финансовых учреждений положительно влияет на экономику, а отсутствие такой системы – отрицательно. Так, например, в таких странах, как Австралия и Новая Зеландия, до 2008 г. не было государственных систем страхования вкладов.

Когда в 2008 г. начался мировой финансовый кризис, Австралия с Новой Зеландией в соответствии с общемировыми тенденциями сформировали собственные системы страхования вкладов. Однако Австралия впоследствии снизила сумму возмещения по вкладам с 1 млн до 250 тыс. долл. США и по заявлению правительства намерена снижать ее и в дальнейшем. В свою очередь, Новая Зеландия изначально рассматривала национальную систему страхования вкладов как временную, введенную на 2 года кризиса. В декабре 2011 г. запланированный срок действия системы страхования вкладов закончился, правительство его не продлило, ликвидировав систему. В частности, Резервный банк Новой Зеландии заявил, что сохранение системы страхования вкладов могло бы ослабить рыночную дисциплину и обострить моральный риск, а «щедрая» система страхования вкладов может ослабить стимулы вкладчиков принимать решение относительно собственных вложений исходя из соображений рискованности и безопасности [7].

Подобная ситуация также имела место в Исландии, где население на общенациональном референдуме дважды отклонило идею покрыть за государственные средства долги зарубежного интернет-филиала Ландсбанка перед иностранными вкладчиками, преимущественно английскими и голландскими, которых привлекали завышенные ставки по депозитам данного филиала.

К тому же некоторые экономисты отмечают, что в США в конце XIX – начале XX в. гораздо надежнее среди различных систем страхования вкладов, которых было довольно много на уровне отдельных штатов, работали именно частные саморегулирующиеся системы страхования, члены которых несли полную солидарную ответственность по обязательствам друг друга [16].

В свою очередь, экономисты Х. Бики и Ю. Уайт считают, что система страхования вкладов отражает худшие черты банковской практики и неприемлема для стран с переходной экономикой. По их мнению, во-первых, система защиты вкладов связана со значительными проблемами морального и материального поощрения, введением ряда специальных законода-

тельных актов и усилением банковского надзора. Во-вторых, в процессе функционирования системы страхования вкладов и банковского регулирования возникает мощное банковское лобби, которое впоследствии стремится добиться определенных преференций для конкретных банков или банковских групп. В-третьих, исторический опыт страхования вкладов (прежде всего США и Канады) демонстрирует невозможность избегания проблемы морального риска, которая заключается в том, что одна сторона деловой операции заинтересована в деятельности, которая может повредить другой [17].

По мнению профессора Хесуса Уэрта де Сото, деятельность фондов страхования вкладов влечет эффект, обратный тому, который ожидается при их образовании. Фонд страхования вкладов побуждает частные банки осуществлять менее здравомыслящую и ответственную политику, предоставляя клиентам ложную уверенность в том, что их вклады «застрахованы». В результате клиенты считают, что им не следует прилагать усилия на изучение того, насколько можно доверять тому или другому институту. Эти же фонды убеждают банкиров в том, что в конце концов любое их поведение не может серьезно повредить клиентам [12].

Джефри Р. Хуммель отмечает, что правительственное страхование вкладов снизило риск паники вкладчиков, но за счет повышения другой опасности, так как у самих банковских учреждений уменьшается стимул избегать рискованных действий. По мнению ученого, если бы государственные институты были заинтересованы в защите «мелкого вкладчика», они закрыли бы неплатежеспособные учреждения и оплатили вклады непосредственно вкладчикам. Вместо этого они присоединяют неплатежеспособные банки к более крупным и стабильным банковским учреждениям. Однако это лишь откладывает проблему, впоследствии кризис достигает таких пропорций, что ресурсов начинает не хватать даже для слияния, при этом рост уровня банкротств приводит к росту процентных ставок на рынке. Ведь без достаточного дохода от привлеченных займов обанкротившиеся, но еще работающие институты могут выплачивать проценты действующим вкладчикам только за счет новых вкладчиков. Таким образом, регуляторы лишь санкционируют цепочку эскалации конфликта. Впоследствии правительство уже ничего не может сделать без заимствований из внешних фондов [18].

Таким образом, кризис кредитно-депозитной сферы – только верхушка айсберга морального риска. Система страхования вкладов может создавать искаженные стимулы для коммерческих банков. Мировой финансовый кризис 2008 г. и последующих лет частично подтверждает результаты исследований о том, что американская модель системы страхования вкладов с каждым годом становится все более зависима от государственного эмиссионного обеспечения. Также эту точку зрения частично можно подтвердить фактами предбанкротного состояния таких крупнейших банков России, как ПАО Банк «ФК Открытие», ПАО «Бинбанк», ПАО «Промсвязьбанк», и назначения временной администрации в конце 2017 г.

В действующем праве ЕС Директива 94/19/ЕС обязывает государства – члены ЕС гарантировать возврат средств по вкладам в банковских и небанковских финансовых учреждениях. Однако некоторые экономисты отмечают, что в праве ЕС есть немало чисто лоббистских норм, а поэтому к заимствованию опыта построения систем страхования вкладов в странах ЕС развивающимся странам следует подходить взвешенно и осторожно [19].

Функционирование системы страхования вкладов может в значительной мере влиять на рыночную дисциплину участников финансового рынка. Ее введение в полной мере положительно скажется на формировании и функционировании финансового рынка страны только в том случае, если:

- будут существовать реальные предпосылки для стабильного институционального развития;
- банковская система будет отличаться стабильностью и надежностью;
- будут отсутствовать какие-либо кризисные тенденции как на национальном, так и на международном финансовом рынке;
- в стране сложатся определенные традиции в законотворческой сфере, будет функционировать сильная и действенная судебная ветвь власти, сформируется широкая и эффективная нормативно-правовая база.

В то же время всегда возникает вопрос: кто будет нести основное бремя финансирования такой системы? Так, по заключению экспертов, порядок установления и взимания взносов, обеспечивающих сохранность накоплений в России, не нуждается в существенных изменениях [20]. При этом рассматриваются предложения, направленные на ужесточение правил. В частности, обсуждается возможность установления ставки взносов не самим администратором, а Банком России по согласованию с Минфином России или Правительством РФ, а также выполнение более тщательного аудита уровня рисков устойчивости гарантийных фондов с использованием методов актуарной оценки.

Подводя итог исследованию систем страхования вкладов в различных странах, отметим, что, несмотря на критику компенсационного механизма в системе банковских вкладов [21, 22], очевидны его преимущества, помогающие поддерживать стабильность финансовых институтов, способствовать развитию банковской системы. В то же время исследования уровня развития систем в странах БРИКС и СНГ подтверждают, что уровень экономического развития страны отражается на сумме страхового возмещения и степени страхового покрытия размещенных банковских вкладов.

Литература

1. Земцов А.А., Цибульникова В.Ю. Система страхования банковских вкладов в России: становление и развитие // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. № 1 (37). С. 131–152.
2. Цибульникова В.Ю., Земцов А.А. Анализ этапов развития Федеральной Корпорации по Страхованию Вкладов США // Фундаментальные исследования. 2017. № 4 (часть 2). С. 344–350.

3. Земцов А.А., Цибулькикова В.Ю. Деятельность Федеральной корпорации по страхованию вкладов США в компенсационном механизме защиты вкладчиков // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2017. Т. 7, № 3а. С. 186–196.

4. Земцов А.А., Цибулькикова В.Ю. Об особенностях системы страхования банковских вкладов в странах Европейского Союза // Фундаментальные исследования. 2017. № 6. С. 204–209.

5. Пояснение понятия «развивающиеся страны». URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D0%B5%D1%81%D1%8F_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%8B (дата обращения: 28.01.2018).

6. Пояснение понятия «Страны БРИКС». URL: <https://ria.ru/infografika/20150323/1053966117.html> (дата обращения: 28.01.2018).

7. Диденко В.Ю. Интеграция систем страхования депозитов стран – участниц ЕАЭС для формирования торговых отношений в банковском деле // Экономика. Налоги. Право. 2017. № 3. С. 127–131. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-sistem-strahovaniya-depozitov-stran-uchastnits-eaes-dlya-formirovaniya-torgovyh-otnosheniy-v-bankovskom-dele>

8. Турбанов А., Нестратенко Е. Системы страхования депозитов: мировая практика и тенденции развития // Финансовое право. 2004. № 1. С. 36–52.

9. Кротов Н.И. История создания российской системы страхования банковских вкладов (Свидетельства очевидцев. Документы). М. : Экономическая летопись, 2009. 568 с.

10. Directive 94/19/EC of the European Parliament and of the Council of 16 May: federal law. Approved may 16, 1994. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31994L0019:EN:HTML> (access date: 28.01.2018).

11. Евстратенко Н.Н. Российская система страхования вкладов в контексте мирового опыта // Деньги и кредит. 2007. № 3. С. 48–53.

12. Де Сото Х.У. Деньги, банковский кредит и экономические циклы. Челябинск, 2008. 663 с.

13. Коноваленко Н. Мировой опыт страхования депозитов // Банковская практика за рубежом. 2001. № 3. С. 50–57.

14. Пояснение понятия «Моральный риск». URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/09/moral-hazard.asp> (дата обращения: 28.01.2018).

15. Cull R. The effect of deposit insurance on financial debt: a cross-country analysis. Washington : World Bank, 1998. 30 p.

16. Schuler K. Deposit Insurance Déjà vu The Freeman // Ideas on Liberty. July 1989. Vol. 39, is. 7.

17. Бики Х., Уайт Ю. Страхование депозитов // Вестник Национального банка Украины. 1997. № 1. С. 20–24.

18. Hummel J.R. Privatize Deposit Insurance The Freeman July 01, 1989. URL: http://www.fee.org/the_freeman/detail/privatize-deposit-insurance (access date: 28.01.2018).

19. Labaton S.F.D.I.C. May Borrow Funds From Banks // The New York Times. 2009. September 21. URL: http://www.nytimes.com/2009/09/22/business/22bailout.html?_r=0&adxnnl=1&adxnnlx=1418569825-Uk5u0Bj3PmOHv1stgR0tww (access date: 28.01.2018).

20. Налоговая реформа: ревизия «параллельной налоговой системы». М., 2015. 120 с.

21. Хузин Н. Страхование вкладов: грядет реформа – какой она будет? 1 сентября 2016. URL: <https://finance.rambler.ru/news/2016-09-01/strahovanie-vkladov-gryadet-reforma> (дата обращения: 28.01.2018).

22. Божко М., Мархулия Е. ЦБ отказался от страхования средств юрлиц в банках. 14.03.2017. URL: <https://www.rbc.ru/finances/14/03/2017/58c6a3e69a7947eef4854662> (дата обращения: 28.01.2018).

Zemtsov A.A., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: fbd@bk.ru

Tsibul'nikova V.Yu., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: tuv82@bk.ru

CREATION AND FUNCTIONING OF BANK DEPOSITS INSURANCE SYSTEMS IN DEVELOPING COUNTRIES

Keywords: Deposit insurance; developing countries; bank; investor; compensation mechanism.

In this article are considering some aspects of bank deposits insurance systems functioning in developing countries, among which special attention is paid to the BRICS and CIS countries. In the article differences of deposit insurance systems in these countries are disclosed, their comparative analysis is provided and the question of existence of such factor as "moral risk" in activity of banks is brought up. Despite of criticism on the compensation mechanism in the bank sphere, in the article the efficiency of deposit insurance systems on the example of various countries is confirmed.

References

1. Zemcov A. A., Cibul'nikova V. YU. Sistema strahovaniya bankovskih vkladov v Rossii: stanovlenie i razvitie // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika. 2017. № 1(37). S. 131-152.

2. Cibul'nikova V.YU., Zemcov A.A. Analiz ehtapov razvitiya Federal'noj Korporacii po Strahovaniyu Vkladov SSHA // Fundamental'nye issledovaniya. 2017. № 4 (chast' 2). S. 344-350.

3. Zemcov A. A., Cibul'nikova V. YU. Deyatel'nost' Federal'noj korporacii po strahovaniyu vkladov SSHA v kompensacionnom mekhanizme zashchity vkladchikov // Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra, T.7. № 3a, 2017. - s. 186-196.

4. Zemcov A.A., Cibul'nikova V.YU. Ob osobennostyah sistemy strahovaniya bankovskih vkladov v stranah Evropejskogo Soyuza // Fundamental'nye issledovaniya. 2017. № 6. s. 204-209.

5. Poyasnenie ponyatiya «razvivayushchiesya strany». URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D0%B2%D0%B0%D1%8E%D1%89%D0%B8%D0%B5%D1%81%D1%8F_%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%8B (data obrashcheniya: 28.01.2018).

6. Poyasnenie ponyatiya «Strany BRIKS». URL: <https://ria.ru/infografi-ka/20150323/1053966117.html> (data obrashcheniya: 28.01.2018).

7. Didenko V.YU. Integraciya sistem strahovaniya depozitov stran - uchastnic EAEHS dlya formirovaniya torgovyh otnoshenij v bankovskom dele. Ekonomika.Nalogi.Pravo. № 3, 2017. S.127-131. <https://cyberleninka.ru/article/n/integratsiya-sistem-strahovaniya-depozitov-stran-uchastnits-eaes-dlya-formirovaniya-torgovyh-otnosheniy-v-bankovskom-dele>

8. Turbanov A. Sistemy strahovaniya depozitov: mirovaya praktika i tendencii razvitiya / A.Turbanov i E.Nestratenko// Finansovoe pravo. 2004. № 1. S. 36-52.

9. Krotov N. I. Istoriya sozdaniya rossijskoj sistemy strahovaniya bankovskih vkladov (Svidetel'stva ochevidec. Dokumenty). M.: EHkonomicheskaya letopis', 2009. 568 s.

10. Directive 94/19/ES of the European Parliament and of the Council of 16 May [Electronic resource] : federal law. Approved may 16, 1994. URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31994L0019:EN:HTML> (access date: 28.01.2018).

11. Evstratenko N.N. Rossijskaya sistema strahovaniya vkladov v kontekste mirovogo opyta // Den'gi i kredit. 2007. № 3. S. 48–53.

12. De Soto H. U. Den'gi, bankovskij kredit i ehkonomicheskie cikly [Tekst] / H.U. De Soto. CHelyabinsk, 2008. 663 s.

13. Konovalenko N. Mirovoj opyt strahovaniya depozitov / N. Konovalenko //Bankovskaya praktika za rubezhom. 2001. № 3. S. 50-57.
14. Poyasnenie ponyatiya «Moral'nyj risk» URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/09/moral-hazard.asp> (data obrashcheniya: 28.01.2018).
15. Sull R. The effect of deposit insurance on financial debt: a cross-country analysis. Washington: World Bank, 1998. 30 pp.
16. Schuler K. Deposit Insurance Déjà vu The Freeman / Ideas on Liberty. Vol. 39. Issue 7. July 1989.
17. Biki X. Strahovanie depozitov / X. Biki, YU. Uajt // Vestnik Nacional'nogo banka Ukrainy. 1997. № 1. S. 20-24.
18. Hummel J. R. Privatize Deposit Insurance The Freeman July 01, 1989. URL: http://www.fee.org/the_freeman/detail/privatize-deposit-insurance (data obrashcheniya: 28.01.2018).
19. Labaton S. F.D.I.C. May Borrow Funds From Banks // The New York Times. 2009. September 21. Rezhim dostupa: http://www.nytimes.com/2009/09/22/business/22bailout.html?_r=0&adxnnl=1&adxnnlx=1418569825-Uk5u0Bj3PmOHv1stgR0tww (data obrashcheniya: 28.01.2018).
20. Nalogovaya reforma: reviziya «parallel'noj nalogovoj sistemy», TPP RF. Moskva, 2015. 120 s.
21. Huzin N. Strahovanie vkladov: gryadet reforma – kakoj ona budet? 1 sentyabrya 2016. URL: <https://finance.rambler.ru/news/2016-09-01/strahovanie-vkladov-gryadet-reforma> (data obrashcheniya: 28.01.2018).
22. Bozhko M., Marhuliya E. CB otkazalsya ot strahovaniya sredstv yurlic v bankah. 14.03.2017. URL: <https://www.rbc.ru/finances/14/03/2017/58c6a3e69a7947eef4854662> (data obrashcheniya: 28.01.2018).

For referencing:

Zemtsov A.A., Tsibul'nikova V.Yu. Sozdanie i funkcionirovanie sistem strahovaniya bankovskih vkladov v razvivayushchihsya stranah [Creation and functioning of bank deposits insurance systems in developing countries]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 198–211.

УДК 330.15

DOI: 10.17223/19988648/43/14

Ю.В. Аксенова

ОЦЕНКА МЕСТОРОЖДЕНИЙ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ

В статье рассматриваются существующие способы оценки месторождения. Приводятся преимущества и недостатки доходного и затратного методов оценки. Исследуются факторы, влияющие на стоимость актива с позиций доходной и затратной части освоения лицензионного участка. Определяются способы увеличения эффективности освоения месторождения. Рассматриваются возможности экстраполяции существующих данных разработанных месторождений на прилегающие участки.

Ключевые слова: оценка месторождения, расчет эффективности, углеводородный сектор, капитальные затраты, эксплуатационные затраты, оценка стоимости по доходам.

Нефтегазовая отрасль является важнейшей составляющей российской экономики, определяя ее состояние, направления развития и возможности решения социально-экономических проблем. Вследствие того, что основную долю доходной части бюджета страны составляет ресурсная отрасль, от нее зависит уровень расходов государства по разным статьям затрат.

В настоящее время наша страна обладает большим потенциалом добычи нефти. При этом нельзя говорить о снижении данного потенциала ввиду невозможности в настоящий момент определить реальные запасы сырья. Можно лишь говорить о снижении позиций перед развивающимися источниками других видов энергии, а также об изменении условий добычи углеводородов. Поэтому сейчас особо важен вопрос эффективной добычи и рационального использования имеющихся запасов. Под эффективным использованием невозполнимых природных ресурсов понимается максимальное превышение полученных результатов над расходами, включая как финансирование строительства, так и стоимость воздействия на окружающую среду, вследствие чего особую актуальность приобретает проблема правильной и детальной оценки месторождений.

Во всем мире отрасль добычи природных ресурсов переживает ряд структурных сдвигов в своем развитии – становится более многообразной. Отличительной характеристикой многообразия современного нефтегазового сектора является стремительное расширение способов эффективного освоения углеводородного сырья, в частности, проект разработки месторождения в настоящее время подразделяется на множество задач с привлечением специалистов различных областей. Вследствие этого утрачивает свое значение экономия от эффекта масштаба. Сейчас уже невозможно получить чистый доход в краткосрочном периоде в связи с высокими удельными издержками на разведку месторождения, поиск, освоение и транспортировка [1].

Целью настоящей работы является попытка анализа существующих методик оценки месторождений с учетом представленных условий развития углеводородного сектора экономики, а также возможностей использования установленных стандартов применительно к оценке современных проектов по разработке месторождений.

Оценка месторождений являлась и продолжает являться наиболее сложным направлением в оценочной деятельности и может осуществляться в рамках оценки национального богатства, а также при определении первоначальной цены акции при приватизации предприятия. При этом используемая методика отличается исходя из целей оценки (расчет эффективности проекта в рамках приобретения прав на добычу) [2].

Необходимость оценки нефтяных и газовых месторождений возникает при операциях купли/продажи, оценки ущерба или упущенной выгоды, для привлечения финансирования и инвестиций, при разделе имущества или имущественных спорах, для судебного процесса, при необходимости переоценки. При этом в зависимости от целей проведения оценки месторождений выделяют следующие характеристики, влияющие на конечную стоимость месторождений полезных ископаемых [3]:

- объем запасов ресурсов;
- процент содержаний полезных ископаемых, физико-химические свойства нефти, воды и природного газа (качество сырья);
- доступность и глубина залегания;
- возможность транспортировки (наличие и развитость инфраструктуры, природно-климатические характеристики территории);
- природоохранные мероприятия, размер компенсационных платежей за нанесенный ущерб окружающей среде;
- общая потребность населения в данном виде полезных ископаемых.

Следуя федеральным оценочным стандартам, для оценки стоимости запасов углеводородов возможно использование трех способов: доходного, затратного и сравнительного. Затратный подход не учитывает основного фактора, который определяет ценность объекта, – доходов будущих периодов. Реальная стоимость месторождения не может быть получена документальным подтверждением затрат на приобретение лицензии. По этой же причине использование сравнительного подхода не всегда является корректным. Кроме того, полное отсутствие гражданского оборота на недра (как, например, в США) также является препятствием для сравнения стоимости месторождений.

Затратный способ оценки месторождений предполагает расчет капитальных и эксплуатационных затрат за период действия лицензии, приведенных к текущему времени.

Капитальные затраты в сырьевом секторе включают в себя затраты на строительство скважин, кустовых оснований, комплексное обустройство и создание общей инфраструктуры, в том числе энергоснабжение и утилизацию газа. Стоит отметить, что основную долю капитальных вложений составляет строительство скважин и обустройство кустов.

В рамках оптимизации капитальных затрат осуществляется разработка схем кустования, основными критериями по использованию которых являются минимизация количества кустов, рельеф местности, минимизация затрат на инфраструктуру, требования к профилю скважин. Количество и местоположение кустовых площадок обусловлено природоохранными и технико-экономическими ограничениями. Уменьшение количества кустовых площадок снижает экологическую нагрузку на район проектируемых работ и уменьшает затраты на обустройство месторождения. С другой стороны, это приводит к увеличению отходов скважин и удорожает их строительство. Исходя из этого, в качестве основного критерия для выбора количества кустовых площадок принят максимальных отход, приемлемый с технологической и экономической точек зрения (до 2 000 м).

Капитальные затраты на строительство кустовых площадок определяются исходя из принципа минимизации и возможности использования вариантов конструкции кустовых оснований: на сваях и отсыпкой грунтом. На территориях в условиях глубоких болот более дешевым является строительство кустовых оснований свайного исполнения. Напротив, строительство на территориях с невысокой заболоченностью более выгодно с использованием отсыпки грунта.

Также совокупные капитальные затраты зависят от типов буровых установок, вариантов использования насосного оборудования. В данном случае возможны следующие варианты: аренда насосного оборудования (с целью минимизации рисков, связанных с освоением малоизученных перспективных площадей) и использование собственных основных средств (с целью минимизации эксплуатационных затрат).

В целях расчета затрат рассматривается удаленность от развитых межрегиональных транспортных коммуникаций, учитываются расходы на создание производственно-вспомогательной зоны, предназначенной для устойчивого и безопасного функционирования объектов, а также расходы на природоохранные мероприятия (охрана атмосферного воздуха, водных ресурсов, недр, окружающей среды при утилизации отходов). При анализе транспортировки определяются ближайшие потенциальные пункты сбора газа, нефтесборные сети, водоводы, сети электроснабжения, автодороги.

Эксплуатационные затраты – это затраты на энергетику, утилизацию газа и замену насосных установок, включаемые в себестоимость налоги и амортизационные отчисления. Как правило, основная доля операционных затрат приходится на обслуживание скважин, сокращение которых может положительно отразиться на экономической эффективности.

Наиболее ценным добываемым сырьем является нефть, однако невозможно осуществить разработку месторождений без решения вопросов энергодефицита и утилизации газа. Поэтому оценка стоимости месторождений затратным методом базируется на определении расходов комплексного оптимального варианта системы сбора, системы энергообеспечения для решения вопроса энергодефицита и системы утилизации природного газа.

Таким образом, затратный метод целесообразно использовать при оценке эффективности выполнения проекта, однако в рамках оценки стоимости месторождения применение данного способа является некорректным по следующим главным причинам: в расчетах не учитывается общая потребность в данном виде углеводородов, не определяется реальная рыночная стоимость будущих доходов, получаемых от эксплуатации месторождения.

Доходный способ оценки базируется на расчете суммы дисконтированных денежных потоков с полученных объемов добываемого сырья. Прогнозирование количества добываемого сырья является наиболее сложной задачей вследствие невозможности точного определения классификации запасов сырья. В связи с увеличением количества месторождений сложного геологического строения, относящихся к категориям «С1» и «С2», возникает трудность при экстраполяции геологических данных как на новых площадях, так и на площадях, прилегающих к детально разведанным участкам. К тому же усложняется учет аналогии сходных и подробно разведанных тел полезных ископаемых.

В рамках действия лицензии на месторождение определяются ежегодные объемы добычи нефти, жидкости и попутного нефтяного газа. Обычно остаточная стоимость после окончания лицензируемого периода приравнивается к нулю. Далее определяются физико-химические свойства нефти, включая компонентный состав.

Доходный метод предполагает расчет суммы ежегодных денежных потоков от продажи сырья с поправкой на коэффициент дисконтирования, учитывающий риск вложения инвестиций в сравнении с альтернативными проектами. Месторождение оценивается с использованием системы показателей, отражающих деятельность предприятия применительно к условиям рыночной экономики, с включением в экономические расчеты платежей и налогов, предусмотренных действующим законодательством в области налогообложения. В таблице представлен перечень налогов и платежей, включенных в оценку стоимости месторождений, и показан порядок их расчета.

Особое влияние на конечную стоимость месторождения оказывает земельный налог. С одной стороны, налог на землю сокращает объем будущих денежных потоков, вследствие чего уменьшает текущую стоимость объекта. С другой стороны, стоимость участка земли влияет на размер платежей земельного налога. В данном контексте земельный налог является связующим звеном выбора между разработкой месторождения и эффективным использованием земельного участка. Возможность выгодного использования земли увеличивает ее стоимость, вследствие чего растут налоговые платежи, что, в свою очередь, сокращает целесообразность разработки месторождения. Таким образом, возможность эффективного использования исключает выполнение проектов бурения и обустройства.

**Основные налоги Российской Федерации
для нефтегазодобывающих предприятий [4]**

Вид налога	Ставка налога и база начисления
<i>Налоги, относимые на себестоимость</i>	
1. Налог на добычу полезных ископаемых	<p>2215 руб. за тонну (419 руб. за тонну с учетом коэффициента, характеризующего динамику мировых цен на нефть – Кц и коэффициента, характеризующего степень выработанности запасов – Кв):</p> $Кц = (Ц - 15) * P / 261,$ <p>где Ц – средний за налоговый период уровень цен нефти «Юралс» в долларах США за баррель; P – среднее значение за налоговый период курса доллара США к рублю, устанавливаемого Центральным банком РФ:</p> $Кв = 3,8 - 3,5 * N / V,$ <p>где N – сумма накопленной добычи нефти на конкретном участке недр (включая потери при добыче) по данным государственного баланса запасов полезных ископаемых за календарный год; V – начальные извлекаемые запасы нефти, утвержденные в установленном порядке в соответствии с данными государственного баланса запасов полезных ископаемых.</p> <p>В случае, если степень выработанности запасов не превышает 0,8, то коэффициент Кв принимается равным 1; если степень выработанности запасов превышает 1, коэффициент Кв принимается равным 0,3</p>
2. Земельный налог	<p>Земельный налог = Кст x Д x Ст x Кв,</p> <p>Кст – кадастровая стоимость земельного участка; Д – размер доли в праве на земельный участок; Ст – налоговая ставка, Кв – коэффициент владения земельным участком (применяется только в случае владения земельным участком в течение неполного года)</p>
<i>Налоги, относимые на выручку от реализации, и финансовый результат</i>	
3. Налог на добавленную стоимость	<p>18% от добавленной стоимости, определяемой как разница между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки. В случае использования в расчете затрат без НДС базой начисления налога будет выручка от реализации продукции</p>
4. Налог на имущество предприятий	2,2% от стоимости основных фондов
5. Налог на прибыль	20% от балансовой прибыли, остающейся от выручки после компенсации эксплуатационных затрат и выплаты всех налогов

Несмотря на сложность оценки, доходный метод является наиболее приоритетным вследствие работы предприятий в рыночной экономике, где учитывается личная стоимость объекта для потребителя. В связи с учетом текущих цен на нефть стоимость месторождений может как увеличиваться, так и уменьшаться. Использование затратного метода в основном предполагает постоянную стоимость (при обновлении основных средств на аналогичные модели), что не является корректным вследствие постоянных изменений стоимости на углеводороды в соответствии с рыночными условиями.

Однако часто доходный способ оценки представляет собой грубый подход, который не учитывает многих факторов. Для корректной оценки следует учитывать возможности современных методов увеличения нефтеотдачи: дополнительный приток нефти за счет увеличения коэффициента извлечения и за счет интенсификации добычи жидкости [5].

Очевидно, что в рамках увеличения стоимости месторождения необходимо сокращение капитальных и эксплуатационных затрат. Стоит отметить, что сырьевая отрасль характеризуется колоссальными капитальными затратами в первые годы функционирования месторождения, вследствие чего чистая приведенная стоимость разработки проекта на строительство отрицательна в течение 5–10 лет [6]. Поэтому в текущих условиях, на наш взгляд, целесообразно придерживаться следующих принципов по сокращению приведенных затрат и увеличению экономической эффективности: отказ от низкодебитных скважин, применение лизинга энергогенерирующего оборудования, отказ от строительства всесезонных дорог и рассмотрение возможных налоговых льгот для месторождений с малыми извлекаемыми запасами нефти.

Выводы

Таким образом, сфера оценки месторождений является важнейшей составляющей углеводородного сектора в силу меняющихся геологических условий. В результате проведенного исследования был дан анализ существующих методик оценки месторождений. Было выяснено, что документально подтвержденные затраты часто не соответствуют реальной стоимости объекта, следовательно, не могут быть обособленно использованы для расчета эффективности проекта освоения месторождения и определения размера национального богатства. Для наиболее точной оценки месторождений необходим комплексный анализ с основным уклоном на доходный подход (с использованием в расчетах затратного и сравнительного методов). В данном случае использование затратного подхода более приемлемо для расчета дисконтированных денежных потоков, а не для определения стоимости месторождения как суммы произведенных при строительстве затрат. Также сравнительный подход в чистом виде не может быть применен из-за сокращения объемов легкоизвлекаемой нефти и увеличения истощенных месторождений, однако его принципы могут быть использованы

в случае определения размеров лизинговых платежей за оборудование, расходы на строительство дорог и т.п. Иначе говоря, сравнительный подход в текущих условиях может быть применен обособленно на части всего проекта обустройства месторождения. Доходный подход имеет следующие преимущества: учет потребности в данном виде ресурсов, возможность определения реальных денежных доходов от приобретения объекта.

Ввиду отсутствия в нашей стране масштабного гражданского оборота на недра главной причиной необходимости оценки освоения месторождения для предприятия является расчет эффективности проектов обустройства и бурения. В результате исследования было выяснено, что увеличению эффективности со стороны затратной части может способствовать сокращение капитальных и эксплуатационных издержек, что может быть достигнуто только в результате комплексного анализа – концептуального проектирования разработки месторождения. Концептуальный анализ представляет собой предпроектную стадию разработки документации, на которой определяется целесообразность освоения новых территорий и лицензионных участков. В целом предлагаются следующие методы сокращения общих затрат: рассмотрение возможности использования лизинга дорогостоящего оборудования, автозимников (отказ от строительства всесезонных дорог), оптимизация льгот на уплату налога на добычу полезных ископаемых (например, на объемы нормативных потерь при добыче сверхвязкой нефти). Однако вследствие того, что доходы от добычи углеводородов составляют колоссальную часть бюджета, необходимо предотвратить последствия от увеличения применения налоговых льгот. Следует унифицировать стандарты и критерии, под которые недропользователи будут стараться получить льготы, – создать автоматизированную систему контроля, из которой можно получить полную информацию о нефтедобывающих скважинах.

Со стороны доходной части на эффективность проекта влияет количество и качество добываемого сырья. Особую сложность представляют современные геологические условия, которые не позволяют экстраполировать известные данные уже освоенных территорий – отсутствие эффекта от масштаба. Однако в этом случае также важна предпроектная стадия концепции освоения месторождения, на которой анализируются предполагаемые данные запасов сырья, включая лабораторные результаты исследований качественного состава добываемых продуктов и их влияние на общую стоимость.

Литература

1. *Шафраник Ю.К., Крюков В.А.* Нефтегазовый сектор России: трудный путь к многообразию. М., 2016. 272 с.
2. *Кошовкин И.Н., Кузенков В.З.* Трансформация деятельности нефтяных проектных институтов: инжиниринг и концептуальное проектирование // ЭКО : экономика и организация промышленного производства. 2012. № 5. С. 96–102.
3. *Маклакова Е.А., Рафиков И.А.* Факторы, влияющие на оценку качества запасов на месторождениях Западной Сибири // Известия высших учебных заведений. Нефть и газ. 2011. №4. С. 19–22.

4. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 27.11.2017)). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/e6d44e47786df6c9aabe01919ecdb24f6a2e7da/.*

5. *Крюков В.А., Земцов Р.Г., Селезнева О.А. «Тяжелая нефть» — простые решения не проходят // ЭКО. 2013. № 8. С. 45–56.*

6. *Крюков В.А. Добыче углеводородов – современные знания и технологии // ЭКО. 2013. № 8. С. 4–15.*

Aksenova Yu.V., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).
E-mail: julieaksenova@gmail.com.

ESTIMATION OF HYDROCARBON RESOURCES

Keywords: developed deposit, estimating, methods, a license area.

The article considers the existing ways of estimating the deposit. The advantages and disadvantages of profitable and costly evaluation methods are presented. Factors influencing the value of an asset from the perspective of a profitable and costly part of developing a license area are investigated. The ways of increasing the development efficiency of the deposit are determined. The possibility of extrapolating existing data from developed deposits to adjacent areas is considered.

References

1. Shafranik YU.K., Kryukov V.A. *Neftegazovyy sektor Rossii: trudnyj put' k mnogoobraziyu*. M., 2016. 272 s.

2. Koshovkin I.N., Kuzenkov V.Z. *Transformaciya deyatel'nosti neftyanyh proektnyh institutov: inzhiniring i konceptual'noe proektirovanie // EKO: ehkonomika i organizaciya promyshlennogo proizvodstva*. 2012. N. 5. S. 96-102.

3. Maklakova E.A., Rafikov I.A. *Factory, vliyayushchie na ocenku kachestva zapasov na mestorozhdeniyah Zapadnoj Sibiri // Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Neft' i gaz*. 2011. N.4. S. 19-22.

4. *"Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii (chast' vtoraya)" ot 05.08.2000 N 117-FZ (red. ot 27.11.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/e6d44e47786df6c9aabe01919ecdb24f6a2e7da/.*

5. *Kryukov V.A., Zemcov R.G., Selezneva O.A. «Tyazhelaya neft'» – prostye resheniya ne prohodyat // EKO. 2013. № 8. S. 45–56.*

6. *Kryukov V.A. Dobychе uglevodorodov – sovremennye znaniya i tekhnologii // EKO. 2013. № 8. S. 4–15.*

For referencing:

Aksenova Yu.V. *Ocenka mestorozhdenij uglevodorodnogo syr'ya [Estimation of hydrocarbon resources]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 212–219.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331, 65

DOI: 10.17223/19988648/43/15

М.С. Каз

МЕТОД ОТКРЫТОГО ИНТЕРВЬЮ В ИССЛЕДОВАНИИ ВНУТРИБАНКОВСКИХ МОТИВАЦИОННЫХ СИСТЕМ

В статье обсуждаются специфические черты исследований, проводимых в рамках предприятий и организаций и направленных на повышение эффективности их деятельности. Противопоставление дескриптивных исследований нормативным, проистекающим из убежденности в позитивистской парадигме, позволяет обосновать роль качественных методов в исследовании экономической реальности. Автором также обсуждается необходимость трансформации критерия объективности, обусловленная требованиями субъектной парадигмы, обращение к которой неизбежно, если мы хотим обнаружить специфические особенности социально-экономических явлений. Теоретические выводы иллюстрируются практикой проведения качественного исследования, направленного на совершенствование системы оценки работы сотрудников в региональном филиале одного из банков.

Ключевые слова: качественные исследования, открытое интервью, субъективный подход, банковская деятельность, мотивация персонала.

Нормы и образцы индивидуального и коллективного поведения попали в фокус современных социально-экономических исследований. Обращение к этому слою социальной реальности требует особых инструментов анализа.

В традиционных, позитивистски ориентированных социальных исследованиях индивид, по замечанию В.В. Радаева, «придавлен допущениями социологического анализа» и не имеет претензий на человечность [1]. М. Майерс уточняет, что квантификация данных в количественных социальных исследованиях не позволяет в полной мере раскрыть такие аспекты изучаемого социального феномена, как его значимость, с точки зрения участников изучаемого социального взаимодействия, а также особенности контекста, в котором оно осуществляется [2].

В современной гуманистической социологии с ее инструментарием качественных методов исследования появилась возможность вплотную приблизиться к изучению личностных смыслов индивидов. Данные методы, как показывают многочисленные исследования, позволяют более адекватно описывать и анализировать социальную реальность. Использование же качественных методов в сочетании с количественными усиливает надежность проводимых исследований. Применение указанных методов сов-

местно в рамках одного исследования позволяет использовать их результаты в целях перекрестной валидации [3].

Хотя «качественное наблюдение фиксирует лишь факт наличия или отсутствия чего-либо, в отличие от количественного наблюдения, которое измеряет степень присутствия чего-либо» [4], качественные методы абсолютно необходимы там, где требуется сформулировать новую гипотезу или осмыслить проблему.

Инструмент качественных исследований – метод открытого интервью был использован нами для анализа эффективности системы контроля качества обслуживания клиентов в региональном филиале одного из банков, расположенном в г. Томске.

В филиале на протяжении нескольких месяцев проводилась апробация системы контроля качества обслуживания клиентов. Сущность системы состояла в том, что клиент, придя в банк, получал талон оценки качества обслуживания. Талон содержал три группы полей:

- качество обслуживания;
- скорость обслуживания;
- дружелюбие персонала.

Каждое поле включало диапазон оценок. Клиент, покидая банк, сдавал талон, предварительно надорвав его поля против соответствующих оценок.

Результаты оценок по подразделениям ежедневно суммировались и выводились средние (таблица).

Итоговые данные оценки клиентами одного дня работы сотрудников офиса банка

Сотрудники	Качество обслуживания						Скорость обслуживания						Дружелюбие персонала						Итоговая средняя
	2	3	4	5	Итого	Средн.	2	3	4	5	Итого	Средн.	2	3	4	5	Итого	Средн.	
<i>Отдел вкладов</i>																			
Федорова Н.А.			10	30	40	4,75			13	27	40	4,68	4	15	21	40	4,43	4,62	
<i>Операционный зал</i>																			
Новикова Д.Л.			1	67	68	4,99			4	64	68	4,94			6	62	68	4,91	4,95
Днепровы Л.П.			1	24	25	4,96			3	22	25	4,88			4	21	25	4,84	4,89
Юрова Т.С.				21	21	5			1	20	21	4,95							
<i>Касса</i>																			
Белова Д.А.			8	60	68	4,88			8	60	68	4,88	1	9	58	68	4,84	4,87	
Шевченко Л.М.			2	22	24	4,92			2	22	24	4,92			3	21	24	4,88	4,90
Родина А.Д.			5	34	39	4,87			6	33	39	4,85	1	6	32	39	4,79	4,84	

На основе итоговых средних и средних по отдельным факторам строились ряды динамики. Они позволяли судить об изменении в уровне обслуживания клиентов банка (рис. 1).

Как восприняли вышеописанную систему оценки уровня обслуживания работники и клиенты банка? Для ответа на этот вопрос была проведена серия открытых интервью [2].

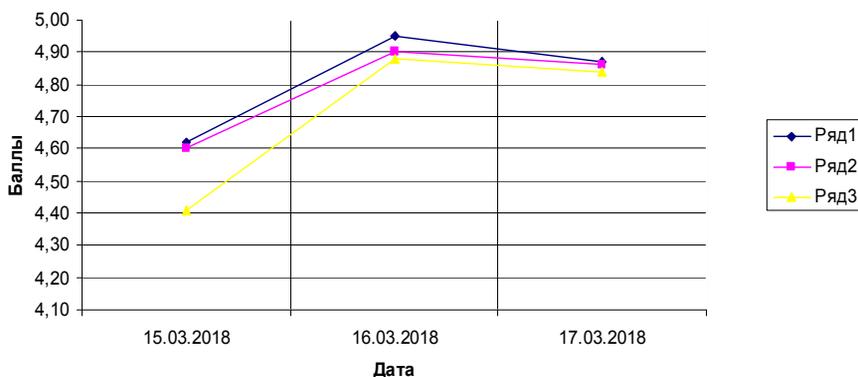


Рис. 1. Динамика совокупного показателя «уровень обслуживания клиентов» (фрагмент): ряд 1 – операционный зал; ряд 2 – касса; ряд 3 – отдел вкладов

В ходе интервью респондентам задавались следующие основные вопросы:

Что Вы думаете о системе оценки качества работы персонала, недавно введенной в офисе банка?

Как Вы в целом относитесь к данной системе?

Что Вы думаете об объективности оценки работы персонала по данной системе и о показателях оценки, заложенных в талоне оценки качества работы персонала?

В какой мере, по вашему мнению, введение системы отразилось на работе офиса, Вашей работе (вопрос задавался сотрудникам филиала)?

Какое мнение о системе высказывают клиенты (вопрос сотрудникам офиса)?

Какие проблемы Вы видите в работе системы? Как, по-вашему, возможно их устранить?

Мнения клиентов

В ходе исследования было опрошено около двух десятков клиентов банка. Большинство респондентов отвечали, что у них нет претензий к рассматриваемой системе оценки качества работы персонала. Типичные высказывания: «Я не вижу никаких проблем в связи с введением системы». «Система, а именно, заполнение талонов меня не раздражает. Это нормально. Талоны сделаны понятно».

Одна из опрошенных следующим образом выразила полное одобрение и энтузиазм в связи с введением системы: «Мне очень нравится. Я все отмечала, отлично... Претензий к этой системе у меня нет. Думаю, что такие системы необходимы».

Однако ответы некоторых клиентов свидетельствуют о том, что они не понимают роли систем контроля в поддержании и улучшении качества обслуживания, считают, что высокий уровень качества обслуживания

складывается сам собой. Свое мнение они обосновывают так: «Мне нравится, как меня обслуживают в этом банке. Мое мнение о качестве работы сотрудников банка не меняется. Если мне вдруг не понравится, как меня здесь обслуживают – раз, другой, третий, – то я перестану быть клиентом этого банка и стану клиентом другого банка, где меня будут обслуживать лучше и любезнее».

Один из респондентов следующим образом выразил свое мнение о системе: «Когда мне дали заполнить этот талон, я подумал, что в этом нет необходимости. Почему? Потому, что если я сюда хожу, то меня это устраивает; если у меня есть какие-то вопросы – я их задаю. Вопросов по поводу талона нет, все ясно. Но я считаю, что с точки зрения психологии талон составлен неграмотно: всего три параметра оценки – слишком мало, кроме того, эти параметры чересчур абстрактны. Что такое «качество обслуживания»? – каждый понимает по-своему...».

В целом можно отметить, что у подавляющего большинства опрошенных клиентов система не вызывает раздражения или неприязни, однако, по мнению некоторых, введение системы не стало, в их глазах, тем инструментом, который демонстрирует клиентам приверженность банка к достижению высокого уровня качества обслуживания.

Следуя за Д. Кэмпбеллом, впервые предложившим проводить перекрестную интерпретацию информации (т.н. метод триангуляции) [5], серия открытых интервью была проведена и с сотрудниками банка.

Мнения сотрудников

Сотрудники операционного отдела, работающие с представителями юридических лиц, также отмечали, что некоторые клиенты не воспринимают систему как инструмент, с помощью которого банк демонстрирует клиентам свою приверженность к достижению высокого качества обслуживания. «Если бы нас не устраивало, как нас здесь обслуживают, – указывают эти клиенты, – мы бы к вам не ходили».

Кроме того, сотрудники филиала отмечают, что некоторых клиентов раздражает многократное заполнение талонов. Представители юридических лиц приходят в банк практически ежедневно, и они недоумевают, почему они должны ежедневно оценивать качество работы персонала, в то время как их мнение о работе персонала остается неизменным. По словам работников операционного отдела, обслуживающих представителей юридических лиц, с большинством клиентов у них очень хорошие и уже длительные отношения.

Сотрудники филиала замечают: «Наши клиенты – люди очень занятые, нам надо их как можно быстрее и точнее обслужить, а система является здесь дополнительным фактором отвлечения».

Почти все сотрудники офиса банка убеждены, что лучше было бы организовать систему оценки качества работы персонала иначе. Выяснить мнение клиентов следует не ежедневно, как это происходит по действующей

системе, а значительно реже – примерно раз в месяц; круг параметров, по которым клиенты должны оценивать качество работы персонала, предлагается расширить, а сами параметры сделать более конкретными.

Сотрудники банка считают, что из трех обозначенных в талоне критериев полностью понятен клиентам и приемлем критерий «дружелюбие персонала». Что же касается критериев «качество обслуживания» и «скорость обслуживания», то, по мнению сотрудников банка, данные критерии слишком абстрактны. Клиенты нередко по-разному понимают, что именно они оценивают. Одни оценивают качество (скорость) их обслуживания сотрудником филиала, который контактирует с ними непосредственно, в то время как другие – качество обслуживания в данном офисе банка в целом (куда входит скорость и точность прохождения операций, не зависящая от операционного работника, общая организация работы офиса, режим его работы и т.п.).

Если сотрудники, обслуживающие представителей юридических лиц, отмечали, что система их не отвлекает от работы, то иное мнение высказали сотрудники отдела вкладных операций, работающие с физическими лицами. По их мнению, несмотря на простоту талонов, довольно многим клиентам (особенно пенсионерам) приходится объяснять, что это такое и как проводить оценку с помощью талона. Все это, по словам сотрудников, несколько отвлекает их от работы.

По словам одного из сотрудников отдела вкладных операций, «большую роль, именно на вкладах, играет эмоциональная, психологическая сторона. Отношение клиентов к работе сотрудников зависит не только от объективного уровня качества работы сотрудника, но и от уровня запросов клиента, наличия или отсутствия очереди...».

Так же, как и сотрудники операционного отдела, сотрудники отдела вкладных операций отмечают, что у некоторых клиентов вызывает раздраженное недоумение необходимость заполнять тождественные талоны при каждом визите в банк. Некоторые клиенты говорят: «Я уже заполнял один раз, зачем мне второй раз заполнять?! Мое мнение не изменилось». В силу того, что регулярность посещения банка физическими лицами ниже, чем представителями юридических лиц, количество клиентов, реагирующих на систему оценки качества указанным образом среди физических лиц, существенно меньше.

Сотрудница, работающая в валютной кассе банка, отмечает следующее. «В валютную кассу, как правило, приходят «люди с улицы». Поэтому им приходится пояснять, что в офисе банка введена система оценки качества работы персонала. Объяснять, как заполнять талон (так как многие просто не обращают внимания на объявление, вывешенное в офисе банка, в котором разъясняется сущность и принципы организации системы оценки качества обслуживания клиентов).

В то же время мне как кассиру надо быть предельно внимательной при приемке и выдаче денег и сопутствующих справок. Объяснения, связанные с системой, являются дополнительным фактором отвлечения, что создает

определенную нервозность в работе, особенно когда много клиентов и обрывается очередь...» «Но в целом, – продолжает она, – идея (системы) неплохая. Хотя, на мой взгляд, лучше опрашивать клиентов реже, чем сейчас – например, раз в месяц».

Качественные исследования являются дескриптивными, требующими «понимающего подхода», а потому результаты интерпретации собранных в процессе наблюдения данных зависят от концепций и теорий, которых придерживается исследователь, принятой им процедуры проведения работ и даже социально-культурных факторов, оказывающих незримое, но, безусловно, существенное влияние на него.

Мы никуда не денемся от того, что в результате действия всех вышеперечисленных причин каждый новый интерпретатор изучаемого социального феномена дает несколько иное его толкование [6]. Вместе с тем мы можем избежать пестрой разноголосицы мнений, если в процессе качественных исследований будем следовать принятым в современных научных исследованиях требованиям объективности, трансформировав их с учетом принципов субъектного подхода [7; 8. С. 6–35], ориентированного на изучение социальных явлений с учетом их специфики.

Качественные исследования призваны описать социальное явление глазами его участника, а потому лишь он может судить о правдоподобности полученного результата. Поэтому традиционное для количественных исследований понятие «валидность», в рамках качественных исследований по крайней мере, частично должно быть трансформировано в понятие «правдоподобность». Данный критерий утверждает, что правдоподобность качественного анализа высока, если полученные результаты, по мнению *самого* участника исследования, заслуживают доверия (являются правдоподобными) [9].

С этой целью, а также для увеличения многообразия источников информации как направления повышения валидности данных было проведено открытое интервью с управляющим дополнительным офисом банка.

Он высказался о системе следующим образом: «Что касается объективности оценки качества работы персонала и тех критериев, которые обозначены в талоне, то здесь имеются следующие проблемы.

Первое. Клиент не всегда понимает, что он оценивает именно того сотрудника банка, который его обслуживает. Это подразумевается разработчиками системы, но клиенты не всегда это понимают. Возьмем параметр «дружелюбие». Иногда клиент оценивает не только дружелюбие сотрудника, который его обслуживал, но и, скажем, дружелюбие того дежурного, который встречает его при входе. Если дежурный нагрубил клиенту, то это потом переносится клиентом в осуществляемую им оценку сотрудника.

Далее, «качество обслуживания». «Качество» тоже не всегда зависит конкретно от сотрудника, как и «скорость». Скорее это даже зависит от руководства, которое организовало работу подразделения банка... Параметр «качество обслуживания» сформулирован слишком абстрактно. Кроме того, непонятно, почему разделены такие параметры, как «качество» и «скорость».

Скорость обслуживания – это, по-моему, составная часть качества. Клиенты тоже иногда недоумевают: «Качество и скорость – разве это не одно и то же?»

Второе. Система несколько мешает работать потому, что наши сотрудники стараются обслуживать клиентов максимально быстро и по делу, так как поток клиентов большой, нагрузка большая. Система здесь является отвлекающим фактором: после того, как сотрудник переговорил с клиентом по делу и клиент уже собирается уходить, сотрудник говорит ему: «Постойте, вот у нас еще есть такая затея! Отметьте, пожалуйста, как вы оцениваете работу персонала». Тем более, когда клиент реагирует недружелюбно, на сотрудника это оказывает негативное психологическое воздействие и мешает ему работать...

Третье. Вы спрашиваете: «Как Вы относитесь к идее – ввести несколько иную систему оценки качества работы персонала – реже, но подробнее?» Я, как управляющий, пытаюсь прийти к этой системе в операционном отделе, так как в этот отдел клиенты ходят каждый день; некоторые – реже, но постоянно одни и те же. И их справедливо начинает раздражать ежедневное заполнение этих талонов. Я планирую ввести ежемесячное, или, может быть, ежеквартальное анкетирование клиентов по более широкому кругу вопросов – порядка 15–20. Там будут те же критерии («дружелюбие», «качество»); кроме того – открытые вопросы – предложения клиентов по улучшению работы, нуждаются ли клиенты в дополнительных услугах, хотели бы они что-то изменить в работе банка и т.п. Думаю, что это будет правильнее. Эта анкета будет заполняться, наверное, не в офисе, а у клиента – в его фирме; потом клиент будет возвращать заполненную анкету.

Что касается отдела вкладов, куда клиенты приходят нечасто, и каждый день появляются новые клиенты, то, на мой взгляд, в этом отделе можно сохранить, в принципе, существующую систему. Но надо как-то разгрузить операционного работника, чтобы он не отвлекался на объяснения клиенту по поводу системы...

Мы должны над этим подумать. Может быть, эту функцию (объяснение) передать, в большей части, дежурному...

Резюмируя все приведенные выше мнения, можно сделать следующие выводы относительно рассматриваемой системы оценки качества работы персонала:

1. Данная система в незначительной степени усложняет работу сотрудникам операционного отдела; в большей степени – сотрудникам отдела вкладных операций и кассиру валютной кассы. Что касается приходной и расходной касс, сотрудника отдела ценных бумаг и дежурного, то у них введение системы не привело к появлению каких бы то ни было проблем.

2. Два из трех приведенных в талоне критериев оценки качества работы персонала – «качество обслуживания» и «скорость обслуживания» – слишком абстрактны. Кроме того, «скорость обслуживания» многие клиенты банка воспринимают как составляющую «качества обслуживания».

3. Не все клиенты понимают, что они оценивают работу именно того конкретного сотрудника, который их обслуживал; часть клиентов вместо этого оценивают работу офиса банка как единого целого.

4. Некоторых клиентов, особенно из тех, кто часто бывает в данном филиале, раздражает ежедневное заполнение талонов при неизменности их мнения о качестве работы персонала.

5. Некоторые клиенты не видят связи между уровнем качества обслуживания и наличием эффективных систем контроля качества работы сотрудников банка.

6. Практически все сотрудники филиала предлагают вместо ежедневной оценки качества их работы проводить эту оценку гораздо реже (ежемесячно) и в связи с этим по большему числу параметров.

Анализ недостатков позволил установить, что большинство из них связано не с предложенной концепцией оценки клиентами деятельности сотрудников банка, а с методом реализации идеи. По нашему мнению, снять существенную часть претензий к системе оценки поможет внедрение в банке процедуры дистанционного опроса клиентов, реализованной в виде чат-бота. Автоматизированная интеллектуальная система общения с пользователями (чат-бот) способна предложить клиенту, посетившему офис банка, выставить посредством мобильного телефона оценку качества оказанных ему услуг. Благодаря этому можно решить проблему, связанную с отвлечением сотрудников банка на объяснение существа системы оценки. Номер телефона позволяет однозначно идентифицировать клиента и сопоставить его оценку с услугой, которая клиенту была предоставлена, а также с сотрудником банка, оказывавшим ее.

Уже сама ежедневная оценка каждого сотрудника фронт-офиса является мощным регулятором деятельности персонала. Ее увязка с системой мотивации труда сделает ежедневную оценку качества работы персонала банка надежным и эффективным инструментом управления сотрудниками организации.

Литература

1. Радаев В.В. К обоснованию модели поведения человека в социологии // Социологические чтения. М., 1997. Вып. 2. С. 177–190.
2. Myers M. Qualitative Research in Information Systems. URL: <http://www.ucalgary.ca/~newsted/surveys.html>
3. Ньюман Л. Неопросные методы исследования. URL: <http://ecsocman.hse.ru/rubezh/msg/18714990.html>
4. Kirk J., Miller M. Reliability and validity in qualitative research // Qualitative research methods. Sage, 1986. Vol. 1.
5. Кэмбелл Д. Качественное знание в исследованиях действия // Модели экспериментов в социальной психологии и прикладных исследованиях. М., 1980.
6. Дружинин В.Н. Структура и логика психологического исследования. М., 1994.
7. Каз М.С. Знак и значение в моделях трудовой деятельности: от истории вещей к истории идей // Вопросы философии. 2011. № 4. С. 41–52.
8. Гага В.А., Каз М.С., Миллер Е.В., Нехода Е.В., Солощенко Е.А. Экономика и социология труда (социально-трудовые отношения). Томск: Томский государственный университет, 2009.

9. Lincoln Y. Emerging Criteria For Qualitative And Interpretive Research. URL: <http://trochim.human.cornell.edu>

Kaz M.S., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation), Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics (Tomsk, , Russian Federation).

THE METHOD OF OPEN INTERVIEW IN THE STUDY OF INTRA-BANK MOTIVATIONAL SYSTEMS

Keywords: qualitative research, open interview, subject approach, banking activity, employee motivation.

The specific features of research conducted in companies and focused on increasing the effectiveness of its activities are discussed in the article. The opposition of descriptive studies to normative, stemming from the belief in the positivistic paradigm, allows us to justify the role of qualitative methods in the study of economic reality. The author also discusses the need to transform the criterion of objectivity, conditioned by the requirements of the subjective paradigm, the appeal to which is inevitable if we want to discover specific features of socio-economic phenomena. The theoretical conclusions are illustrated by the practice of conducting a qualitative research aimed at improving the system of assessing the work of employees in a regional branch of one bank.

References

1. Radaev V.V. K obosnovaniyu modeli povedeniya cheloveka v sociologii // Sociologicheskie chteniya. M., 1997. Vyp. 2. S. 177-190.
2. Myers M. Qualitative Research in Information Systems // <http://www.ucalgary.ca/~newsted/surveys.html>
3. N'yuman L. Neoprosnye metody issledovaniya // <http://ecsocman.hse.ru/rubezh/msg/18714990.html>
4. Kirk J., Miller M. Reliability and validity in qualitative research // Qualitative research methods. V. 1. Sage, 1986.
5. Kehmpbell D. Kachestvennoe znanie v issledovaniyah dejstviya // Modeli ehksperimentov v social'noj psihologii i prikladnyh issledovaniyah. M., 1980.
6. Druzhinin V.N. Struktura i logika psihologicheskogo issledovaniya. M., 1994.
7. Kaz M.S. Znak i znachenie v modelyah trudovoj deyatel'nosti: ot istorii veshchej k istorii idej // Voprosy filosofii. 2011. N 4. S. 41–52.
8. Gaga V.A., Kaz M.S., Miller E.V., Nekhoda E.V., Soloshchenko E.A. EHkonomika i sociologiya truda (social'no-trudovye otnosheniya). Tomsk: Tomskij gosudarstvennyj universitet, 2009.
9. Lincoln Y. Emerging Criteria For Qualitative And Interpretive Research. // <http://trochim.human.cornell.edu>

For referencing:

Kaz M.S. Metod otkrytogo interv'yu v issledovanii vnutribankovskih motivacionnyh system [The method of open interview in the study of intra-bank motivational systems]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 220–228.

УДК 334.02

DOI: 10.17223/19988648/43/16

Ю.В. Балдина

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ БИЗНЕС-МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФРАНЧАЙЗИНГА

Современные экономические условия заставляют государственные и предпринимательские структуры искать новые формы взаимодействия. Государство испытывает дефицит ресурсов, в связи с чем не может в полной мере обеспечивать реализацию своих программ в социально значимых отраслях и сферах деятельности. Одной из актуальных форм взаимодействия является вариант частно-государственного предпринимательства – государственный франчайзинг. В данной статье проводится анализ существующих бизнес-моделей и на основе этого предлагается инновационная бизнес-модель государственного франчайзинга, которая, в отличие от известных, позволяет раскрыть особенности взаимодействия государственных и предпринимательских структур в формате государственного франчайзинга.

Ключевые слова: бизнес-модель, государственный франчайзинг, частно-государственное предпринимательство, партнерство, государственные и предпринимательские структуры, взаимодействие государства и бизнеса.

Введение в проблему

В современной бизнес-среде существуют различные формы взаимодействия властных и предпринимательских структур. Так, например при использовании государственно-частного партнерства государство привлекает крупный бизнес и его ресурсы для реализации проектов в сфере строительства, создания инфраструктуры и т.п. Очевидно, что малый и средний бизнес также необходимо привлекать для взаимодействия с государством при реализации социально значимых проектов. Последнее время сохраняется тенденция ограниченности (нехватки) ресурсов у государства на реализацию различных программ и поддержание социально значимых отраслей и сфер деятельности. В этой связи партнерство предпринимательских и государственных структур в форме частно-государственного предпринимательства является перспективным. Данная форма взаимодействия включает аутсорсинг отдельных функций государственных учреждений и государственный франчайзинг.

Вопросы взаимодействия властных и предпринимательских структур рассматриваются в работах таких авторов, как Е.И. Марковская [1], К.Е. Гришин [2], М.В. Киварина [3], А.А. Козлов [4], А.В. Белицкая [5], В.Г. Истомина [6] и др.

Теоретическим аспектам частно-государственного предпринимательства посвящено незначительное количество работ, например работы

В.Г. Варнавского [7], Д.Ю. Самсонова [8], Я.М. Малкина [9], Н.Н. Масюк [10–12], Н.А. Лихачева [13] и др.

Франчайзинг является достаточно устоявшимся понятием в экономике, но рассмотрением его в контексте партнерства бизнеса и власти практически никто не занимался, хотя проблематика франчайзинга в настоящее время представлена в работах отечественных и зарубежных ученых и практиков, таких как А.Н. Авагян [14], Н.В. Авдеева [15], Е.В. Анасенко [16], А.З. Майлер [17], Ж. Дельтей [18], А.В. Шехирев [19] и др.

Феномен «государственный франчайзинг» описывается в зарубежных источниках прикладного характера, в российской литературе такое взаимодействие рассматривается В.В. Агарковым с позиции прикладного аспекта [20].

Вопросам разработки и использования бизнес-моделей при взаимодействии различных бизнес-структур посвящены работы основоположника А. Остервальдера [21], И. Пинье [22], Э. Маурьи [23], Р. Форда [24], Э. Филта [25], О. Гассмана [26]. Необходимо отметить, что первые попытки создать бизнес-модель были сделаны такими исследователями, как А. Афу и К. Тусси [27], Р. Амит и К. Зотт [28], Дж. Калио, М. Тинила и А. Ценг [29], Дж. Магрета [30], Х. Боумен [31], П. Шталер [32] и др. Существенный вклад в теорию бизнес-моделирования С. Ламберт [33], Дж. Лим, Дж. Су, Д. Ким [34], Д. Линдер [35].

Постановка задачи исследования

Основной целью статьи является анализ существующих бизнес-моделей и описание разработанной модифицированной бизнес-модели государственного франчайзинга. Используемые методы: сравнительный анализ, моделирование, комбинирование, контент-анализ.

Результаты

Любые формы взаимодействия можно рассмотреть с точки зрения бизнес-модели. В современной экономической среде широко используется понятие «бизнес-модель» для описания создания компанией ценности, получения дохода. Необходимость разработки бизнес-модели государственного франчайзинга обусловлена, во-первых, тем, что такая форма взаимодействия, как частно-государственное предпринимательство, характеризуется сложным процессом создания ценности. Во-вторых, частно-государственное предпринимательство и его форма государственный франчайзинг имеют целью сближение интересов государственных и предпринимательских структур в социально значимых отраслях и сферах деятельности, что предполагает вовлечение в процесс взаимодействия малого и среднего бизнеса, государственных учреждений, органов власти различных уровней и других институтов. Кроме того, бизнес-модель, в отличие от стратегии, в основе анализа среды которой лежит оценка конкурентов и

внешняя среда, концентрирует внимание на процессе реализации рыночных возможностей, что актуально для предпринимательских структур. Применение бизнес-модели в исследованиях организаций согласно Р. Амит и К. Зотт позволяет, во-первых, использовать новый, не традиционный уровень анализа (помимо отрасли, организации, сети и т.д.).

В настоящее время не существует единого определения бизнес-модели, они отличаются в зависимости от используемого подхода ориентации на ценности клиента или ориентации на внутренние бизнес-процессы. В широком смысле бизнес-модель – это «концептуальный инструмент для исследования сложного объекта (бизнес-системы), отражающий логику бизнеса» [36].

Ключевыми элементами бизнес-модели предприятия, определяющими ее содержание, являются:

- ценность для внешних клиентов, которую предлагает предприятие на основе своих продуктов и услуг;
- система создания этой ценности, включая поставщиков и целевых клиентов, а также цепочки создания ценности;
- активы, которые предприятие использует для создания ценности;
- финансовая модель предприятия, определяющая как структуру ее затрат, так и способы получения прибыли [37].

Приведем определения понятия «бизнес-модель» авторов известных работ в этой области. Так, К. Прахалад считает, что бизнес-модель организации – это логика соединения ресурсов и способностей для того, чтобы последовательно достигать их принципиальных целей и осуществлять бизнес-деятельность [38]. Дж. Линдер, С. Кантрелл считают, что бизнес-модель – основная логика создания добавленной стоимости в компании. Авторы выделяют три типа моделей: компонентные бизнес-модели, операционные бизнес-модели и модели изменений. П. Вилль, М. Виталь определяют бизнес-модель как описание ролей, взаимоотношений потребителей, партнеров и поставщиков, которые идентифицируют главные каналы поставок, продуктов, потоки информации, денежные потоки [39]. А. Сливотски определяет, что бизнес-модель – это то, как компания выбирает потребителя, формулирует и разграничивает свои предложения, распределяет ресурсы, определяет, какие задачи она сможет выполнить своими силами и для каких придется привлекать специалистов со стороны, выходит на рынок, создает ценность для потребителя и получает от этого прибыль [40]. Компании могут предлагать продукты, услуги или технологии, но это предложение основывается на комплексной системе действий и взаимоотношений, которая представляет собой бизнес-модель компании. А. Остервальдер и И. Пинье дают следующее определение бизнес-модели – это представление о том, как организация делает (или намеревается сделать) деньги. Бизнес-модель описывает ценность, которую организация предлагает различным клиентам, отражает способности организации, перечень партнеров, требуемых для создания, продвижения и поставки этой ценности клиентам, отношения капитала, необходимые для получения устойчивых потоков дохода.

На рис. 1 представлен шаблон классической бизнес-модели Александра Остервальдера (Alexander Osterwalder) – Ива Пинье (Yves Pigneur), которая на сегодняшний день – наиболее универсальная. Ее преимуществом является оригинальное графическое решение (архитектура), а именно матричный шаблон, который авторы назвали канвой бизнес-модели (Business Model Canvas)¹.



Рис. 1. Шаблон (канва) бизнес-модели А. Остервальдера – И. Пинье

На рис. 2 отображена бизнес-модель Эша Маурьи – канва бизнес-модели «бережливюго» стартапа. Необходимо отметить, что «бережливый» стартап – это современная концепция предпринимательства, которую впервые ввел Эрик Рис (Eric Ries). В центре данной концепции предпринимательства находится потребитель, его ожидания и впечатления от взаимодействия с компанией (<http://bizmodelgu.ru/k-ponyatiyu-biznes-model>).

¹ Канва – от англ. canvas (холст), схематичное отображение на одной странице А4 самого важного при детализации бизнес процессов, схемы развития, планов, проектов, стартапов. Канва – это мощный инструмент для бизнес-моделирования и инноваций на уровне менеджеров высшего звена. Ее потенциал заключается в том, что она может захватить полный набор самых главных элементов бизнес-моделирования. Проще говоря, выражает их с помощью визуализации и простыми схемами, позволяя менеджерам «создать бизнес-модель на одном листе формата А4» – Зив Байда, ведущий консультант стратегических технологий IBM.

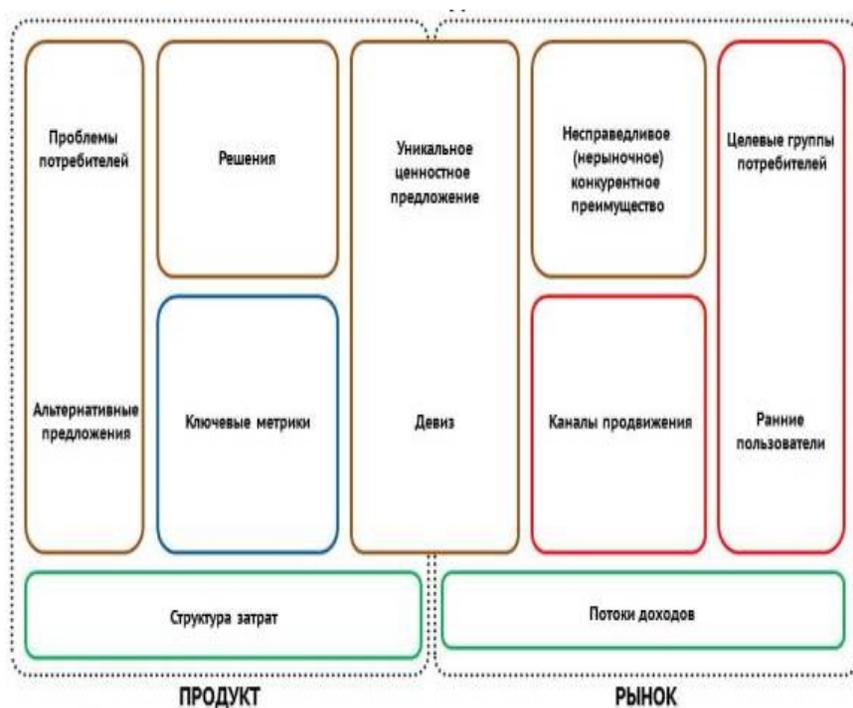


Рис. 2. Канва бизнес-модели «бережливого» стартапа Э. Маурьи

Э. Маурьи внес изменения в шаблон бизнес-модели традиционного стартапа. В структуре канвы выделены три элемента (субкомпонента). Основной новацией Э. Маурьи стала замена компонента «Ключевые процессы» на компонент «Ключевые метрики». В литературе понятие «ключевые метрики» в основном рассматривают как синоним «ключевым показателям эффективности». Канва бизнес-модели «бережливого» стартапа Э. Маурьи получила широкую известность.

Канва «инновационной» бизнес-модели Патрика Штэллера представлена на рис. 3. Патрик Штэллер (Patrick Stahler) – профессор, швейцарский бизнес-консультант, основатель и владелец компании Fluidminds, один из ведущих бизнес-модельеров мира и автор интернет-проекта Business Model Innovation. Его подход к структуре и содержанию отличался от канвы классической бизнес-модели. За последние 10 лет взгляды Штэллера на архитектуру бизнес-модели неоднократно менялись, появились новые компоненты, поменялись их планировки, что-то не прошло проверку практикой, а другие элементы модели получили новое название. Отличительной особенностью бизнес-модели Штэллера является то, что ценностное предложение адресовано двум разным заинтересованным сторонам: потребителям и партнерам. Существенным отличием канвы бизнес-модели П. Штэллера от классической бизнес-модели А. Остервальдера и И. Пинье

является наличие в ней блока «Команда и ценности», содержащего два компонента «Команда» и «Ценности». Тем самым Штэллер указывает на особую важность для разработки и реализации бизнес-модели квалифицированного персонала компании, а также понятных персоналу, потребителям и партнерам и базирующихся на привлекательных для общества моральных и духовных принципах корпоративных ценностей.



Рис. 3. Канва «инновационной» бизнес-модели П. Штэллера

Следующая бизнес-модель Эрвина Филта. Филт внес существенный вклад в развитие концепции канвы бизнес-модели. Первая его модель диверсифицированных рынков показана на рис. 4. Данная модель основана на бизнес-модели А. Остервальдера – И. Пинье. Отличительной особенностью данной бизнес-модели является то, что он нагружает свою конструкцию дублирующими элементами, т.е. разделяет в одной канве компоненты для отдельных клиентских групп. Далее Филт разрабатывает бизнес-модель диверсифицированных рынков 2 (рис. 5). Предложенная канва бизнес-модели Э. Филта дает возможности для создания вариантов канвы посредством различной компоновки блоков, их дублирования, планировки в ситуации, когда компания предлагает одинаковое ценностное предложение для двух разных групп потребителей, или, наоборот, для одной целевой группы потребителей два ценностных предложения.



Рис. 4. Канва бизнес-модели диверсифицированных рынков Э. Филта (1)



Рис. 5. Канва бизнес-модели диверсифицированных рынков Э. Филта (2)

Далее Э. Филт разработал канву бизнес-модели совместного создания стоимости / ценности (рис. 6).



Рис. 6. Канва бизнес-модели совместного создания стоимости / ценности Э. Филта

Отличительной особенностью данной бизнес-модели является то, что Э. Филт вводит новые компоненты в архитектуру классической канвы А. Остервальдера и И. Пинье и переформатирует старые элементы.



Рис. 7. Канва бизнес-модели партнерства Э. Филта

Например, для того чтобы подчеркнуть существенное влияние клиента на формирование ценности, Э. Филт изменяет структуру блока «Ценностное предложение», включая в него компоненты «Технологии клиентских отношений» и «Каналы продвижения», предварительно выведя их из кли-

ентского блока. Зеркальным отражением модели совместного создания стоимости является бизнес-модель партнерства Э. Филта (рис. 7), которая принципиально сохраняет архитектуру канвы А. Остервальдера и И. Пинье с включением в инфраструктурный блок новых компонентов «Ключевые процессы партнеров» и «Структура затрат партнеров».

На основе двух предыдущих моделей Э. Филт разрабатывает канву бизнес-модели совместного создания ценности и партнерства (рис. 8). Отличительной особенностью данной бизнес-модели от классической модели А. Остервальдера–И. Пинье является то, что ее отдельные компоненты дополнены элементами, иллюстрирующими деятельность, возможности и затраты потребителей и партнеров компании.



Рис. 8. Канва бизнес-модели совместного создания ценности и партнерства Э. Филта

Э. Филт полагал, что такая перестройка должна помочь правильной оценке степени влияния партнеров и клиентов на бизнес-модель предприятия.

Канва бизнес-модели прорывного мышления или прорывного стартапа Р. Форда представлена на рис. 9.

Р. Форд является австралийском экспертом в области «бережливого» стартапа. Свою канву бизнес-модели он расширил за счет концепции «прорывного мышления» Люка Уильямса. Р. Форд назвал свою модель Disruption Canvas. Она включает 12 компонентов, 9 из них соответствуют канве бизнес-модели Э. Маурьи.

Под влиянием теории прорывного мышления Р. Форд включил в архитектуру бизнес-модели два новых компонента: «Определение прорывной рыночной возможности» и «Формирование прорывного решения». Кроме того, Форд добавляет актуальный именно для бизнес-модели стартапа компонент «Основатели», так как именно на первом этапе создания и развития компании ее бизнес-модель опирается в основном на видение основателей, чем на уже проверенные факты.

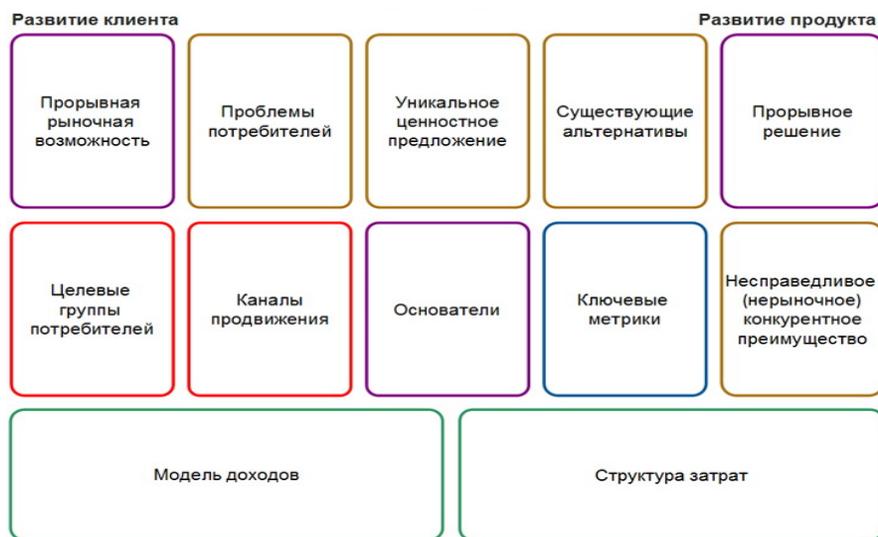


Рис. 9. Канва бизнес-модели прорывного мышления Р. Форда

Именно соотнесение этого видения и разработанных на его основе гипотез с реальными фактами, включая проведение необходимых корректировок, и является главной задачей основателей и менеджмента компании на последующих этапах ее развития. Кроме того, основатели компании могут изначально привнести в проект некий интеллектуальный капитал, который обеспечит ей «несправедливое» (нерыночное) преимущество на рынке. Поэтому для наполнения этого компонента Р. Форд ставит следующие вопросы: в чем состоит вклад основателей компании? что из этого вклада является уникальным или трудно воспроизводимым для конкурентов? Модель Р. Форда разбита на два укрупненных блока «Развитие клиента» и «Развитие продукта». Разделяют их находящиеся в центре модели компоненты «Уникальное ценностное предложение» и «Основатели». Главной особенностью канвы бизнес-модели Р. Форда является использование методики концепции «прорывного мышления» Люка Уильямса, которая представляет собой четкую последовательность действий, позволяющую не только выявить существующие в отрасли стереотипы мышления и работы, но и найти нешаблонные и неожиданные решения по их преодолению в соответствии с принципом: «думай так, как не думает никто, действуй так, как не действует никто». Уильямс, основываясь на идеях «прорывных инноваций», считает, что в будущем в выигрыше будут те компании, которые смогут генерировать и внедрять идеи, которые конкурентам непросто будет скопировать. Предприятия сформируют новые отрасли и пересмотрят взгляды на старые, а потребители кардинально поменяют свои требования к продуктам и услугам.

Прорывное мышление формируется в пять этапов. В своей модели Р. Форд концентрируется на двух основных из них: «Определение прорыв-

ной рыночной возможности» и «Формирование прорывного мышления». Под рыночной возможностью понимается чей-то шанс принести какую-либо выгоду, чтобы заполнить какой-то пробел. Соответственно, задачей первого этапа является оценка осуществимости выдвинутой прорывной гипотезы. Для этого необходимо изучить реальные условия, в которых компания собирается внедрить свою идею. Для этого компании нужно ответить на вопросы: кто является потребителем продукции? каковы их реальные потребности? каковы их реальные мотивы при покупке продукции? как и где происходит взаимодействие потребителей с существующими продуктами в отрасли, сегменте? какие шаги им приходится предпринимать, чтобы приобрести продукт? каковы социальные контакты потребителей, насколько они лояльны к существующим продуктам? какая поддержка предлагается клиентам? Ответив на эти вопросы, компания сможет выявить несоответствие желаемого и действительного, четко обозначить выгоду и точно описать потенциальных клиентов. Таким образом, полученная информация должна быть использована при наполнении компонента «Определение прорывной рыночной возможности». Но выявленная рыночная возможность – это еще не решение проблем потребителей, компания только определяет нишу, которую можно заполнить, но не способ реализации идеи. Поэтому на следующем этапе компания должна найти прорывное решение – как воспользоваться предоставленной возможностью. При этом необходимо помнить, что если это прорывное решение невозможно внедрить, то оно окажется бесполезным. Чтобы такого не произошло, все решения следует проверять на целевом рынке, на потенциальных потребителях. Результаты такого тестирования и должны составить содержание компонента «Формирование прорывного решения».

Таким образом, существует большое количество различных бизнес-моделей, анализ которых показал, что ни одна из них не может быть использована для характеристики государственного франчайзинга, так как не отражает в полной мере государственно-франчайзинговое взаимодействие. Для разработки бизнес-модели государственного франчайзинга, на наш взгляд, наиболее подходящими являются бизнес-модели А. Остервальдера – И. Пинье и Э. Маурьи.

Далее на рис. 10 представлена инновационная бизнес-модель государственного франчайзинга.

Предлагаемая бизнес-модель государственного франчайзинга создана посредством комбинирования бизнес-моделей А. Остервальдера – И. Пинье и Э. Маурьи. При этом шаблон мы модифицируем, а именно создаем новую архитектуру и разрабатываем ее содержательное наполнение.

При разработке модифицированного шаблона бизнес-модели государственного франчайзинга была изменена архитектура и содержательное наполнение классической бизнес-модели А. Остервальдера – И. Пинье посредством ее комбинирования с бизнес-моделью Э. Маурьи. В частности, остались общие блоки «Ключевые партнеры», «Ключевые процессы», «Ключевые ресурсы», «Структура затрат», добавлен элемент ««Неспра-

ведливое (нерыночное) конкурентное преимущество» из бизнес-модели Э. Маурьи. Данный элемент также является общим. В модифицированной бизнес-модели выделены элементы «Социально значимая отрасль 1», «Социально значимая отрасль 2», для которых прописаны свои элементы «Уникальное ценностное предложение 1,2», «Технологии клиентских отношений 1,2», «Каналы продвижения 1,2», «Целевые группы потребителей 1,2», «Потоки доходов 1,2».



Рис. 10. Инновационная бизнес-модель государственного франчайзинга

Данная модифицированная бизнес-модель государственного франчайзинга включает 17 блоков. Каждый блок проработан по содержательному наполнению для осуществления взаимодействия между государственными и предпринимательскими структурами.

Выводы

Бизнес-модель является одной из новых концепций в современном предпринимательстве. В последние несколько лет понятие бизнес-модели активно применяется для характеристики различных областей и сфер деятельности компаний. На практике бизнес-модель используется компанией для характеристики ее уникальной бизнес-идеи и концепции бизнеса, логики процессов. В системе взаимоотношений между государственными и предпринимательскими структурами также целесообразно использование бизнес-модели.

Инновационная бизнес-модель государственного франчайзинга может выступать альтернативой при взаимодействии государственных и предпринимательских структур в социально значимых отраслях и сферах деятельности. При этом государство сможет сохранять контроль в этих отрас-

лях и сферах, обеспечить гарантии качества, привлечь ресурсы, обеспечить поддержку и развитие социально значимых отраслей и сфер деятельности, а также предпринимательского сектора.

Кроме того, разработанная модифицированная модель государственно-франчайзинга легла в основу организационно-экономического механизма взаимодействия государственных и предпринимательских структур.

Литература

1. *Взаимодействие* государства и бизнеса / отв. ред. Е.И. Марковская. СПб. : СПбГУ, 2014. 157 с.

2. *Гришин К.Е.* Теоретико-методологические основы проектирования формата эффективного взаимодействия властных и предпринимательских структур : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Уфа : УГУЭС, 2015.

3. *Киварина М.В.* Государство и бизнес: эволюция форм взаимодействия // Государственно-частное партнерство. 2014. Т. 1, № 1. С. 57–72. URL: <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/ppp/article/view/27/> (дата обращения: 17.07.2018).

4. *Козлов А.А.* Организация эффективного взаимодействия государственных органов и предпринимательских структур : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб. : СПбУ-УЭ, 2012.

5. *Белицкая А.В.* Государственно-частное партнерство как альтернатива контрактной системе // Юрист. 2014. № 5. С. 33–37.

6. *Истомин В.Г.* Теоретические и практические аспекты правового регулирования государственно-частного и муниципально-частного партнерства на современном этапе // Вопросы управления. 2016. № 3. С. 276–282.

7. *Варнавский В.Г.* Частно-государственное партнерство // Экспертный канал «Открытая экономика». URL: http://www.opes.ru/article_doc.asp?d_no=50578 (дата обращения: 17.07.2018).

8. *Самсонов Д.Ю.* Частно-государственное предпринимательство как инструмент модернизации экономики // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 4 (050). С. 156–159.

9. *Малкин Я.М.* Организация взаимодействия государственных и предпринимательских структур : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012.

10. *Масюк Н.Н., Бушуева М.А., Кузнецова Ю.П.* Глобальный аутсорсинг как разновидность стратегического партнерства // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3. С. 949–953.

11. *Батурина О.А., Масюк Н.Н., Мокишина Ю.В.* Российская практика оценки эффективности взаимодействия бизнеса и власти в форме государственно-частного партнерства // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 12 (30). С. 67–70.

12. *Масюк Н.Н., Межонова Л.В., Бушуева М.А., Батурина О.А., Балдина Ю.В., Петрук Г.В., Кузнецова Ю.П.* Стратегическое партнерство в инновационной экономике знаний: мультивариантный подход. Владивосток, 2014. 160 с.

13. *Лихачев Н.А.* Развитие частно-государственного предпринимательства в социальной сфере : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. 2011. URL: <http://www.disserscat.com/content/razvitie-chastno-gosudarstvennogo-predprinimatelstva-v-sotsialnoi-sfere> (дата обращения: 17.07.2018).

14. *Авагян А.Н.* Повышение эффективности государственного предпринимательства в развитии региональных предпринимательских систем : дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2010. 189 с.

15. *Авдеева Н.В., Назарова И.А.* Договор франчайзинга в свете нового законодательства // Молочная промышленность. 2008. № 11. С. 16–17.

16. *Анасенко Е.В.* Развитие и продвижение франчайзингового предпринимательства : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012.
17. *Майлер А.З.* Франчайзинг в России. Миф или реальность // Оборудование. Рынок. Предложение. Цены. 2001. № 4 (50).
18. *Дельтей Ж.* Франчайзинг. СПб. : Нева, 2003. 128 с.
19. *Шехурев А.В.* Развитие франчайзингового предпринимательства в Российской Федерации : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Киров, 2010.
20. *Агарков В.В.* Государственный франчайзинг – новый национальный экономический проект URL: <https://www.roi.ru/12421> (дата обращения: 17.07.2018).
21. *Osterwalder A.* Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept // Communications of the AIS. 2005. № 15. P. 2–40.
22. *Osterwalder A., Pigneur Y.* Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers; John Wiley & Sons, 2010.
23. *Maurya A.* Running Lean. How to Iterate from Plan A to a Plan That Works.
24. *Ford R.* How Students Can Use Learn Startup Principals for Better Grades in Less Time. URL: <http://www.roryford.com/lean-startup/how-students-can-use-lean-startup-principals-for-better-grades-in-less-time/> (access date: 30.08.2018).
25. *Fielt E., Janssen W., Faber E., Wagenaar R.* Confronting the design and acceptance of electronic intermediaries: a case study in the ma // Janssen, Marijn, Sol, Henk G., Wagenaar, René W. (eds.) Proceedings of the 6th International Conference on Electronic Commerce - ICEC 2004 October 25-27, 2004, Delft, The Netherlands. P. 392–401. URL: <http://doi.acm.org/10.1145/1052220.1052270> (access date: 30.08.2018).
26. *Гассмана О., Франкенбергер К.* Бизнес-модели. 55 лучших шаблонов. М. : Альпина Паблишер, 2016. 415 с.
27. *Afuah A., Tucci C.* Internet Business Models and Strategies. New York : McGraw-Hill, 2001.
28. *Amit R., Zott C.* Value Creation in eBusiness // Strategic Management Journal. 2001. Vol. 6-7, № 22. P. 493–520.
29. *Kallio J., Tinnila M., Tseng A.* An international comparison of operator-driven business models // Business Process Management Journal. 2006. Vol. 12, № 3. P. 281–298.
30. *Magretta J.* Why business models matter // Harvard Business Review. 2002. Vol. 5. P. 86–92.
31. *Bouwman H.* The sense and nonsense of Business Models, International Workshop on Business Models, HEC Lausanne, 2002. 6p. cat. O, Projectcode: ICT.
32. *Stähler P.* Business Models as a unit of analysis for strategizing, Proceedings of 1st International Workshop on Business Models, Lausanne, Switzerland. 2002. URL: <http://www.business-model-innovation.com/english/definitions.html> 33 (access date: 17.07.2018).
33. *Lambert S.* A business model research schema, Proceedings of the 19th Bled eConference on eValues, Bled, Slovenia, 2003.
34. *Leem C., Suh H., Kim D.* A classification of mobile business models and its applications // Industrial Management and Data systems. 2004. Vol. 104, № 1. P. 78–87.
35. *Linder J., Cantrell S.* Changing Business Models: Surveying the Landscape, Accenture Institute for Strategic Change. 2000.
36. *Стрекалова Н.Д.* Концепция бизнес-модели: методология системного анализа // Известия Российского государственного педагогического университета имени А.И. Герцена. 2009. № 92.
37. *Фролова Л.В., Кравченко Е.С.* Формирование бизнес-модели предприятия. К. : Центр учебной литературы, 2012. 384 с.
38. *Прахлад К.К., Кришнан М.С.* Пространство бизнес-инноваций: Создание ценности совместно с потребителем / пер. с англ. М. : Альпина Паблишерз : Юрайт, 2011. 258 с.

39. Волонтей В. История бизнес-моделирования. URL: <https://docplayer.ru/28228089-Biznes-modelirovanie-oglavlenie.html> (дата обращения: 17.07.2018).

40. Сливотски А. Миграция ценности. Что будет с вашим бизнесом послезавтра? М. : Манн, Иванов и Фербер, 2006. 432 с.

Baldina Y.V., Vladivostok State University of Economics and Service (Vladivostok, Russian Federation). E-mail: yuliya.bal@mail.ru

DEVELOPMENT OF THE INNOVATIVE BUSINESS MODEL OF THE STATE FRANCHISING

Keywords: business model, state franchising, private-public enterprise, partnership, public and business institutions, organizational and economic mechanism, interaction of the state and business.

The modern economic terms are dictated to the government and enterprise institutions to look for new forms of interaction. The state has deficiency of resources in this connection can't provide fully implementation of the programs in socially important branches and fields of activity. One of relevant forms of interaction is one of forms of public and private business – the state franchizing. In this article the analysis of the existing business models is carried out and on the basis of it the innovative business model of the state franchizing which, unlike known, allows to reveal features of interaction of the government and enterprise institutions in a format of the state franchizing is offered.

References

1. Vzaimodejstvie gosudarstva i biznesa / otv.red. E.I. Markovskaya. SPb.:SPbGU, 2014. 157s.

2. Grishin K.E. Teoretiko-metodologicheskie osnovy proektirovaniya formata ehffektivnogo vzaimodejstviya vlastnyh i predprinimatel'skih struktur // avtoreferat dissertacii. Ufa.: UGUEHS, 2015.

3. Kivarina M.V. Gosudarstvo i biznes: ehvolyuciya form vzaimodejstviya // Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo. 2014. Tom 1. № 1. S.57-72. URL: <http://www.creativeconomy.ru/journals/index.php/ppp/article/view/27/> (data obrashcheniya: 17.07.2018).

4. Kozlov A.A. Organizaciya ehffektivnogo vzaimodejstviya gosudarstvennyh organov i predprinimatel'skih struktur // avtoreferat dissertacii. SPb.: SPbUUEH, 2012.

5. Belickaya, A. V. Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak al'ternativa kontraktnoj sisteme // YUrist. 2014. № 5. S. 33-37.

6. Istomin V.G. Teoreticheskie i prakticheskie aspekty pravovogo regulirovaniya gosudarstvenno-chastnogo i municipal'no-chastnogo partnerstva na sovremennom eh tape // Voprosy upravleniya. 2016. № 3. S. 276-282.

7. Varnavskij V.G. CHastno-gosudarstvennoe partnyorstvo / EHkspertnyj kanal "Otkrytaya ehkonomika". URL: http://www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=50578 (data obrashcheniya: 17.07.2018)..

8. Samsonov D.YU. CHastno-gosudarstvennoe predprinimatel'stvo kak instrument modernizacii ehkonomiki // Social'no-ehkonomicheskie yavleniya i processy. 2013. № 4 (050). S.156-159.

9. Malkin YA.M. Organizaciya vzaimodejstviya gosudarstvennyh i predprinimatel'skih struktur // avtoreferat dis. ... kand.ehkon.nauk: 08.00.05 / Malkin YAKov Mihajlovich. SPb., 2012. – 188 s.

10. Masyuk N.N., Bushueva M.A., Kuznecova YU.P. Global'nyj outsorsing kak raznovidnost' strategicheskogo partnerstva // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2014. № 12-3. S. 949-953.

11. Baturina O.A., Masyuk N.N., Mokshina YU.V. Rossijskaya praktika ocenki ehffektivnosti vzaimodejstviya biznisa i vlasti v forme gosudarstvenno-chastnogo partnerstva // Nauka i biznes: puti razvitiya. 2013. № 12 (30). S. 67-70.
12. Masyuk N.N., Mezhonova L.V., Bushueva M.A., Baturina O.A., Baldina YU.V., Petruk G.V., Kuznecova YU.P. Strategicheskoe partnerstvo v innovacionnoj ehkonomie znaniy: multivariantnyj podhod / monografiya. Vladivostok. 2014. 160 c.
13. Lihachev N.A. Razvitie chastno-gosudarstvennogo predprinimatel'stva v social'noj sfere // avtoreferat dissertacii. 2011. URL: <http://www.dissercat.com/content/razvitie-chastno-gosudarstvennogo-predprinimatel'stva-v-sotsialnoi-sfere> (data obrashcheniya: 17.07.2018).
14. Avagyan A.N. Povyshenie ehffektivnosti gosudarstvennogo predprinimatel'stva v razvitiit regional'nyh predprinimatel'skih sistem: dis. ... kand.ehkon. nauk: 08.00.05 / Avagyan Arsen Norajrovich. – Rostov-na-Donu., 2010. – 189 s.
15. Avdeeva N. V. Dogovor franchajzinga v svete novogo zakonodatel'stva / N. V. Avdeeva, I. A. Nazarova // Molochnaya promyshlennost'. 2008. № 11. S. 16-17.
16. Anasenko E.V. Razvitie i prodvizhenie franchajzingovogo predprinimatel'stva // avtoreferat dis. ...kand.ehkon.nauk: 08.00.05 / Anasenko Elena Valer'evna. SPb., 2012. 223 s.
17. Majler A.Z. Franchajzing v Rossii. Mif ili real'nost' // Oborudovanie. Rynok. Predlozhenie. Ceny. 2001. № 4 (50). S.35.
18. Del'tej ZH. Franchajzing. SPb.:Neva, 2003. 128 s.
19. SHekhirev A.V. Razvitie franchajzingovogo predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii // avtoreferat dissertacii. 2010g.
20. Agarkov V.V. Gosudarstvennyj franchajzing – novyj nacional'nyj ehkonomicheskij proekt URL: <https://www.roi.ru/12421> (data obrashcheniya: 17.07.2018).
21. Osterwalder A. Clarifying Business Models: Origins, Present, and Future of the Concept, Communications of the AIS, 2005. №15. Pp. 2-40.
22. Osterwalder A., Pigneur Y. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers; John Wiley & Sons, 2010.
23. Maurya A. Running Lean. How to Iterate from Plan A to a Plan That Works.
24. Ford R. How Students Can Use Learn Startup Principals for Better Grades in Less Time. URL: <http://www.roryford.com/lean-startup/how-students-can-use-lean-startup-principals-for-better-grades-in-less-time/> (data obrashcheniya: 30.08.2018).
25. Fielt E., Janssen W., Faber E., Wagenaar R. (2004): Confronting the design and acceptance of electronic intermediaries: a case study in the ma. In: Janssen, Marijn, Sol, Henk G., Wagenaar, René W. (eds.) Proceedings of the 6th International Conference on Electronic Commerce - ICEC 2004 October 25-27, 2004, Delft, The Netherlands. pp. 392- 401. URL: <http://doi.acm.org/10.1145/1052220.1052270>(data obrashcheniya: 30.08.2018).
26. Gassmana O. Biznes-modeli. 55 luchshih shablonov. / O. Gassman, K. Frankenberger. M.: Al'pina Pablishez, 2016. 415 s.
27. Afuah A., Tucci C. Internet Business Models and Strategies, McGraw-Hill, New York, NY. 2001.
28. Amit R., and Zott C. Value Creation in eBusiness, Strategic Management Journal, 2001. Vol. 6-7. №22. Pp. 493-520.
29. Kallio J., Tinnila M., Tseng A. An international comparison of operator-driven business models, Business Process Management Journal. 2006. Vol 12. №3. Pp. 281-298.
30. Magretta J. Why business models matter // Harvard Business Review 2002. Vol.5. Pp. 86-92.
31. Bouwman H. The sense and nonsense of Business Models, International Workshop on Business Models, HEC Lausanne, 2002. 6p. cat. O, Projectcode: ICT.
32. Stähler, P. Business Models as a unit of analysis for strategizing, Proceedings of 1st International Workshop on Business Models, Lausanne, Switzerland. 2002. URL: <http://www.business-model-innovation.com/english/definitions.html> 33 (data obrashcheniya: 17.07.2018).

33. Lambert, S. A business model research schema, Proceedings of the 19th Bled eConference on eValues, Bled, Slovenia, 2003.
34. Leem C. Suh H., Kim D. A classification of mobile business models and its applications, *Industrial Management and Data systems*, 2004. Vol.104. № 1. Pp. 78-87.
35. Linder J., Cantrell S. *Changing Business Models: Surveying the Landscape*, Accenture Institute for Strategic Change. 2000.
36. Strekalova, N.D. *Koncepciya biznes-modeli: metodologiya sistemnogo analiza // Izvestiya Rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta imeni A.I. Gercena*. 2009. № 92. S. 96.
37. Frolova L.V, Kravchenko E.S. *Formirovanie biznes-modeli predpriyatiya*. K: Centr uchebnoj literatury, 2012. 384 s.
38. Prahalad K.K. *Prostranstvo biznes-innovacij: Sozdanie cennosti sovместno s potrebitелеm / K.K. Prahalad, M.S. Krishnan: Per. s angl. – M.: Al'pina Pablishez : YUrajt*, 2011. 258 s.
39. Volontej V. *Istoriya biznes-modelirovaniya*. URL : <https://docplayer.ru/28228089-Biznes-modelirovanie-oglavlenie.html> (data obrashcheniya: 17.07.2018).
40. Slivotski A. *Migraciya cennosti. CHto budet s vashim biznesom poslezavtra?* M: «Mann, Ivanov i Ferber», 2006. 432 s.

For referencing:

Baldina Y.V. *Razrabotka innovacionnoj biznes-modeli gosudarstvennogo franchajzinga [Development of the innovative business model of the state franchising]*. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 43, pp. 229–245.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.924

DOI: 10.17223/19988648/43/17

О.А. Чернова

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА НА ОСНОВЕ РЕАЛИЗАЦИИ ВИРТУАЛЬНЫХ ФОРМ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В статье исследуются возможности реализации виртуальных форм взаимодействия организаций для развития экономической интеграции стран постсоветского пространства. На основе анализа имеющегося опыта интеграционного сотрудничества определены факторы и условия, обеспечивающих эффективность реализации проектов формирования виртуальных организаций. Предложен механизм управления процессами развития виртуального сотрудничества и дана характеристика основных его компонентов. Показано, что эффекты виртуализации форм интеграционного сотрудничества проявляются на стратегическом, структурном, организационном и технологическом уровнях и способствуют росту конкурентоспособности национальных экономик. Сделан вывод о необходимости совершенствования институциональной, инфраструктурной и организационно-координационной среды виртуализации партнерских взаимодействий.

Ключевые слова: виртуальные организации, экономическая интеграция, модернизационное развитие, постсоветское пространство, инновационное развитие, механизм управления.

Современные геополитические и геоэкономические вызовы, выражающиеся в активном проникновении политики в сферу рыночной конкуренции с сопутствующими мерами ограничительного воздействия (экономические санкции, ограничение доступа к рынкам капитала и пр.) по отношению к России [1], позволяют в качестве альтернативы расширению процессов общеевропейской интеграции рассматривать развитие интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Экономическая интеграция стран постсоветского пространства определяется высшим руководством нашей страны как ключевая задача внешней политики и рассматривается многими исследователями прежде всего в рамках деятельности Евразийского экономического союза (ЕврАзЭС) [2–4]. При этом стоит отметить, что становление новой экономики, базирующейся на современных информационно-коммуникационных технологиях, меняет институциональный формат экономической интеграции, формируя новые механизмы межрегионального и межнационального сотрудничества, расширяя воз-

возможности вовлечения в цепочки создания добавленной стоимости уникальные ресурсы отечественных и зарубежных компаний.

Рассматривая перспективы развития интеграционных процессов стран Евразийского экономического союза, мы ставим задачу исследования возможностей динамичного вписывания виртуальных организаций в данные процессы, а также выявления факторов и условий, обеспечивающих эффективность реализации проектов формирования виртуальных организаций. При этом в рамках данной работы под виртуальной организацией понимается сеть делового сотрудничества, функционирование которой поддерживается и координируется с помощью современных информационных технологий и средств телекоммуникаций [5. С. 12].

Характерной особенностью виртуальной организации, как подчеркивают Н. Венкатраман и Дж. Хендерсон, является ее способность включать различных внешних партнеров с их уникальными ресурсами в процесс создания ценности и поставки на рынок особой, превосходной ценности [6]. В этой связи особые возможности виртуальные организации предоставляют при производстве высокотехнологичной продукции с высокой добавленной стоимостью. Неслучайно наибольшего успеха достигли виртуальные компании в инновационных сферах деятельности: компания VIRTEC по производству разлагающейся в природных условиях полиуретановой резины; компания Virtual University Enterprises, специализирующаяся на предоставлении услуг по авторизованному тестированию; компания A-Frame Software, разрабатывающая программные продукты в сфере управления бизнес-процессами.

Масштабная информатизация современного общества, выражающаяся в повышении значимости нематериальных активов компании, активного использования и обмена знаний для поддержания конкурентных преимуществ, стала предпосылкой бурного развития межфирменной кооперации и распространения сетевых структур, в том числе виртуальных [7]. Вопросы формирования и развития виртуальных форм взаимодействия становятся достаточно популярной темой в научном дискурсе. Однако большая часть исследований ориентирована на рассмотрение организационно-правовых вопросов построения отношений контрактации участников, обладающих необходимыми компетенциями, а также изучение технологий организационной адаптации компаний-партнеров [8–11]. Несмотря на то, что виртуальные формы организации бизнеса предоставляют широкие возможности для развития экономической межстрановой интеграции, данный аспект проблемы, связанный с исследованием факторов и условий, способствующих стимулированию и повышению эффективности таких процессов, остается малоизученным.

И хотя у России исторически сложились тесные отношения со странами постсоветского пространства, необходима, как отмечают отечественные и зарубежные ученые, еще более тесная интеграция науки и бизнеса, в том числе на основе развития современных моделей сотрудничества [12, 13]. В настоящее время реализуется ряд союзных научно-технических программ

в сфере высокотехнологичного наукоемкого производства, позволяющих модернизировать соответствующие отрасли экономики, например программа «СКИФ СОЮЗ», ориентированная на становление и развитие совместной киберинфраструктуры России и Беларуси, проект по созданию «Российской сети трансфера технологий» и др.

Представляется, что их спектр может быть значительно расширен на основе реализации виртуальных форм взаимодействия. При этом создание виртуальных организаций позволит решить задачу сохранения интеллектуального потенциала российской экономики и трансформировать его в капитализированные активы в целях предотвращения оттока капитала из страны. В частности, речь идет о развитии виртуальных форм взаимодействия в сфере оказания ИТ-услуг, для которой вследствие несовершенства отечественного налогового законодательства и имеющегося тренда движения капитала в сторону дешевой рабочей силы характерен активный экспорт услуг по разработке программного обеспечения и ИТ-аутсорсинга из России в страны СНГ [14].

В то же время виртуальные организации могут найти распространение не только в сфере ИТ-бизнеса, но и в тех сферах, где системообразующим фактором является сотрудничество на основе современных информационных технологий и средств коммуникации. Например, в рамках координации усилий ученых и конструкторов России и Беларуси, реализующих совместные научно-технические программы «Компомат» и «Новопол» по созданию технологии для производства современных полимерных и композитных материалов. Определенные возможности для развития виртуальных форм взаимодействия, как отмечает С.И. Рекорд, имеются и для развития биотехнологического кластера в рамках реализации Государственной программы развития биотехнологий на период до 2020 г. – «БИО2020», объединяющей экономический и научный потенциал России, Казахстана и Беларуси [15].

Потенциал развития виртуальных форм сотрудничества на постсоветском пространстве подтверждается статистическими данными о возрастающих объемах экспорта/импорта технологий и технических услуг в РФ, в том числе со странами Евразийского экономического союза (рис. 1).

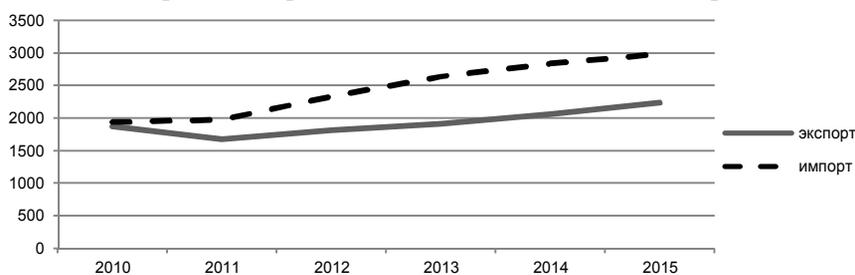


Рис. 1. Число соглашений по экспорту и импорту технологий и услуг технического характера, ед.

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели 2016: стат. сб. / Росстат. М., 2016. 1326 с.

Важным условием вписывания виртуальных организаций в процессы экономической интеграции на постсоветском пространстве, наряду с открытостью национальной экономики к внешним взаимодействиям, является наличие эффективной системы управления процессами развития виртуального сотрудничества на различных уровнях иерархии.

Методологическая основа исследования факторов и условий формирования такой системы, представленная в данной статье, базируется на идеях Б.Г. Клейнера о «системной организации экономики» [16] в преломлении к проблематике развития виртуальных форм взаимодействия в условиях экономической интеграции. В соответствии с этими идеями эффективность функционирования системы управления обеспечивается сбалансированным развитием ее объектной, средовой, процессно-проектной подсистем.

Следует заметить, что объектная подсистема управления виртуальными взаимодействиями на постсоветском пространстве еще недостаточно сформирована. Серьезным препятствием этому является неравномерность технологического развития отраслей в различных странах, что не обеспечивает достаточные предпосылки для эквивалентности межстранового обмена.

Другой проблемой развития объектной подсистемы является недостаточный уровень институционализации процессов виртуального сотрудничества. Так, несмотря на наличие тенденций к виртуализации партнерских взаимодействий, до настоящего времени остается неоднозначным само понятие «виртуальная организация». Достаточно часто виртуальная организация рассматривается как форма квазиинтеграции с присущими ей ключевыми характеристиками многоагентной организационной системы [10, 11]. В отличие от классического проявления экономической интеграции (для Евразийского экономического союза примером такой интеграции может быть компания ПАО «НК «Роснефть»), характеризующейся формированием жестких иерархических связей с установлением полного контроля головной компании над собственностью и поведением интегрируемых партнеров, в условиях квазиинтеграции независимые компании-партнеры не связаны с ведущей компанией отношениями собственности, а контроль над их управлением осуществляется на основе контрактов. Одновременно виртуальные организации обладают рядом специфических свойств, отличающих их от других форм квазиинтеграции: возможностью быстрого изменения структуры объединения; ориентированностью на инновационные виды деятельности; ориентацией не на решение проблем, а на поиск возможностей; высокой ориентацией на использование современных ИКТ и пр. Для обеспечения эффективного функционирования виртуальных организаций, их ориентированности на осуществление взаимодействий в стратегически значимых для национальных экономик сферах деятельности необходимо институциональное закрепление понятия «виртуальная организация», внедрение институциональных норм, определяющих общую среду деятельности и согласования интересов партнеров, их статусы и правила поведения.

Следующим важным условием создания эффективной системы управления процессами развития виртуального сотрудничества является нали-

чие информационной инфраструктуры взаимодействия компаний-партнеров. Значимой особенностью виртуальной организации является высокий статус информационно-коммуникационных технологий. В некоторых трудах отмечается, что именно появление новых информационных и коммуникационных технологий создало необходимые предпосылки для коренной перестройки деловых процессов и развития виртуальных форм организации [9, 10].

Развитая информационная среда национальных экономик позволяет решить ряд важных для повышения эффективности процессов управления развитием виртуальных форм межстранового взаимодействия задач: 1) упрощает контакты между партнерами сети; 2) унифицирует и оптимизирует форму взаимодействия; 3) повышает степень оперативности и скоординированности реализации совместных проектов; 4) формирует единое поле стандартов по реализуемым проектам.

Инфраструктура виртуального взаимодействия включает в себя: сетевые средства и технологии коммуникации; средства поддержки групповой деятельности; корпоративные системы управления знаниями; средства быстрого построения распределенных приложений в неоднородных средах; CALS-технологии, ядром которых выступает международный стандарт для обмена данными по моделям продукции STEP и др. [17]

Несмотря на активно протекающие на постсоветском пространстве процессы информатизации, в большинстве регионов имеется дефицит «знаниевых ресурсов». Так, по данным Международного союза электросвязи, в тройку мировых лидеров по уровню развития ИКТ входят Корея (8,84), Исландия (8,83), Дания (8,74). Среди стран СНГ лидером по уровню развития ИКТ является Беларусь, которая с 2008 к 2016 г. поднялась с 53-й на 31-ю позицию среди 175 стран мира¹. Индекс развития ИКТ определяется на основе 11 показателей, в числе которых доступ к ИКТ, степень и навыки их использования, стоимость мобильной связи и др.

Рейтинг стран постсоветского пространства представлен в таблице. Несомненно, в таких условиях информационная инфраструктура выступает сдерживающим фактором развития виртуальных форм взаимодействий.

Процессно-проектная подсистема системы управления процессами развития виртуальных форм взаимодействия отвечает за осуществление организационно-координационных воздействий и может быть обеспечена созданием единого информационного пространства, способствующего поиску партнеров для реализации проектов. Идея назначения координатора в виртуальной организации принадлежит Р. Майлзу и Ч. Сноу. Они отмечают, что динамическая сеть нуждается в координаторе, центральной управленческой единице, получившей впоследствии название «сетевой брокер» [18]. Следует заметить, что проблематика реализации механизмов координации функционирования виртуальной организации достаточно широко

¹ *Рейтинг* стран по уровню ИКТ // Информационный портал Max-info. URL: https://www.max-info.by/post/392_reiting_stran.html (дата обращения: 27.09.2017).

представлена в современной научной литературе [5, 7, 10], а разработанные модели виртуальных организаций могут быть легко адаптированы с микроуровня на макроуровень.

Рейтинг стран постсоветского пространства по уровню развития ИКТ*

Рейтинг стран в 2016 г.	ИКТ-индекс	Страна	Рейтинг стран в 2015 г.
31	7,26	Беларусь	33
43	6,95	Россия	42
52	6,57	Казахстан	52
58	6,28	Азербайджан	55
68	5,75	Молдова	67
71	5,60	Армения	71
72	5,59	Грузия	72
76	5,33	Украина	76
110	4,05	Узбекистан	110
113	3,99	Киргизия	108

* Рейтинг стран по уровню ИКТ // Информационный портал Max-info. URL: https://www.max-info.by/post/392_reiting_stran.html (дата обращения: 27.09.2017).

Не менее значимым компонентом процессно-проектной подсистемы управления развитием виртуальных взаимодействий является мониторинг синергетических экстерналий интеграционного сотрудничества, обеспечивающий контур обратной связи. Эффекты виртуализации форм интеграционного сотрудничества могут проявляться на стратегическом, структурном, организационном и технологическом уровнях.

Эффекты стратегического уровня выражаются в ускорении делового цикла, что имеет значение для реализации ряда высокотехнологичных проектов, конкурентные преимущества которых обеспечиваются таким стратегическим ресурсом, как время. На структурном уровне становится возможным равноправное взаимовыгодное сотрудничество независимых партнеров, обладающих специфическими ресурсами, подбор и объединение в одну команду высококвалифицированных специалистов, территориально удаленных друг от друга. На организационном уровне эффекты выражаются в снижении барьеров выхода на новые рынки. На технологическом уровне обеспечивается замкнутый цикл производства, включающий постоянное совершенствование бизнес-процессов в режиме реального времени.

На основе оценки внешних эффектов интеграции можно сделать вывод о целесообразности реализации тех или иных виртуальных проектов, выявить сдерживающие факторы развития интеграционных процессов для разработки корректирующих воздействий.

Для подтверждения тезиса о возможности вписывания виртуальных организаций в процессы экономической интеграции стран Евразийского союза и их положительном влиянии на рост степени интегрированности национальных экономик приведем следующие факты.

В настоящее время в рамках функционирования Евразийского экономического союза уже имеются определенные наработки в отношении создания комплексной цифровой платформы для взаимодействия промышленных предприятий и научных организаций. Согласно исследованиям компании Frost & Sullivan «Будущее онлайн-торговли в сегменте B2B» (Future of B2B Online Retailing) функционирование таких промышленных отраслевых площадок позволит обеспечить выручку около 6,7 трлн долл. США¹. В сегменте продовольствия примером реализации виртуальных форм взаимодействия могут служить Expro-Food, B2B-Агро.

Результатом интеграционных взаимодействий стран Евразийского союза (в том числе виртуальных) являются положительные структурные изменения во внешнеторговом обороте. Так, по данным статистики, за три квартала 2016 г. ЕвразЭС в целом сократил объемы импорта продукции из внешних по отношению к союзу стран на 5,3%. Причем в большей степени снизились объемы импорта в Республике Казахстан (25%) и Республике Беларусь (10,5%), в Республике Армения и РФ снижение составило 2,8%. Только в Киргизии произошло увеличение импорта на 19%. Не менее важно, что возрос экспорт ряда промышленных товаров, в частности медицинских и фармацевтических (на 10,7%)². В значительной степени это обусловлено реализацией совместных проектов стран Евразийского союза на основе использования современных информационных технологий. В частности, речь идет о реализации с 2010 г. совместных проектов РФ и Республики Армения, реализуемых ЗАО «ЭКЕНГ» и НПО «Национальное телемедицинское агентство», создании в странах Евразийского союза цифровой платформы в здравоохранении компанией SAP. Между странами Евразийского союза увеличиваются товарные потоки высокотехнологичной продукции: по данным Евразийской экономической комиссии, в структуре экспорта на общем рынке на 2-м месте (после минеральных продуктов) находятся машины, оборудование и транспортные средства (19,7%)³. Тем самым, по сути, решаются задачи импортозамещения в значимых сферах национальных экономик.

¹ Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза. Информационно-аналитический отчет // Сайт Евразийской экономической комиссии. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Pages/Мониторинг%20и%20анализ/sectorreview/ЦИФРОВАЯ%20ТРАНСФОРМАЦИЯ%20ПРОМЫШЛЕННОСТИ%2013.02.2017.pdf

² Информационный портал Иносми.ру. URL: <http://inosmi.ru/economic/20170110/238490628.html>

³ Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств-членов Евразийского экономического союза. Информационно-аналитический отчет // Сайт Евразийской экономической комиссии. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Pages/Мониторинг%20и%20анализ/sectorreview/ЦИФРОВАЯ%20ТРАНСФОРМАЦИЯ%20ПРОМЫШЛЕННОСТИ%2013.02.2017.pdf

Реализация виртуальных форм взаимодействий бизнеса, по нашему мнению, будет еще в большей степени способствовать процессам экономической интеграции стран Евразийского союза, позволяя более эффективно использовать свои внутренние резервы для совместного преодоления экономических вызовов.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод о том, что развитие виртуальных форм взаимодействия должно стать важнейшим направлением политики экономической интеграции на постсоветском пространстве, способствующим созданию высокотехнологичных конкурентоспособных производств. Формирование эффективной системы управления виртуальными взаимодействиями предполагает совокупность факторов и условий, в числе которых можно выделить:

- институционализацию процессов виртуального сотрудничества;
- инфраструктурное обеспечение процессов виртуального сотрудничества;
- организационно-координирующее воздействие в рамках различных форматов интересов и стратегических целей развития национальных экономик;
- мониторинг синергетических экстерналий интеграционного сотрудничества.

Чтобы активизировать данные процессы, наряду с этим необходима реализация мер государственной поддержки виртуальных интеграционных объединений.

Литература

1. Линецкий А.Ф., Тарасов А.Г., Ковалев В.Е. Роль регионов во внешнеторговой деятельности России в условиях новых геополитических вызовов // Экономика региона. 2017. Т. 13, вып. 3. С. 827–838. DOI: 10.17059/2017-3-15
2. Пивовар Е.И., Гуцин А.В., Левченков А.С. Интеграция на постсоветском пространстве: новый век – новые горизонты изучения // Новый исторический вестник. 2013. № 36. С. 43–55.
3. Огнева В.В., Слатинов В.Б. Евразийское экономическое сообщество как модель региональной интеграции стран постсоветского пространства // Среднерусский вестник общественных наук. 2013. № 3. С. 188–192.
4. Ушкалова Д.И. К вопросу о моделях и механизмах участия России в процессах региональной экономической интеграции // Вестник МГИМО. 2014. № 4 (37). С. 139–147.
5. Катаев А.В. Виртуальные бизнес-организации. СПб. : Изд-во Политехнического университета, 2009. 120 с.
6. Venkatraman N., Henderson J.C. Real Strategies for Virtual Organizing // Sloan Management Review. 1998. Vol. 40, № 1. P. 33–48.
7. Кузнецов Ю.В., Мелякова Е.В. Формирование и развитие виртуальных организаций // Научный журнал НИУ информационных технологий, механики и оптики. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 4. С. 248–256.
8. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять организациями. М. : Синтег, 2004. 400 с.
9. Шерешева М. Формы сетевого взаимодействия компаний. М. : ГУ ВШЭ. 2010. 74 с.
10. Saabeel W., Verduijn T.M. A Model of Virtual Organization: A Structure and Process Perspective // Electronic Journal of Organizational Virtualness. 2002. Vol. 4, № 4. P. 537–544.

11. *Travica B. et al.* Investigating and Managing Virtual Organizations: The ISAAAC MetaModel. URL: http://php.indiana.edu/~btravica/isaac_feb2000.htm (access date: 27.10.2017).

12. *Климук В.В.* Интеграционный экономический процесс в группе стран балтийского региона // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. 2014. № 1. С. 23–29.

13. *Шаховская Л.С., Головчанская Е.Э.* Интеграционные процессы как необходимое условие развития интеллектуальных ресурсов в системе университетов предпринимательского типа // Белорусский экономический журнал. 2016. № 2. С. 31–45.

14. *Внеэкономический фактор в стратегии модернизации России и Беларуси* / под ред. И.В. Войтова. Минск : БелИСА, 2012. 288 с.

15. *Рекорд С.И.* Роль биотехнологических кластеров в развитии единого экономического пространства России, Белоруссии и Казахстана // Евразийская интеграция. 2013. № 13. С. 51–55.

16. *Клейнер Г.Б.* Государство – регион – отрасль – предприятие: каркас системной устойчивости экономики России // Экономика региона. 2015. № 2. С. 50–58. doi 10.17059/2015-2-4

17. *Сетевая экономика и проектирование виртуальных сетей.* URL: <http://texttotext.ru/lekcii/setevaya-ekonomika-i-proektirovanie-informacionnix-sistem/page-23.html> (дата обращения: 27.10.2017).

18. *Miles R.F., Snow C.C.* Network Organizations: New Concepts for New Forms // California Management Review. 1986. Vol. 28, № 3. P. 62–73.

Chernova O.A., Southern Federal University (Rostov-on-Don, Russian Federation). E-mail: chernova.olga71@yandex.ru

PROSPECTS FOR ECONOMIC INTEGRATION OF COUNTRIES EURASIAN ECONOMIC UNION THROUGH THE IMPLEMENTATION OF VIRTUAL FORMS OF INTERACTION

Keywords: virtual organizations, economic integration, modernization development, former Soviet Union, innovative development, mechanism of management.

The article explores the possibilities of realizing virtual forms of interaction between organizations for the development of economic integration of the former Soviet Union countries. Based on the existing experience analysis of an integration association of the Eurasian Economic Union countries, factors and conditions were determined that ensure the effectiveness of the implementation of projects for the virtual organizations formation. A mechanism for process management of the virtual collaboration development is proposed and a description of its main components is given. It is shown that the effects of the integration association forms virtualization emerge at the strategic, structural, organizational and technological levels and conduce to the growth of competitiveness of national economies. The conclusion is made about the need to improve the institutional, infrastructural and organizational-coordination environment for the partnerships virtualization.

References

1. *Lineckij A. F., Tarasov A. G., Kovalev V. E.* Rol' regionov vo vneshnetorgovoj deyatel'nosti Rossii v usloviyah novyh geopoliticheskikh vyzovov // EHkonomika regiona. 2017. T. 13, vyp. 3. S. 827–838. doi 10.17059/2017-3-15

2. *Pivovarov E.I., Gushchin A.V., Levchenkov A.S.* Integraciya na postsovetском prostranstve: novyj vek novye gorizonty izucheniya // Novyj istoricheskij vestnik. 2013. №36. S.43–55.

3. *Ogneva V.V., Slatinov V.B.* Evrazijskoe ehkonomicheskoe soobshchestvo kak model' regional'noj integracii stran postsovetского prostranstva // Srednerusskij vestnik obshchestvennyh nauk. 2013. № 3. S. 188–192.

4. Ushkalova D.I. K voprosu o modelyah i mekhanizmah uchastiya Rossii v processah regional'noj ehkonomicheskoy integracii // Vestnik MGIMO. 2014. № 4 (37). S. 139-147.
5. Kataev A.V. Virtual'nye biznes-organizacii. SPb.: Izd-vo Politekhnicheskogo universiteta, 2009. 120 s.
6. Venkatraman N., Henderson J.C. Real Strategies for Virtual Organizing / N. Venkatraman, J.C. Henderson // Sloan Management Review. 1998. Vol. 40. № 1. P. 33–48.
7. Kuznecov YU.V., Melyakova E.V. Formirovanie i razvitie virtual'nyh organizacij // Nauchnyj zhurnal NIU Informacionnyh tekhnologij, mekhaniki i optiki. Seriya «Ekonomika i ehkologicheskij menedzhment». 2015. № 4. S. 248-256.
8. Burkov V.N., Novikov D.A. Kak upravlyat' organizacijami. M.: Sinteg, 2004. 400 s.
9. Sheresheva M. Formy setevogo vzaimodejstviya kompanij. M.: GU VSHEH. 2010. 74 s.
10. Saabeel W., Verduijn T.M. A Model of Virtual Organization: A Structure and Process Perspective // Electronic Journal of Organizational Virtualness. 2002. Vol. 4. № 4. P. 537–544.
11. Travica B. et al. Investigating and Managing Virtual Organizations: The ISAAAC MetaModel. Available at: http://php.indiana.edu/~btravica/isaaac_feb2000.htm (Accessed 27 October 2017).
12. Klimuk V.V. Integracionnyj ehkonomicheskij process v gruppe stran baltijskogo regiona // Vestnik Krasnoyarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2014. №1. S. 23–29.
13. Shahovskaya L.S., Golovchanskaya E.EH. Integracionnye processy kak neobhodimoe uslovie razvitiya intellektual'nyh resursov v sisteme universitetov predprinimatel'skogo tipa // Belorusskij ehkonomicheskij zhurnal. 2016. №2. S. 31–45
14. Vneshneehkonomicheskij faktor v strategii modernizacii Rossii i Belarusi / pod red. I.V. Vojtova. Minsk: GU «BelISA», 2012. 288 s.
15. Rekord S.I. Rol' biotekhnologicheskikh klasterov v razvitii edinogo ekonomicheskogo prostranstva Rossii, Belorussii i Kazahstana // Evrazijskaya integraciya. 2013. №13. S. 51–55.
16. Klejner G.B. Gosudarstvo – region – otrasl' – predpriyatje: karkas sistemnoj ustojchivosti ehkonomiki Rossii // Ekonomika regiona. 2015. № 2. S. 50-58. doi 10.17059/2015-2-4
17. Setevaya ehkonomika i proektirovanie virtual'nyh setej [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://texttotext.ru/lekcii/setevaya-ekonomika-i-proektirovanie-informacionnix-sistem/page-23.html> (Data obrashcheniya 27 oktyabrya 2017).
18. Miles R.F., Snow C.C. Network Organizations: New Cocepts for New Forms // California Management Review. 1986. Vol. 28. № 3. P. 62–73.

For referencing:

Chernova O.A. Perspektivy ehkonomicheskoy integracii stran Evrazijskogo ekonomicheskogo soyuza na osnove realizacii virtual'nyh form vzaimodejstviya [Prospects for economic integration of countries Eurasian economic Union through the implementation of virtual forms of interaction]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 246–255.

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 339.16.012.23

DOI: 10.17223/19988648/43/18

Т.Д. Подсыпанина, Д.К. Попенкова

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕКОТОРЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ФОРМАТОВ ТОРГОВЛИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ИНТЕРЕСОВ СТЕЙКХОЛДЕРОВ

Несмотря на доминирующее положение в современной розничной торговле крупных торговых сетей, сохраняется востребованность разных форматов мелко-розничной торговли. Проблема развития малых форм торговли представляет особый интерес для России. В статье рассмотрена проблема развития и освоения новых форматов мелкорозничной торговли с позиции концепции заинтересованных сторон. В связи с этим определены стейкхолдеры субъектов малого предпринимательства в сфере торговли, их интересы, цели и вклады. На основе анализа общности целей и силы влияния заинтересованных групп в статье определены стейкхолдеры с высоким потенциалом кооперации и силой влияния, которых рекомендуется рассматривать как партнеров для создания отраслевых альянсов и других форм кооперации. Представлена и обоснована точка зрения о том, что предпочтительны те направления развития малых форм торговли, которые отвечают критерию баланса интересов и обмена ресурсами между внешними и внутренними стейкхолдерами. На основе анализа выделены такие перспективные направления развития, как вендинг и франчайзинг.

Ключевые слова: малые форматы торговли, стейкхолдеры, мобильная торговля, вендинг, франчайзинг.

Работа состоит из трех разделов. Первый раздел посвящен историческим этапам развития современных форматов торговли, анализу состояния торговли в России. Во втором разделе рассматриваются ключевые группы стейкхолдеров, баланс интересов которых требуется учитывать в процессе анализа данной сферы. Третий раздел посвящен обзору возможных стратегий развития малых форматов торговли. Их анализ построен в основном на вторичных источниках. В заключении даны некоторые возможные обобщения результатов проведенного анализа.

1. Состояние торговли в России

История становления современной розничной торговли свидетельствует, что наряду с появлением крупных торговых сетей сохраняется востребованность разных форматов мелкорозничной торговли. Одним из направлений развития этой сферы, как показывает зарубежный опыт, является поиск и реализация новых форматов мелкорозничной торговли. В бизнес-

среде имеются условия для реализации современных организационных и технологических решений, обеспечивающих повышение стандартов обслуживания. Одним из трендов в ритейле можно считать появление новых сетевых игроков, объединяющих под одним брендом множество мелких независимых предприятий торговли. Определение перспектив развития мелкорозничной торговли в России предполагает проведение стратегического анализа современной ситуации в этой сфере. Однако прежде чем начать анализ ситуации с малыми форматами торговли в России необходимо разобраться в определениях и понятиях. В ГОСТ Р 51303–2013 (ред. от 2016 г.). «Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения» содержится определение мелкорозничной торговли – это разновидность розничной торговли, связанная с реализацией товаров ограниченного ассортимента в нестационарных торговых объектах (НТО) и по месту нахождения покупателей через передвижные средства развозной и разносной торговли [1]. К НТО относятся: вендинговый аппарат, торговый павильон, киоск, палатка, базар. Также в данном документе имеется определение развозной торговли – это форма мелкорозничной торговли, осуществляемая вне стационарной торговой сети с использованием специализированных или специально оборудованных для торговли транспортных средств, а также мобильного оборудования, применяемого только в комплекте с транспортным средством (например, автофургон) [1]. По сути мобильная торговля практически приравнена к нестационарной, что вызывает некоторые сложности с законностью ее перемещения. В определениях есть и будет продолжаться путаница, пока в законодательстве не будут разграничены все понятия.

В исследованиях на тему ритейла принято выделять несколько этапов в развитии мелкорозничной торговли в нашей стране с момента перехода к рыночной экономике.

Этап 1. Быстрое развитие мелкооптовых/розничных рынков (1991–2001 гг.).

Современные форматы торговли получили свое развитие в 1991 г. с подписанием Б. Ельциным Указа № 297 «О свободе торговли»¹. В 90-е гг. прошлого века получило распространение такое понятие, как «челнок» – предприниматель, покупающий торговое место на рынке или открывающий маленькие торговые точки и доставляющий в них товар на своем «горбу». Если в 1992–93 гг. открытие ларька, остановочного комплекса было очень простым делом и не требовало больших затрат и сбора значительного количества документов, то уже к середине 2000-х на открытие торговой точки требовалось огромное количество разрешений и согласований. Этот процесс вполне объясним: в стране стало разрешено заниматься торговой деятельностью любому гражданину без опасений быть осужденным за это, как во времена СССР, стала появляться и усовершенствоваться законодательная база, а именно:

¹ http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_288

– 1996 г. – «Закон о защите прав потребителей»;
 – 2000 г. – ФЗ № 29 «О качестве и безопасности пищевых продуктов»;
 – 2006 г. – ФЗ № 271 «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс РФ», ФЗ № 135 «О защите конкуренции»;
 – в 2008 г. состоялась передача вопросов регулирования торговли из Минэкономразвития в Минпромторг и в 2009 г. принят так называемый «Закон о торговле» (ФЗ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»).

Этап 2. Преобразование розничных рынков в супермаркеты и торговые комплексы. Приход на российский рынок крупных иностранных торговых сетей (2001–2010 гг.).

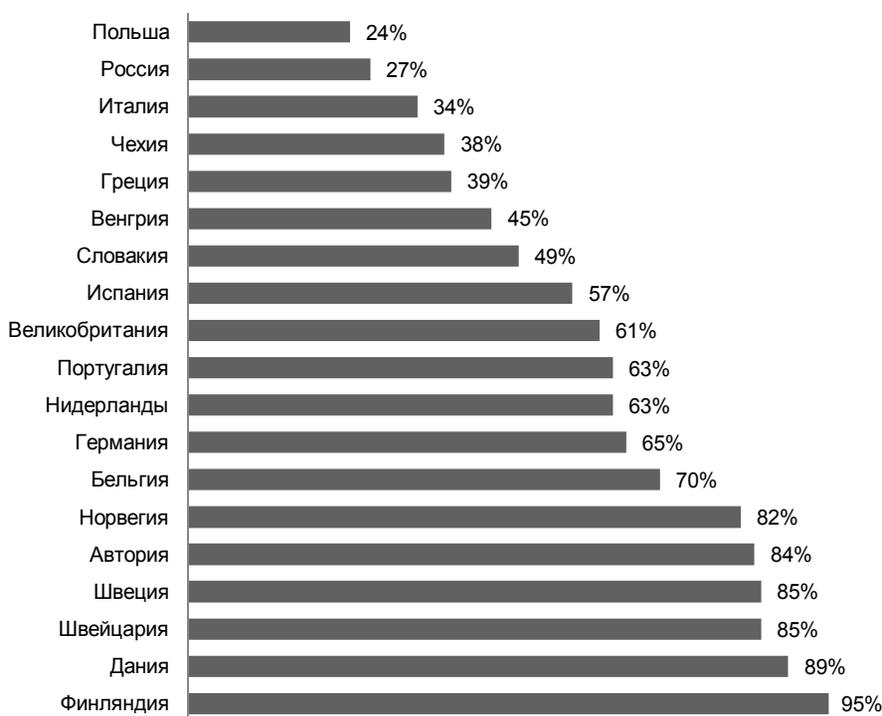


Рис. 1. Доли крупнейших торговых продуктовых сетей по странам 2016 г.

Источник: A.C. Nielsen FMCG Retail Panel

В период с 1994 по 1999 г. в России открылись первые магазины «Седьмой континент», «Перекресток», «Стокманн», «Копейка», «Пятерочка». Мелкооптовые рынки в этот же период времени начали преобразовываться в торговые комплексы и моллы, которые могли возводиться на тех же самых площадках, где ранее располагались открытые рынки. Затем в 2001–2002 гг. на российский рынок вышли первые международные торговые сети «Метро кэш энд Керри» и «Ашан», которые привнесли стандарты

работы нового для россиян формата – гипермаркета. Если в 2010 г. на долю ТОП-7 торговых сетей («X5 Retail Group», «Магнит», «Ашан», «Лента», «Дикси», «Метро кэш энд Керри», «Окей») приходилось около 10% рынка, то в настоящее время уже около 30% и экспертами прогнозируется дальнейшая консолидация рынка по опыту зарубежных стран, где их доля достигает 80% (рис. 1). Очевидно, процесс развития торговли в том современном понимании, в котором она есть сейчас, требовал наращивания законодательства [2].

Согласно данным исследовательского агентства А.С. Nielsen¹, развитие ритейлеров очень неоднородно по территории России. Например, на долю Москвы и Санкт-Петербурга приходится около половины торговых площадей гипер- и супермаркетов. На долю остальных городов-миллионников – еще 30%. Таким образом, на долю оставшихся жителей, которые составляют 75% населения страны, приходится пятая часть площадей таких объектов. В то же время отдаленные и труднодоступные территории Российской Федерации зачастую испытывают острый дефицит торговых объектов (вплоть до полного их отсутствия). Согласно результатам анализа развития торговли в Российской Федерации и зарубежных странах российская розничная торговля демонстрирует существенное отставание от развитых государств Европы по обеспеченности торговыми площадями, а также по доле дистанционной торговли в общем обороте торговли (рис. 2).

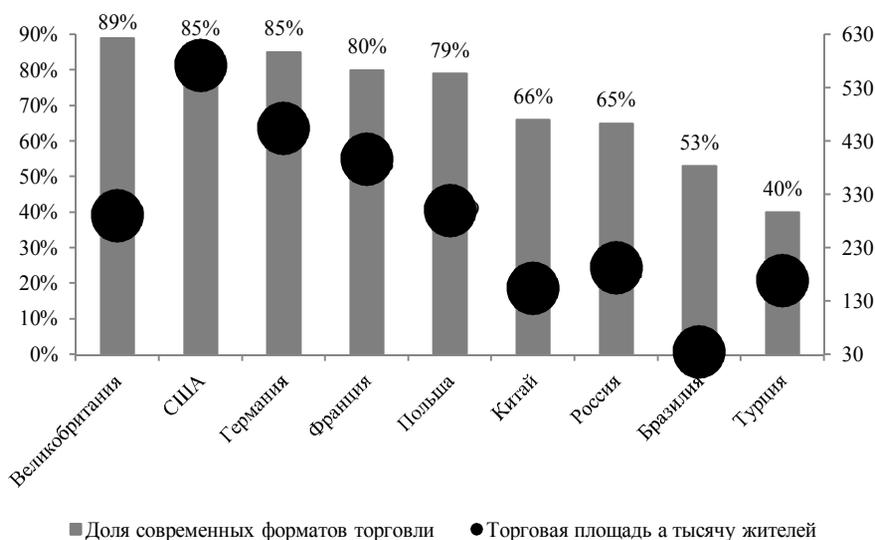


Рис. 2. Сравнение долей современных форматов торговли и торговой площади на тысячу жителей по странам мира, 2016 г.

Источник: Euromonitor

¹ А.С. Nielsen FMCG Retail Panel.

Очевидно, на подобное отставание влияет фактор плотности населения (чел./тыс. кв. км), по которому Россия, за исключением небольшой ее части, занимает одно из последних мест в рейтинге всех стран мира, в сотни раз уступая Европе. На рис. 3 видно, что 80% территории России – это местности с плотностью населения менее 5 чел. на 1 тыс. км. Это является одним из сдерживающих факторов консолидации рынка розничной торговли крупными торговыми сетями и дает огромные возможности именно малым форматам торговли.

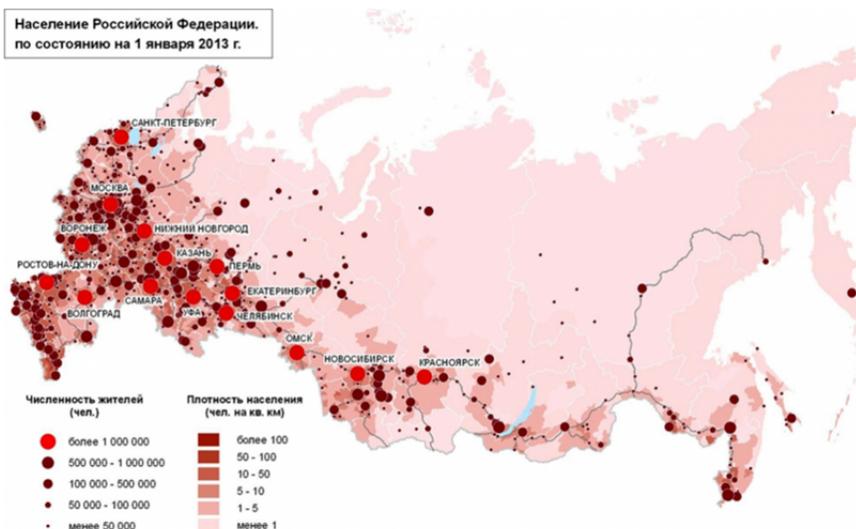


Рис. 3. Карта плотности населения России.

Источник: Росстат

Помимо давления со стороны крупных сетевых игроков, на представителей малого формата повлияло ужесточение правил торговли алкоголем и табачной продукцией. Так, с 1 июня 2014 г. было введено в действие запрещение на торговлю табачными изделиями в ларьках и киосках [5].

Если в Москве в 90-х гг. прошлого века насчитывалось более двухсот розничных рынков, то к 2016 г. их осталось всего 38, из которых только 22 соответствуют требованиям текущего законодательства [6]. По данным Росстата, в 2016 г. доля рынков и ярмарок снизилась до 7% за счет роста крупных торговых сетей (рис. 4).

Этап 3. Продолжение процесса консолидации розничной торговли и появление новых крупных ритейлеров. Начало процесса реструктуризации и модернизации объектов мелкорозничной торговли в Московском регионе (процесс начался с 2010 г. экспериментально с Московского региона и не завершен).

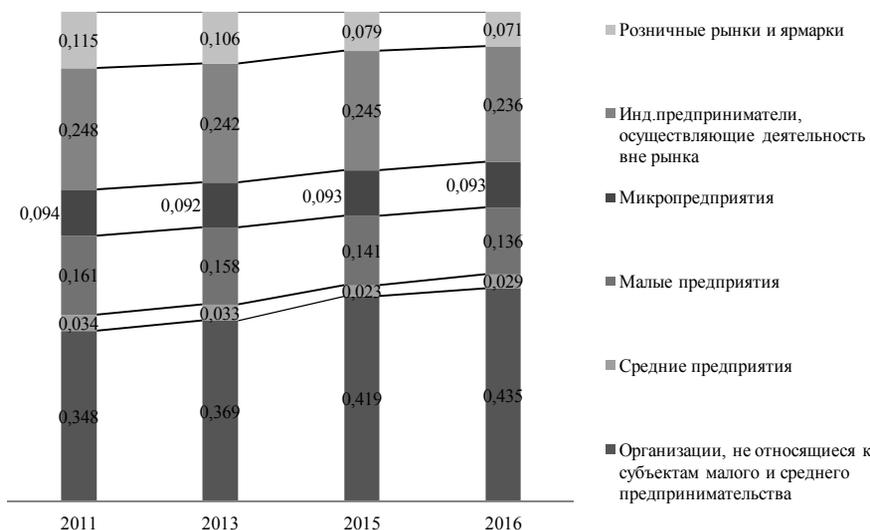


Рис. 4. Структура оборота розничной торговли по типам предприятий.
 Источник: Статистические сборники «Торговля в России» 2013 и 2017 гг.

В настоящее время на российском рынке ритейла происходит сокращение доли малых форм торговли как за счет органического развития крупнейших ритейлеров, так и законодательных мер. Проводимая реформа является экспериментальной, незаконченной, а по итогам ее проведения можно будет сделать вывод о целесообразности проведения подобной модернизации в других городах страны.

Происходящий процесс консолидации рынка розничной торговли в России не отличается от аналогичного процесса в США и странах Европы, в которых 20–40 лет назад торговые сети набирали власть на рынке, активно развивались и в итоге заняли лидирующие позиции. В развитых странах государство вмешивалось в работу крупных ритейлеров, начиная от регулирования наценок, заканчивая режимом работы. Но в большинстве стран государственное регулирование сменилось на саморегулирование отрасли. Пожалуй, государство оставило за собой регулирование в большей степени прав работников, поэтому до сих пор в Европе, например, магазинам не разрешено работать круглосуточно.

По примеру европейских стран малый бизнес может найти свое место на улицах городов – это и сувенирные лавки, и пекарни, кондитерские, и специализированные магазины, продающие одну категорию товаров. Интересен пример Италии, где исторически и климатически сложился расслабленный режим работы магазинов: с 9.00 до 13.00 и с 16.00 до 20.00, закрываясь на Рождество и Пасху. Воспользовавшись этим, предприимчивые иммигранты последние годы стали открывать по всей Италии минимаркеты, которые работают в режиме 24/7 и продают товары по более высоким ценам [4].

Во многих европейских странах довольно строгий режим работы торговых предприятий ввиду активной позиции профсоюзов, запрещающих работать больше положенного времени. Как правило, небольшие магазины открыты по будням с 9.00 до 19.00–19.30, кроме воскресенья и праздничных дней, гипермаркеты закрываются в районе 21.00, а круглосуточные магазины можно встретить лишь в туристических районах [4].

Россия встала на путь регулирования ритейла, который развитые страны прошли много лет назад. Например, в Совете Федерации обсуждалось предложение ограничить работу гипермаркетов – обязать их закрываться по будням в 21.00, по субботам – в 16.00 и не работать по воскресеньям [3]. Основная цель предложения – защита небольших магазинов шаговой доступности – не нашла одобрения ни у вице-премьера, ни у представителей бизнеса (Ассоциации компаний розничной торговли), ни у общества в целом.

2. Ключевые стейкхолдеры

Любой хозяйствующий субъект, в том числе и субъект малого предпринимательства, в процессе своей деятельности испытывает влияние разных групп, зависит от интересов множества заинтересованных сторон (стейкхолдеров). Основоположник возникновения теории стейкхолдеров Р.Э. Фримен дает следующее определение: стейкхолдер – это любая группа или индивид, способный повлиять на достижение целей организации (в настоящее время модель все чаще используется не только компаниями, но и государственными учреждениями) [3]. Среди российских ученых, рассматривавших в своих работах стейкхолдерскую концепцию, необходимо выделить таких авторов, как Л.В. Тамбовцев, И.Б. Гурков, М.А. Петров, И.А. Тажитдинов, К.С. Солодухин, О.Ю. Хазов. Л.В. Тамбовцев рассматривает стейкхолдера в качестве индивида, группы индивидов и организаций, являющихся получателями позитивных и негативных контактных и внешних эффектов от деятельности фирмы и способных влиять на эту деятельность. Идентичное определение приводит И.Б. Гурков, по мнению которого стейкхолдеры еще и «вкладчики» определенного типа ресурса. В данном определении автор связывает интерес стейкхолдера с получаемыми ресурсами и считает, что сбалансированность отношений организации с заинтересованными сторонами проявляется прежде всего в сбалансированности ресурсных отношений, что также является и критерием эффективности деятельности [5].

Таким образом, рассмотрение вопросов эффективности и стратегического развития малого предпринимательства в сфере торговли необходимо осуществлять в контексте удовлетворения интересов групп стейкхолдеров. В соответствии с концепцией заинтересованных сторон состав групп влияния включает внешних и внутренних стейкхолдеров, группы прямого и косвенного воздействия, совокупность которых представлена в табл. 1.

Таблица 1. Стейкхолдеры субъектов малого предпринимательства в сфере торговли*

	Группа стейкхолдеров	Состав группы	Интересы	Цели	Вклад
Внутренние стейкхолдеры	Сотрудники	Руководитель – генеральный директор, менеджеры, специалисты, работники	Экономические (система оплаты труда, система мотивации), социальная защищенность, стабильность, удовлетворенность работой, карьерный рост	Получение заработной платы, производство продукта/услуги, удовлетв. потребности общества, занятость, социальный пакет, реализация своих способностей, участие в деятельности, развивающей знания и способности	Человеческие ресурсы, профессиональные знания и способности
	Собственники	Физические лица, юридические лица	Развитие бизнеса, повышение стоимости бизнеса	Получение прибыли, снижение затрат, рост доли рынка	Финансовые ресурсы, предпринимательские способности, отношенческие выгоды
Внешние стейкхолдеры	Инвесторы	Банки, частные инвесторы, институциональные инвесторы	Повышение рентабельности инвестиций, сокращение рисков	Получение прибыли, прозрачность бизнеса	Финансовые ресурсы, страховой капитал
	Покупатели	Конечные потребители (в т.ч. местные жители), посреднические организации	Бесперебойное получение продуктов и товаров	Соотношение цена/качество, удобное месторасположение точки, минимальные риски, сервис	Финансовые ресурсы, повышение осведомленности покупателей через «сарафанное» радио
	Поставщики	Поставщики товаров и услуг, провайдеры товаров/услуг, торгового оборудования	Сохранить бизнес, развивать партнерские отношения	Увеличить и (или) сохранить долю рынка, снижение трансакционных издержек, минимизировать риски, получение прибыли	Материальные ресурсы, партнерские отношения (при наличии общих целей), обеспечение качественными продуктами

Окончание табл. 1

Группа стейкхолдеров	Состав группы	Интересы	Цели	Вклад
Деловые партнеры	Логистические компании, посреднические организации, арендодатели, образовательные центры и др.	Расширение бизнеса	Получение прибыли?	Специфические для организации связи, ведущие к росту доходов и (или) снижению издержек и рисков
Конкурененты	Прямые конкуренты (малые форматы торговли в данном регионе), малые торговые компании в Интернете	Сохранить бизнес, найти область выгодной кооперации	Увеличить и (или) сохранить долю рынка, минимизировать риски	Партнерские отношения (при наличии общих целей)
Правительство РФ и исполнительные органы	Федеральные органы власти, исполнительные органы власти (надзорные и пр.)	Рабочие места, законопослушность, социальная стабильность, своевременность и полнота предоставляемой информации	Обеспечение занятости населения, уплата налогов, обеспечение населения продуктами питания и повседневного спроса	Правовая поддержка, создание законодательной базы
Местные органы власти и общественные организации	Местные органы власти, благотворительные организации, деловые и профессиональные объединения («Деловая Россия», «Опора России» и др.)	Пополнение местных бюджетов, налоговые поступления, охрана окружающей среды, участие в благотворительных акциях	Прозрачность малого бизнеса, контроль за соблюдением экологической безопасности, контроль денежных потоков в торговле	Отношения, ведущие к снижению издержек и рисков, защита и лоббирование интересов малого и среднего бизнеса, другие нематериальные ресурсы
Профильные СМИ	Местное ТВ, печатные издания, Интернет (социальные сети)	Создание положительной репутации посредством информирования местного предпринимательского сообщества и местных жителей	Собирать и передавать деловую информацию, собирать и передавать рекламную информацию	Информированность общества, получение профессиональной информации

* Источник: составлено авторами.

Следует отметить, что для выявления направлений развития мелкооптовой торговли целесообразно не только определить состав групп стейкхолдеров и векторы их влияния. Более глубокий анализ позволит назвать приоритетные группы и проследить существующие связи между ними.

Сотрудники. Прежде всего необходимо указать, что торговая отрасль предоставляет огромное количество рабочих мест, занимая первое место среди всех отраслей экономики по уровню занятого в ней населения (рис. 5).

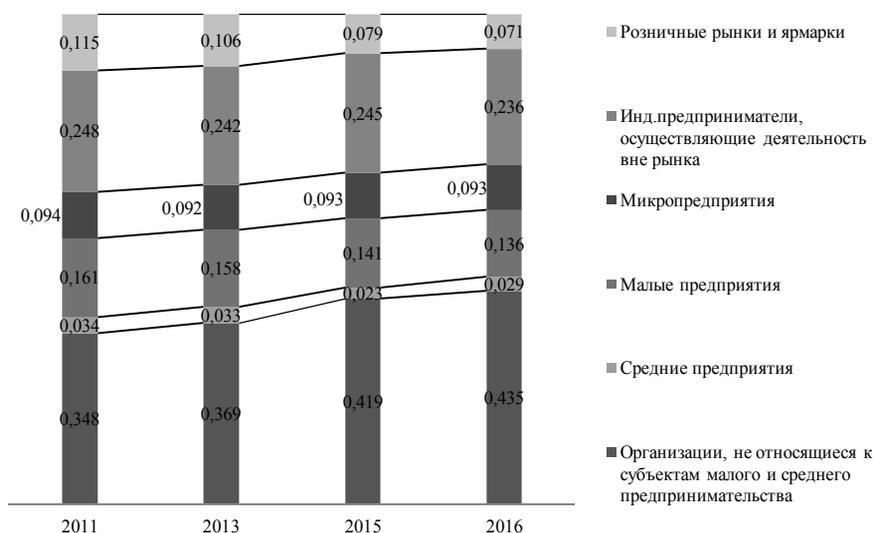


Рис. 5. Распределение занятого населения по видам экономической деятельности на основной работе, в среднем за год.

Источник: Росстат

На рисунке видно, что последние годы доля занятых в торговле растет (нужно отметить, что учитываются только официально трудоустроенные люди). А это значит, что с ростом доли торговых сетей, которые официально оформляют на работу, продолжится рост доли занятых в торговле. Закрытие же рынков, снос палаток не привели к падению доли официально трудоустроенных, поскольку на них работали в основном без оформления трудовых книжек, а значит, без выплаты налогов. Таким образом, можно предположить, что с закрытием мелких форматов торговли население потенциально сможет трудоустроиться в активно развивающихся крупных торговых сетях. Наиболее уязвимой группой населения остаются предприниматели, которые не готовы работать по найму, а хотят развивать собственный бизнес. Зачастую именно торговля является первым («стартовым») видом бизнеса для многих предпринимателей. В этой связи особенно важна реальная возможность создания и использования начинающими предпринимателями низкозатратной с точки зрения

первоначальных инвестиций инфраструктуры розничной торговли, в том числе рынков, ярмарок, нестационарной и мобильной торговли [6].

Покупатели. Интересом покупателей является бесперебойное получение продуктов и товаров, а для удаленных и малонаселенных пунктов малые форматы торговли – один из немногих, а порой единственный способ снабжения жителей товарами.

На сегодняшний день, по оценке Минсельхоза России, дефицит потребления россиян молока и молочных продуктов составляет 46%, яиц – 37%, рыбы – 28%, фруктов и ягод – 61%, овощей – 51%, картофеля – 42% [7]. Из приведенных данных следует, что основной дефицит потребления наблюдается в категориях свежих скоропортящихся продуктов («фреш»), которые замещаются в рационе потребителя продуктами с глубокой переработкой с применением специальных добавок, различными суррогатами, консервированной продукцией, что ухудшает структуру питания человека и свидетельствует о нераскрытости потенциала местного производства свежих скоропортящихся продуктов и неразвитости каналов сбыта данной продукции. И именно развитие торговой инфраструктуры «шаговой доступности» (в том числе нестационарная и мобильная торговля, фирменная торговля местных и региональных производителей продуктов питания, ярмарки, сельскохозяйственные рынки) является критически важным.

Органы власти. Одним из интересов органов власти можно назвать поддержку малого бизнеса в сфере торговли, что подтверждается следующими аргументами:

– в декабре 2014 г. приказом Минпромторга утверждена Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015–2016 гг. и период до 2020 г.¹, целью которой является построение системы, при которой одновременно обеспечивается удовлетворенность трех участников отношений в сфере торговли: потребителя, производителя и субъекта торговли – предпринимателя. При этом власти и органы местного самоуправления не должны препятствовать развитию отдельных форматов торговли (и (или) отдельных товарных специализаций), в том числе устанавливая предельную численность торговых объектов или иным образом определять достаточность их количества в конкретных местах. Указанную функцию должен выполнять рынок, т.е. стратегия направлена на развитие саморегулирования отрасли. В Стратегии указано, что для достижения поставленной цели кроме развития саморегулирования, необходимо: развитие малого торгового бизнеса, мобильной и нестационарной торговли, максимальное упрощение всех процедур для организации и проведения ярмарок, развитие семейного торгового бизнеса, дистанционной торговли, а также современных сетевых торговых форматов;

– включение в ст. 10 Федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности» (Закон о торговле)² требова-

¹ <http://base.garant.ru/70836814/>

² http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/

ния о том, что при распределении размещения объектов на земельных участках, в зданиях, строениях, сооружениях, находящихся в государственной или муниципальной собственности, не менее 50% должны относиться к субъектам малого или среднего предпринимательства;

– Минпромторг предлагает ряд мер, дающих гарантии бизнесу и значительно упрощающих оформление договоров с предпринимателями. В частности, предлагается заключать договоры аренды на нестационарные торговые объекты на срок не менее семи лет, отменить заключение договоров аренды земельного участка с владельцами мобильных торговых объектов (автомагазины, автолавки) и т.д. Минпромторг прогнозирует, что после принятия поправок в России появится 150 тыс. новых объектов торговли, а еще около 100 тыс. объектов будет реконструировано (все это, по оценкам министерства, потребует 400 млрд руб. частных инвестиций). По прогнозам в итоге принятия поправок объемы реализации сельхозпродукции в России могут вырасти на 4,5 млн т [8]. В Минпромторге также рассчитывают, что законопроект даст толчок для развития автопроизводителей. В случае его принятия к 2019 г. предприятия российского автопрома могут реализовать 50 тыс. грузовиков (на сумму 80 млрд руб.) в качестве автомагазинов, автокафе и фуд-траков, говорится в материалах министерства. Еще около 60 млрд руб. получают производители специализированного торгового оборудования для автолавок и фуд-траков, считают в Минпромторге [8].

Органы власти также заинтересованы в улучшении внешнего облика города и пополнении бюджета казны от сдачи в аренду более современных торговых площадей. Снос палаток и торговых павильонов в Москве, который происходит последние несколько лет, начался в октябре 2010 г. по инициативе мэра Москвы. В течение нескольких месяцев была разработана схема размещения киосков, в которую вошло 10 тыс. ларьков из 14 тыс. существовавших прежде, и были объявлены аукционы на места для киосков. К началу 2015 г. в Москве работало уже около 7 тыс. киосков [9].

По решению мэрии Москвы с 2010 г. происходит повышение арендных ставок: в 2014 г. торговые места в метро стоили уже в 6 раз дороже, чем двумя годами ранее, – по 12,7 тыс. руб. за кв. м, а маржинальность посредников сократилась с 40 до 14%. В соответствии с новыми правилами аренды все площадки разыгрываются на открытых электронных аукционах, которые проводит Департамент по конкурентной политике Москвы. Однако чтобы принять участие в борьбе за лот, каждый претендент должен внести задаток (обычно начальную цену лота за два первых месяца), а победитель еще и предоставить банковскую гарантию или деньги (5–10% от суммы договора).

Однако с мая 2016 г. по настоящее время власти успели разыграть 5,4 тыс. кв. м подземных площадей, на которых размещено более 500 торговых точек – это почти в 3 раза меньше, чем сдавалось до реформы (13,3 тыс. кв. м в метро и 1,3 тыс. в переходах «Гормоста»).

По расчетам РБК, средняя цена аренды 1 кв. м в метро по результатам завершающихся торгов обходится в 40,6 тыс. руб. в месяц. По данным метро-

политена, ставки аренды за время реформы выросли в 2,5 раза. Плату за аренду предприниматели вносят ежемесячно, но договор аренды заключается на 5 лет и его досрочный разрыв грозит бизнесмену штрафными санкциями [9].

Можно считать, что руководству Московского метрополитена удалось привлечь к торговле малый бизнес. Однако значительная часть площадей ушла крупными лотами – чтобы бороться за них, нужен был капитал в несколько десятков миллионов рублей. Самым крупным арендатором торговых площадей после реформы 2015 г. в столичных подземных переходах является компания «Метроторг», которая оплатит Московскому метрополитену более 504 млн. руб. Самый же дорогой лот обошелся в 659 млн руб. за 5 лет [10].

В конце января 2018 г. Мосгордума в окончательном чтении одобрила закон о запрете торговли в радиусе 50 м (ранее 25 м) от станций метро и транспортно-пересадочных узлов, что еще больше сократит количество торговых объектов в скором времени. Но, несмотря на существующие запреты (штрафы, аресты, см. статьи 14.1 п. 1 КоАП), нелегальная торговля продолжает существовать [10].

Увеличение штрафа позволит частично компенсировать бюджету соответствующего уровня недополученные средства от уплаты налогов при осуществлении предпринимательской деятельности без официальной регистрации, а также будет способствовать легализации предпринимательской деятельности [11].

Конкуренты, партнеры. Представители бизнеса по-разному относятся к проводимым реформам в области малых форм торговли: крупные компании не заметили изменений, поскольку ежегодно открывают и закрывают десятки точек, мелкий же бизнес пострадал значительно сильнее.

По словам операционного директора сети ресторанов «Му-му» Натальи Милеенковой, их компания была готова к сносу одной из точек рядом с Зоопарком, поскольку следят за постановлениями и изменением законодательства. Закрыв одну точку, открыли другую на станции метро «Пролетарская». Представитель компании не думает, что снос палаток скажется на экономике города: «в масштабах Москвы это капля в море» [11].

По словам гендиректора магазина, расположенного в одном из снесенных самостроев, снос был абсолютно бандитский: собственника постройки предупредили за два дня, он подал в суд исковое заявление на мэрию. Несмотря на то, что по закону нельзя совершать никаких действий с объектом, находящимся в судебном производстве, здание снесли, пообещав выделить новые места для пострадавших арендаторов, однако какое-то время бизнесменам придется ждать [11].

Основатель сети небольших кафе Puff Point И. Тореев, открывая кафе около станции метро «Чистые пруды», понимал, что половины документов у владельца не было, коммуникации работали не в полную силу и мешали метрополитену, поэтому, когда вопрос о сносе павильонов зашел всерьез, сам покинул эту точку. На другой точке бизнесмена около метро «Кропот-

кинская» была иная ситуация – с документами собственника было все в порядке, имелось официальное разрешение на пользование землей от мэрии и контракт, который истекал через 42 года, а также коммуникации, которые никак не были связаны с метро. Было несколько судов с мэрией из-за этой земли, и собственник все их выигрывал. Однако в «ночь ковшей» экскаватор пытался снести и это здание, и этого удалось избежать только благодаря тому, что бизнесмен забаррикадировался внутри и кричал, чтобы его не трогали, но нет гарантии что через некоторое время попытка не повторится [9].

Подводя итог анализа современной ситуации в рассматриваемой области и влияния нескольких групп стейкхолдеров на ее развитие, можно заключить:

- не соблюден баланс интересов стейкхолдеров: государством декларируется развитие всех форматов торговли и поддержка малого бизнеса, однако фактические действия не всегда совпадают с декларируемыми, не определен даже четкий статус нестационарных торговых объектов, неочевидна экономическая выгода принимаемых решений;

- от проводимых реформ по вытеснению нестационарных торговых объектов и незаконных павильонов с улиц крупных городов (на примере Москвы) страдает класс самозанятых предпринимателей, при этом в стране нет роста безработицы от проводимых мер;

- жители регионов, небольших городов до сих пор испытывают недостаток торговых площадей на душу населения, который может быть сокращен за счет малых форматов торговли;

- государство создает такие условия, которые вынуждают мелких бизнесменов укрупняться или объединяться в коалиции.

Для управления взаимоотношениями с заинтересованными сторонами целесообразно классифицировать стейкхолдеров с использованием матрицы «влияние – цели». С помощью матрицы можно выделить группы с совпадающими целями и группы, имеющие конфликт целей. При построении матрицы использованы данные, представленные в табл. 1.

Если каждый крупнейший ритейлер страны имеет целью завоевать как можно большую долю рынка, тем самым нарастив влияние на рынке и на поставщиков в том числе, то в случае с малыми форматами торговли конкуренты отнесены в квадрант «общие цели», поскольку власть каждой конкретной точки незначительна и, лишь объединившись, используя разные формы кооперации, они могут иметь хоть какое-то ощутимое влияние на рынке (на поставщиков, в частности). Прибегая к созданию отраслевых альянсов, предприятия мелкорозничной торговли могут повысить свою конкурентоспособность за счет создания объединенных центров закупок, маркетинга и рекламы.

Органы власти отнесены в квадрант «конфликт целей», как было сказано выше, их действия не всегда совпадают с тем, что декларируется и ведет к вытеснению малого бизнеса из сферы торговли, а не его поддержке.

Таблица 2. Матрица «влияние – цели»

	Общие цели	Конфликт целей
Слабое влияние	Деловые партнеры, общественные организации, стейкхолдеры с высоким потенциалом кооперации с торговыми компаниями малого формата и незначительной степенью влияния	Сотрудники (менеджеры, работники), стейкхолдеры, имеющие слабое влияние при наличии конфликта целей. Взаимоотношения с этими стейкхолдерами строятся на основе наблюдения за их действиями, при необходимости использовать сопротивление и давление
Сильное влияние	Поставщики, конкуренты (общие цели, связанные с сокращением издержек, получением выгод от кооперации), СМИ, стейкхолдеры с высоким потенциалом кооперации и силой влияния – основа для формирования партнерских отношений. Попавшие в этот квадрант группы можно рассматривать как партнеров по созданию отраслевых альянсов (например, Norvasen и др., альянсы с поставщиками, потребителями, политич. сотрудничество и т.п.)	Покупатели, инвесторы, правительство РФ и исполнительные органы, местные органы власти, стейкхолдеры, имеющие высокий уровень влияния при наличии конфликта целей. К этим группам заинтересованных сторон нужно особое внимание и обдуманное взаимодействие. Они могут быть источником сопротивления и рисков для деятельности предприятий мелкорозничной торговли

Далее рассмотрим варианты развития малых форм торговли, предполагающие соблюдение баланса интересов стейкхолдеров.

3. Перспективные формы развития малой торговли в России

Одним из возможных направлений развития малых форм торговли в России является *франчайзинг*. При данной форме сотрудничества торговые точки остаются в управлении отдельных независимых бизнесменов, при этом есть владелец франшизы, который определяет стандарты их работы. Среди известных и относительно доступных для малого бизнеса франшиз можно назвать компанию «ПрессХаус» (сеть мини-маркетов розничной торговли «Хорошие новости»). К ее преимуществам относятся: поддержка в выборе помещения, разработка дизайн-проекта помещения, расчет и заказ торгового оборудования и элементов оформления, наличие разработанной для франчайзи ассортиментной матрицы и планограммы выкладки, обучение и подготовка персонала в учебном центре компании, управление товародвижением с помощью специализированной программы, выезд start-up команды на открытие и последующий аудит торговой точки. А также франчайзи получает право на создание торговой сети из 10 магазинов на закрепленной территории и доход от рекламы, размещаемой в торговых модулях. Требуемая площадь – от 3 до 25 м², ассортимент включает периодику, книги, продукты и напитки, табак. Объем первоначальных инвести-

ций – от 430 000 руб., роялти в размере 3–4%, паушальный взнос 30 000–45 000 руб., срок окупаемости – от 6 месяцев [12].

В 2014 г. компания «Метро кэш энд Керри» запустила в России франчайзинговую программу «Фасоль», предлагающую партнерам готовые концепции продуктовых магазинов трех форматов: «у дома», «экспресс» (магазины в местах с большой проходимостью – пешеходные переходы, вблизи торговых центров и метро и АЗС (магазины на заправочной станции). Площадь магазинов – от 50 м². Франчайзи не платит первого взноса и роялти, что является огромным преимуществом программы. Но при этом есть обязательства по закупке товаров в «Метро кэш энд Керри» на сумму от 400 тыс. руб. без НДС в месяц по специальным ценам со скидками. «Метро кэш энд Керри» предоставляет выгодные условия по приобретению торгового, кассового оборудования и программного обеспечения. Магазин в формате «у дома» имеет выручку не менее 32 тыс. руб. в день (200 клиентов со средним чеком в 160 руб.), а в формате «трафик» – 220 тыс. руб. (2 000 клиентов со средним чеком в 110 руб.). При условии, что инвестиции франчайзи составляют около 3 млн руб., срок выхода на безубыточность «трафика» – 6–8 месяцев, а возврат инвестиций займет два–три года. В настоящее время у компании уже более 300 партнеров в нескольких городах, один магазин в переходе станции метро «Курская» [12].

Интересен пример франчайзинга норвежской компании Narvesen, которая представлена в Норвегии, Латвии и Литве [2]. Идея франшизы состоит в том, что партнер управляет готовым предприятием, деля прибыль с головной организацией. Управляющая структура Narvesen Baltija занимается продвижением, оптовыми закупками (со скидками от поставщиков закупаемый объем), контроллингом, покупает или берет в аренду помещения, подходящие под концепцию. Затем полностью обустроивает магазин, включая подвод всех инженерных коммуникаций, обстановку магазина, покупку кассовых аппаратов и установку собственной ИТ-системы, и передает помещение партнеру в управление, который компенсирует затраты на аренду, вносит собственные средства для закупки товара, сам отвечает за наем персонала и последующее управление им, а также за контроль товародвижения и другие операционные процессы. Доли распределения прибыли зависят от эффективности торговой деятельности, из своей части партнер оплачивает коммунальные расходы, заработную плату, налоги. Основные категории товаров, реализуемые компанией Narvesen: пресса (10% продаж), закуски, чай–кофе, напитки, табачные изделия, лотерейные билеты и электронные транспортные билеты (имеется договор с министерством транспорта Латвии о реализации электронных билетов на все категории общественного транспорта). Именно транспортные билеты являются средством привлечения трафика в торговые точки. Бизнес компании является прибыльным и модель – весьма успешной на указанных рынках. О планах ее выхода в Россию пока неизвестно, но модель вполне применима и в России [2].

Подобная модель предполагает баланс интересов:

- с точки зрения малого бизнеса: франчайзи получают выгодные закупочные цены и стандарты ведения бизнеса от материнской компании;
- с точки зрения органов власти: подобная кооперация вписывается в концепцию облагораживания городов, поскольку точки выглядят не разрозненно, а имеют единый бренд и стандартное оформление;
- с точки зрения поставщиков: проще работать с единым центром закупок, чем с тысячами отдельно стоящих торговых точек, однако это требует и гораздо большего снижения входной цены для клиента;
- с точки зрения персонала: работа в крупной компании (хоть и объединяющей множество мелких) может быть более стабильна, престижна, давать больше гарантий долгосрочных трудовых отношений.

Еще одним из перспективных направлений развития малых форм торговли является вендинг.

Аналитики Transparency Market Research оценили объем мирового рынка киосков самообслуживания в 2015 г. \$12,2 млрд. Среднегодовые темпы прироста (CAGR) в период с 2016 по 2024 г. составят 10,9%. К концу прогнозного периода объем рынка приблизится \$30,8 млрд [12].

По данным Минэкономразвития, российский рынок вендинга в прошлом году в денежном выражении оценен в 2,5 млрд руб. По данным Национальной ассоциации автоматизированной торговли, на сегодняшний день в России работает 55–65 тыс. вендинговых аппаратов, из которых порядка 15 тыс. стоит в Москве [12].

В Японии один торговый автомат приходится на 23 жителя, а всего постоянно используется свыше 5,6 млн торговых автоматов, в США – на 35 жителей. В Европе насчитывается до 5 млн устройств данного типа, через которые продается товаров на 20 млрд долл. Причем рынки вендинга развиваются темпом в 6–10% в год. Россия пока значительно отстает от развитых стран и по количеству торговых терминалов на душу населения, и по объемам продаж, и по количеству наименований товаров, реализуемых через автоматы. В России всего 220 тыс. таких аппаратов, т.е. на одну единицу техники – 710 человек. Даже нельзя сказать, что в нише есть свободное место или ниша полупуста – пока она просто пуста.

На данный момент в РФ доля вендинга составляет не более 1% от ритейла, тогда как в Европе – в среднем 5%. В этой связи уместно говорить о 5-кратном росте потенциала вендингового бизнеса, который при ежегодном 1% изменении в структуре рынка реализуется за 5 лет. Кроме этого, $\frac{3}{4}$ рынка сосредоточено в городах-миллионниках, а его продуктовая структура не отличается разнообразием. На данный момент рынок на 60–65% представлен кофейными аппаратами, еще на 20–25% – аппаратами для продажи снеков. Оставшиеся 10% вендингового бизнеса приходятся на прочие автоматы, среди которых выделяются аппараты для продажи предметов гигиены, газет, напитков, соков, газированной воды, горячего питания [6].

В России существует всего пять крупных игроков, имеющих долю в 20% от общего рынка, – «Ювенко», «СИБО-Вендинг», «Ассорти», Vendex и Compass Group. То есть рынок с невысокой степенью консолидации.

Барьерами для развития отрасли станут поправки в закон «О применении контрольно-кассовой техники (ККТ)», согласно которому с 1 июля 2018 г. вендинговые автоматы в обязательном порядке должны быть оснащены кассовыми аппаратами. По опросам участников отрасли, многие операторы закроют свой бизнес, если ККТ для вендинга все-таки введут. Пока они приостановили свое развитие и сосредоточились на оптимизации своей работы, стараясь выбирать только высокодоходные места и уходя с точек, характеризующихся высокой экономической неопределенностью.

В 2016 г. многие вендоры (в основном малые предприниматели) вообще ушли с данного рынка по причинам, озвученным выше: ККТ, высокие цены на аппараты и ингредиенты.

Значимые проекты в России в 2017 г. [12]:

– вендинговыми автоматами с горячими и холодными напитками, закусками и аптечными нелекарственными препаратами (бинты, маски, пластыри и т.д.) планировалось оснастить 22 станции Московского центрального кольца (МЦК);

– вендинговые аппараты с напитками и едой планировалось установить и в вагонах пригородных поездов Московского региона;

– 500 вендинговых автоматов планируется в течение 2018 г. установить в подземных переходах Московского метрополитена. Ассортимент товаров, по словам представителей метрополитена, будет широким: от еды до косметики и бытовой химии. Перед установкой специалисты метрополитена учтут загруженность и ширину коридоров, чтобы не затруднять передвижение пассажиров. Однако аппараты появятся не на всех станциях. До реализации этого проекта в столичном метрополитене работало 180 вендинговых аппаратов [12].

Желание москвичей пользоваться вендинговыми автоматами продемонстрировал проведенный в 2015 г. опрос портала «Активный гражданин» (выборка 192,2 тыс. человек). Согласно данным опроса, 47,5% респондентов готовы покупать товары в вендинговых автоматах, если киоск удобно расположен. Среди предпочтительных категорий товаров оказались прохладительные напитки (27%) и продукты питания (19%) [6].

Право размещения вендинговых аппаратов в Москве будет разыгрываться через электронные аукционы. Так, 82 лота для установки автоматов с назначением «Прохладительные напитки, горячие напитки», а также «Прохладительные напитки, горячие напитки, снеки» выставлены на торги, организатором которых выступает Департамент города Москвы по конкурентной политике [13].

Правительством Москвы доработан и изменен порядок проведения аукциона на размещение торговых автоматов (Постановление Правительства Москвы от 10 ноября 2015 г. № 733-ПП¹), расположенных в г. Москве на земельных участках, в зданиях, строениях и сооружениях, находящихся в государственной собственности. Ранее торговые автоматы специально не

¹ <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71144006/>

выделялись среди иных нестационарных торговых объектов, соответственно для них применялись те же начальные цены на проведение аукционов на размещение. Данное упущение было исправлено, и в настоящий момент для торговых автоматов, при расчете начальной цены аукциона, применяется понижающий коэффициент – 0,1 [12].

В пользу развития мелкими предпринимателями вендинга говорит тот факт, что крупные ритейлеры готовы сотрудничать с вендорами, о чем заявляет представитель торговой сети «Пятерочка». На ограниченных площадях дискаунтеров нет возможности организации продажи кофе или оригинальных товаров, поэтому вендинг может стать хорошим партнерством.

Предпринимателей вендинг привлекает низкими капитальными затратами и быстрой окупаемостью: стартовать на этом рынке можно практически без первоначального капитала и особых рисков, а прибыль получать уже через месяц–другой, причем рентабельность превышает 100%. На самом деле, это не совсем так. Например, средняя стоимость кофейного аппарата находится в пределах 2–3 тыс. евро – для нового аппарата, порядка 1–1,5 тыс. евро – для б/у автомата. Начинать бизнес рекомендуется хотя бы с нескольких точек – это позволит не только повысить ожидаемый доход, но и перераспределит риски, так как старт с одного автомата может быть убыточным – из-за неправильного выбора места установки, проблем с владельцами помещения, неправильного ассортимента или просчетов с ценами [13].

Так, если входить в бизнес сразу с пятью автоматами, на это потребуется не менее 12 тыс. евро. Арендная плата за установку – величина весьма изменчивая: от 1 до 5 тыс. руб. за 1 м² в месяц до 10–20% от выручки. Если ориентироваться на среднюю цифру в 2,5 тыс. руб. в месяц, то ежемесячные затраты на аренду пяти автоматов составят 12,5 тыс. руб. Еще не менее 12 тыс. руб. придется потратить на их содержание и обслуживание – электроэнергия, транспорт, накладные расходы [6].

Участники рынка приводят различные цифры по поводу среднего оборота одного автомата в российских городах-миллионниках: продавцы вендинговых аппаратов говорят о цифре не менее 25 тыс. руб. в месяц, представители бизнеса более скромны в своих оценках – в среднем около 20 тыс. руб. в месяц. Ориентируясь на цифру в 20 тыс., для пяти точек можно спрогнозировать оборот в 100 тыс. руб. в месяц. Из них, работая по упрощенной системе налогообложения, 6% или 6 тыс. руб., нужно отдать бюджету [6].

Для продуктов, требующих приготовления (чай, кофе, свежевыжатый сок, горячая еда), маржинальность будет составлять 65–75%. Для продуктов, которые не требуют обработки (снеки, напитки, промтовары) и по которым имеется конкуренция со стороны ближайших торговых точек, маржинальность значительно ниже: 25–35% [6].

При средней маржинальности бизнеса в 60% чистый доход с пяти автоматов составит около 60 тыс. руб. в месяц. Ориентируясь на средние по рынку цифры, можем рассчитать, что чистая прибыль от эксплуатации пяти установок, за минусом налогов, затрат на закупку продуктов, аренду и

обслуживание, составит около 30 тыс. руб. в месяц. Такая прибыль объективно позволит выйти на окупаемость проекта в пределах 30 месяцев, т.е. средний срок окупаемости вложений в вендинговый бизнес составляет около 2,5 года [6].

Развитие в стране вендинга вписывается в модель баланса интересов:

– с точки зрения малого бизнеса: относительно небольшие первоначальные вложения позволяют иметь довольно небольшой срок окупаемости; вендинговые аппараты несложны в обслуживании;

– с точки зрения органов власти: развитие вендинга является одним из стратегических направлений развития малых форм торговли в Российской Федерации;

– с точки зрения конкурентов – крупных ритейлеров: они заинтересованы в развитии дополнительного ассортимента, который может быть обеспечен вендингом. Но для них это – новая бизнес-модель, заниматься которой самостоятельно они пока не планируют, а ищут независимых предпринимателей для организации работы и обслуживания вендинговых аппаратов;

– с точки зрения персонала: вендинг – бизнес, требующий не торгового персонала, а более высококвалифицированных специалистов по организации бесперебойных поставок, отслеживанию ротации товаров, контролю за денежными потоками, инкассацией и т.п. Таким образом, в больших масштабах он предоставляет возможность развития именно таких навыков.

Заключение

Материал, представленный в данной статье, раскрывает значимость применения концепции заинтересованных сторон при определении направлений развития малых форм предпринимательства в торговле, которые очень востребованы в России.

Анализ интересов групп влияния позволяет предпринимателям малого бизнеса в сфере торговли понять ожидания потребителей и партнеров и, таким образом, выделить организации для создания выгодных партнерств, а также сократить издержки на маркетинговые исследования. Анализ и структурирование интересов, целей и вкладов групп влияния по отношению к малым форматам торговли показывают, что:

– все группы влияния имеют сложную структуру интересов. Чтобы получить бизнес-значимый результат, необходимо проанализировать внутреннюю структуру интересов и целей, провести декомпозицию целей и определить группы стейкхолдеров с общими целями и имеющими силу влияния;

– интересы и цели групп стейкхолдеров изменяются во времени. В связи с этим динамика изменения целей приоритетных групп стейкхолдеров определяет устойчивость рынка;

– декларируемые заинтересованными группами цели могут не совпадать с явными, что ведет к несбалансированному развитию форматов торговли.

Рассмотренный в статье опыт реформирования мелкорозничной торговли в Московском регионе и зарубежный опыт, изучение которого проводилось с целью определения перспективных направлений развития небольших форматов торговли, позволяет заключить, что:

– государство заинтересовано в сбалансированном развитии всех форматов торговли и поддержке малого бизнеса. Реформы приводят к необходимости мелких торговцев объединяться в коалиции, союзы. Зарубежный опыт показал, что кооперация мелких игроков в разных сферах бизнеса, в том числе и в ритейле, обеспечивает эффективность их деятельности и устойчивое развитие. Объединение предпринимателей мелкорозничной торговли с целью создания единого регионального бренда, получения экспертной поддержки в области маркетинга, подбора и обучения персонала, установления партнерских отношений с местными поставщиками и т.п. будет способствовать повышению стандартов обслуживания и конкурентоспособности предприятий малого бизнеса;

– одним из подходящих вариантов объединения независимых предпринимателей в сфере мелкорозничной торговли является франчайзинг, позволяющий использовать бренд и налаженную систему работы держателя франшизы. Помимо франчайзинга, растущим и относительно несложным бизнесом для мелкорозничных торговцев является вендинг.

Не все направления развития малых форм торговли, характерные для международного опыта, применимы в российской действительности. Анализ подтвердил предположение, что причины несоответствия российского опыта международному необходимо искать в различии интересов стейкхолдеров и механизмов достижения их баланса. Анализ российских стейкхолдеров малых предприятий в сфере розничной торговли позволяет уточнить международные тренды и выявить собственные направления развития.

Литература

1. ГОСТ Р 51303–2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 № 582-ст) (ред. от 29.03.2016).
2. Пэк Т.Н. Влияние стейкхолдеров на развитие бюджетной образовательной организации // Экономика и современный менеджмент: теория и практика : сб. ст. по материалам XX междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск : СибАК, 2012.
3. Подзорова Г.А. Стейкхолдер-менеджмент как инструмент повышения качества управления организацией // Теория управления. 2014. № 10 (70).
4. Anuradha Kalhan, Martin Franz. Regulation of Retail: Comparative Experience // Economic & Political Weekly August 8. 2009. Vol. xlv, № 32.
5. Гурков И.Б. Стратегический менеджмент организации : учеб. пособие. 2-е изд., испр. и доп. М. : ТЕИС, 2004. 239 с.
6. Госдума может до конца сессии принять закон о компенсациях владельцам снежных палаток. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2650645> (дата обращения: 01.02.2017).
7. Приказ Министерства промышленности и торговли РФ от 25 декабря 2014 г. № 2733 «Об утверждении Стратегии развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года».

8. *Новопашина Н.* Правительство обсудит новые правила для малых форматов торговли. URL: <https://www.rbc.ru/business/19/05/2017/591daed69a79477aa7a0e607> (дата обращения: 03.02.2017).

9. *Кто страдает и кто выигрывает от сноса палаток в Москве?* URL: <https://rb.ru/article/kto-stradaet-i-kto-vyigryvaet-ot-snosa-palatok-v-moskve/7592347.html> (дата обращения: 01.02.2017).

10. *Максимов В.* Основных проблем малой и средней торговли в современной России две: постоянный административный прессинг и отсутствие площадей для развития бизнеса. URL: http://kiosk.ru/news/column_of_the_president_of_the_coalition/vladlen_maximov_the_main_problems_of_small_and_average_trade_in_modern_russia_two_permanent_administ/ (дата обращения: 01.02.2017).

11. *Снос палаток: плевок в лицо обществу или избавление от безобразия.* URL: <https://daily.afisha.ru/cities/500-snos-palatok-plevok-v-lico-obshhestvu-ili-izbavlenie-ot-bezobraziya/> (дата обращения: 01.02.2017).

12. *Обзор рынка вендинга в России и мире.* URL: <https://www.cfo-russia.ru/issledovaniya/index.php?article=28170> (дата обращения: 01.02.2017).

13. *Установлен понижающий коэффициент для торговых автоматов в Москве.* URL: http://www.mva.ru/news/news_naat/?id=154 (дата обращения: 01.02.2017).

Podsypanina T.D., National Research University "Higher School of Economics" (Moscow, Russian Federation). E-mail: tpodsypanina@hse.ru

Popenkova D.K., National Research University "Higher School of Economics" (Moscow, Russian Federation). E-mail: dpopenkova@hse.ru

IDENTIFICATION OF SOME AREAS OF DEVELOPMENT OF SMALL TRADE FORMATS BASED ON THE ANALYSIS OF STAKEHOLDERS' INTERESTS

Keywords: small retail formats, stakeholders, vending, franchising.

Despite of the dominant position of the largest retailers in the market, the demand for small retail formats still remains relevant. The problem of small forms of trade development is of particular interest for Russia. The article is devoted to the problem of new formats of small retail trade development from the perspective of stakeholders' concept. In this regard, there are identified stakeholders of small retailers, their interests, goals and impact. Based on the analysis of common goals and power of influence of interested groups, the article defines stakeholders with high potential of cooperation and power of influence, which are recommended to be considered as partners for the creation of industry alliances and other forms of cooperation. The author presents and substantiates the point of view that preferred directions for the development of small forms of trade are those that meet the criterion of balance of interests and exchange of resources between external and internal stakeholders. On the basis of the analysis such perspective directions of development as vending and franchising are determined.

References

1. GOST R 51303-2013. Nacional'nyj standart Rossijskoj Federacii. Torgovlya. Terminy i opredeleniya (utv. Prikazom Rosstandarta ot 28.08.2013 N 582-st) (red. ot 29.03.2016)

2. Pehk T.N. Vliyanie stekholderov na razvitie byudzhetnoj obrazovatel'noj organizacii / T.Pehk // *Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika: sb. st. po mater. XX mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Novosibirsk: SibAK, 2012.*

3. Podzorova G.A. Stejkkholder-menedzhment kak instrument povysheniya kachestva upravleniya organizaciej / G.Podzorova // *Teoriya upravleniya. 2014. № 10 (70).*

4. Anuradha Kalhan, Martin Franz. Regulation of Retail: Comparative Experience // *Economic & Political Weekly August 8, 2009 vol xliv no 32*

5. Gurkov I.B. Strategicheskij menedzhment organizacii: Ucheb. posobie. 2-e izd., ispr. i dop. M.: TEIS, 2004. 239 s.

6. Gosduma mozhet do konca sessii prinyat' zakon o kompensacijah vladel'cam snesennyh palatok. URL: <http://tass.ru/ekonomika/2650645> (Data obrashcheniya: 01.02.2017).

7. Prikaz Ministerstva promyshlennosti i trgovli RF ot 25 dekabrya 2014 g. N 2733 «Ob utverzhdenii Strategii razvitiya trgovli v Rossijskoj Federacii na 2015-2016 gody i period do 2020 goda».

8. Novopashina N. Pravitel'stvo obsudit novye pravila dlya malyh formatov trgovli. URL: <https://www.rbc.ru/business/19/05/2017/591daed69a79477aa7a0e607> (Data obrashcheniya: 03.02.2017).

9. Kto stradaet i kto vyigryvaet ot snosa palatok v Moskve? URL: <https://rb.ru/article/kto-stradaet-i-kto-vyigryvaet-ot-snosa-palatok-v-moskve/7592347.html> (Data obrashcheniya: 01.02.2017).

10. Maksimov V. Osnovnyh problem maloj i srednej trgovli v sovremennoj Rossii dve: postoyannyj administrativnyj pressing i otsutstvie ploshchadej dlya razvitiya biznesa. URL: http://kioskers.ru/news/column_of_the_president_of_the_coalition/vladlen_maximov_the_main_problems_of_small_and_average_trade_in_modern_russia_two_permanent_administ/ (Data obrashcheniya: 01.02.2017).

11. Snos palatok: plevok v lico obshchestvu ili izbavlenie ot bezobraziya. URL: <https://daily.afisha.ru/cities/500-snos-palatok-plevok-v-lico-obshchestvu-ili-izbavlenie-ot-bezobraziya/> (Data obrashcheniya: 01.02.2017).

12. Obzor rynka vendinga v Rossii i mire. URL: <https://www.cforussia.ru/issledovaniya/index.php?article=28170> (Data obrashcheniya: 01.02.2017).

13. Ustanovlen ponizhayushchij koehfficient dlya trgovykh avtomatov v Moskve. URL: http://www.mva.ru/news/news_naat/?id=154 (Data obrashcheniya: 01.02.2017).

For referencing:

Podsypanina T.D., Popenkova D.K. Opredelenie nekotorykh napravlenij razvitiya malyh formatov trgovli na osnove analiza interesov stejkkholderov [Identification of some areas of development of small trade formats based on the analysis of stakeholders' interests]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 43, pp. 256–278.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АКСЕНОВА Юлия Викторовна – аспирант кафедры экономики, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: julieaksenova@gmail.com

БАЛДИНА Юлия Васильевна – старший преподаватель кафедры экономики и управления, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. E-mail: yuliya.bal@mail.ru

БОГАТКИНА Мария Сергеевна – директор по развитию, ООО «Дзержинскгоргаз» (г. Дзержинск). E-mail: msbogatkina@gmail.com

ВЫЛКОВА Елена Сергеевна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Северо-западный институт управления РАНХиГС (г. Москва). E-mail: vylkovaelena@mail.ru

ГИЛЬТМАН Марина Андреевна – кандидат экономических наук, доцент, Тюменский государственный университет. E-mail: giltman@rambler.ru.

ГОРДЕЕВ Роман Викторович – младший научный сотрудник научно-учебной лаборатории экономики природных ресурсов и окружающей среды, Сибирский федеральный университет (г. Красноярск). E-mail: rumgord@ya.ru

ГУБАНИЦЕВА Мария Александровна – аспирант кафедры финансов и учета, Национальный исследовательский Томский государственный университет; старший преподаватель кафедры геоинформатики и кадастра, Томский государственный архитектурно-строительный университет. E-mail: mgubanischeva@mail.ru

ЗАНДЕР Евгения Викторовна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой социально-экономического планирования, Сибирский федеральный университет (г. Красноярск). E-mail: ezander@ya.ru

ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич – профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и учета, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: fbd@bk.ru.

КАЗ Михаил Семенович – доктор экономических наук, профессор кафедры стратегического менеджмента и маркетинга, Национальный исследовательский Томский государственный университет; профессор кафедры экономики, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники. E-mail: misk3@mail.ru.

КЕМАЙКИН Николай Константинович – кандидат экономических наук, директор, «Генмонтажстрой» (г. Дзержинск). E-mail: kemaykin.gms@yandex.ru

КОСОБУЦКИЙ Богдан Евгеньевич – соискатель, Институт проблем рынка РАН (ИПР РАН) (г. Москва). E-mail: bk.k@bk.ru

МАРЧЕНКО Анна Андреевна – соискатель, Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону). E-mail: marchenkoanna@mail.ru

МИЛЯЕВА Лариса Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предпринимательства, Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова» (г. Бийск). E-mail: lgm17@mail.ru

НЕХОДА Евгения Владимировна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой стратегического менеджмента и маркетинга, Институт экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: sheyna@sibmail.com

ПАК Вадим Дмитриевич – аспирант кафедры стратегического менеджмента и маркетинга, Институт экономики и менеджмента, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: vadick.pak@yandex.ru

ПОДСЫПАНИНА Татьяна Дмитриевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры общего и стратегического менеджмента, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва). E-mail: tpodsypanina@hse.ru

ПОПЕНКОВА Дарья Константиновна – кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры общего и стратегического менеджмента, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (г. Москва). E-mail: dpopenkova@hse.ru

ПРОВОРНАЯ Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Центр экономики недропользования нефти и газа Института нефтегазовой геологии и геофизики им. А.А. Трофимука СО РАН; доцент кафедры политической экономики экономического факультета, Новосибирский государственный университет.

ПЫЖЕВ Антон Игоревич – кандидат экономических наук, заведующий научно-учебной лабораторией экономики природных ресурсов и окружающей среды, Сибирский федеральный университет (г. Красноярск). E-mail: ryanist@ya.ru

РАЗВАДОВСКАЯ Юлия Викторовна – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник, ЦНИ «Инструментальные, математические и интеллектуальные средства в экономике», Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону). E-mail: yuliyaraz@yandex.ru

РОЩИНА Ирина Викторовна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: riv58@yandex.ru

РОЩИНА Ирина Викторовна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: riv58@yandex.ru

СТУЛОВСКИЙ Альберт Евгеньевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры теории и систем отраслевого управления, Институт отраслевого менеджмента, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва). E-mail: Stulovskiy-ae@ranepa.ru

ТРУШКОВА Екатерина Александровна – кандидат экономических наук, н.с. сектора региональной предпринимательской политики, Институт экономики Уральского отделения РАН (г. Екатеринбург). E-mail: e-ilinbaewa777@mail.ru

ФИЛИМОНОВА Ирина Викторовна – доктор экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Центра экономики недропользования нефти и газа, Институт нефтегазовой геологии и геофизики им. А.А. Трофимука СО РАН; заведующая кафедрой политической экономии, Новосибирский государственный университет. E-mail: FilimonovaIV@list.ru

ХЛОПЦОВ Дмитрий Михайлович – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

ЦИБУЛЬНИКОВА Валерия Юрьевна – доцент кафедры экономики, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники. E-mail: tuv82@bk.ru

Чернова Ольга Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры информационной экономики, Южный федеральный университет (г. Ростов-на-Дону). E-mail: chernova.olga71@yandex.ru

ЧЕРНЯВСКИЙ Сергей Владимирович – доктор экономических наук, доцент, главный научный сотрудник лаборатории экономического регулирования экологически устойчивого хозяйствования, Институт проблем рынка Российской академии наук (ИПР РАН) (г. Москва). E-mail: vols85-85@mail.ru

ЭДЕР Леонтий Викторович – доктор экономических наук, доцент, заведующий Центром экономики недропользования нефти и газа, Институт нефтегазовой геологии и геофизики им. А.А. Трофимука СО РАН; профессор кафедры политической экономии, Новосибирский государственный университет. E-mail: EderLV@yandex.ru

ЮВА Дарья Сергеевна – аспирант, Новосибирский государственный университет. E-mail: darya_yuva@mail.ru

Научный журнал

**ВЕСТНИК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА.
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2018. № 43

Редактор Е.В. Лукина
Оригинал-макет А.И. Лелююр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцова

Подписано в печать 26.09.2018 г. Формат 70×100¹/₁₆.
Печ. л. 17,6; усл. печ. л. 22,9. Цена свободная.
Тираж 50 экз. Заказ № 3371.

Дата выхода в свет 09.11.2018 г.

Адрес издателя и редакции: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Томский государственный университет

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 52-98-49
сайт: <http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru