

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2015

№ 1(29)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77-29495 от 27 сентября 2007 г.

Журнал входит в «Перечень российских рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук»
Высшей аттестационной комиссии



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М.А. Боровская, д-р экон. наук, проф.; **М.И. Зверяков**, д-р экон. наук, проф., член-корр. НАН Украины; **В.Н. Шимов**, д-р экон. наук, проф., Белоруссия; **С.Ф. Серегина**, д-р экон. наук, проф.; **В.М. Zubov**, д-р экон. наук, проф.; **Ф. Хуберт**, д-р экон. наук, Германия; **Э. Дрансфельд**, д-р экон. наук, Германия

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

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

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Баликов В.З. Специфика банковского сектора России и степень конкурентности его среды	5
Баранов В.В., Зайцев А.В., Мурадов А.А. Влияние фактора технологичности отрасли на модель взаимоотношений государства и бизнеса	19
Гульбина Н.И., Артибякина Т.Ю. Идеология и экономическая наука	31
Пономарев А.И., Пономарев М.А. Социальная направленность управленческих функций государства, бизнеса и НКО	42

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Герман М.В. Методика комплексной оценки деятельности и эффективности использования ресурсов организациями, реализующими программы профессиональной подготовки кадров	51
Затепякин О.А. Рискогенность формирования качества рабочей силы в современных социально-экономических условиях	63

МЕНЕДЖМЕНТ

Кижикина В.В. Экономические и социальные функции крупного бизнеса в регионе (опыт анализа по Ростовской области)	80
Налбандян А.А. Закон о контрактной системе – «свет в конце тоннеля», или повышение эффективности бюджетных расходов с помощью закона о контрактной системе	90
Редчикова Н.А., Фомина Ю.А. Поддержка аграрного сектора стран БРИКС: существующая практика и возможные перспективы	102

ФИНАНСЫ

Беспалова О.В., Ильина Т.Г. Современные методологические подходы к анализу денежно-кредитной политики Центрального банка	117
Гринкевич Л.С. «Налоговый манёвр», деофшоризация экономики и другие направления современной налоговой политики России	138
Леонов М.В. Количественные показатели ценовой дискриминации на рынке банковских вкладов	151
Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Влияние виртуальной экономики на конкурентоспособность национальной финансовой системы	160
Федорович Т.В., Дрожжина И.В. Консолидированный учет корпоративной прибыли: методический аспект	170

ОБРАЗОВАНИЕ

Казначеева Н.Л., Тетерюкова О.М. Профессиональная компетентность специалистов экономического профиля: сущностное содержание и оценка	186
---	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	202
----------------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Balikoev V.Z. The specifics of the Russian banking sector and its competitive environment	5
Baranov V.V., Zaitsev A.V., Muradov A.A. Influence of technological factors on the industry model of relations between the state and business	19
Goolbina N.I., Artibiyakina T.U. Ideology and economics	31
Ponomarev A.I., Ponomarev M.A. Social orientation of governmental, business and NGOs management functions	42

LABOUR ECONOMICS

German M.V. Methodology of integrated assessment activities and resource efficiency organizations that implement professional training	51
Zatepyakin O.A. Risk factors of workforce quality formation in the modern socio-economic conditions	63

MANAGEMENT

Kizhikina V.V. Economic and social functions of big business in the region (experience of Rostov region's analysis)	80
Nalbandyan A.A. The Law on the contract system – «light at the end of the tunnel» or increasing the efficiency of budget expenditures through the law of contract system	90
Redchikova N.A., Fomina Y.A. BRICS agricultural markets support: the existing practice and possible perspectives.....	102

FINANCE

Bespalova O.V., Ilina T.G. The modern methodological approaches to analysis monetary and credit policy of the central bank	117
Grinkevich L.S. "Tax maneuver", deoffshorization of economy and other directions of modern Russian tax policy	138
Leonov M.V. Quantitative indicators of price discrimination in the market of retail deposits	151
Matveeva L.G., Chernova O.A. Effects of virtual economy competitiveness national financial systems.....	160
Fedorovich T.V., Drozhzhina I.V. The consolidated accounting of corporate profit: methodical aspect	170

EDUCATION

Kaznacheeva N.L., Teteryukova O.M. Professional competence of experts of an economic profile: intrinsic contents and assessment.....	186
---	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	202
--	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 330.338

В.З. Баликоев

СПЕЦИФИКА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ И СТЕПЕНЬ КОНКУРЕНТНОСТИ ЕГО СРЕДЫ

В статье рассматриваются специфические особенности и факторы развития банковского сектора российской экономики. Подчеркивается рентоориентированность банковского капитала, его политизированность и клановость. Обосновывается необходимость защиты и развития конкурентной среды банковского капитала, а также определяется степень ее конкурентности.

Ключевые слова: «вязкость» экономической среды, клановость, конкуренция, олигополистический финансовый капитал, политические инвестиции, эффективность конкурентной среды.

Конкуренция в целом определяется как экономическое состязание производителей за деньги потребителей. Оно имеет множество форм проявления: борьба за качество продукции, за снижение издержек производства, за источники ресурсов и т. д. Следовательно, банковскую конкуренцию можно определить как экономическое состязание кредитных организаций и учреждений на рынке банковских услуг за максимизацию своих прибылей. Банк выступает как продавец (размещая деньги, оказывая услуги) и как покупатель (привлекая деньги у физических лиц и предприятий). Конкурентоспособность коммерческого банка – это показатель его преимущества перед банками-конкурентами в определенный временной промежуток на рассматриваемом рынке [1. С 24]. В ходе конкурентной борьбы эффективность коммерческой деятельности банков значимо зависит от степени конкурентности самой банковской сферы и от того, как распределен, размещен банковский капитал на рынке и в географическом аспекте (очень важно для России), и в аспекте его концентрации и централизации. Кроме того, эффективность самой банковской сферы в целом обусловлена уровнем доверия к ней со стороны инвесторов – как физических, так и юридических лиц. Представляется, что такому на первый взгляд нематериальному фактору эффективности банков уделяется в самой банковской сфере слишком мало внимания. А доверие, между тем, если оно есть, превращается в мощный материальный фактор положительного характера для конкурентоспособности банка и в столь же мощный материальный фактор негативного порядка, если его нет.

Разумеется, конкуренция в банковской сфере имеет ряд существенных особенностей. Не вдаваясь в излишне подробный анализ, крупными штрихами определим наиболее существенные из них:

- Товар, который обращается в банковской среде, весьма специфичен и однороден – это деньги и другие финансовые инструменты.

• Банковская конкуренция одинаково тесно связана с экономикой и политикой, как внутренней, так и внешней.

• Особую специфику конкуренции в банковском секторе придает то, что банки оперируют привлеченными средствами, объем которых в 15–20 раз превышает объем собственных средств. Проявляется эта специфика в том, что банки значительно чаще и охотнее проводят рискованные операции, чем промышленные предприятия, и в то же время пользуются гарантиями государственного страхования вкладов населения. Естественно, что банковская конкуренция в значительно большей степени подвержена регулирующему воздействию государства и надзора со стороны Центробанка.

• Конкуренция в банковском секторе значительно более ограничена в своих формах проявления, чем в промышленности. Если в последней конкуренция исключительно многообразна из-за многообразия производимой продукции, взаимных отношений и связей, где творчеству просто нет никаких пределов, то в первом ее лимитирует элементарная ограниченность количества самих банковских услуг и продуктов. Это особенно заметно в России, в которой банковский продукт представлен 50–55 видами услуг, в отличие от Запада, где банки оказывают до 350 услуг.

Развитию количества и качества банковских услуг мешают входные барьеры в банковский сектор, которые столь непреодолимы в России в нормативном, законодательно-правовом отношении, что сильно затрудняет рост числа потенциальных конкурентов. Так, например, всю российскую национальную экономику обслуживает 847 банков, большинство которых составляют мелкие, не способные на реализацию крупных инвестиционных проектов кредитные организации. И это в шестой экономике мира по производству ВВП! Такая относительная «узость поля» конкурентной борьбы определяется тем, что банковская деятельность представляется законодательно как исключительный вид деятельности, несовместимой с производственной, торговой и даже страховой её формами.

• Очень интересной экономической особенностью рынка банковских услуг и конкурентной в нем борьбы, как заметили авторы одного исследования, являются отношения собственности, власти и подчинения, контроля и зависимости, которые приобретают исключительно денежный характер. Ответственность и обременительные обязанности, связанные с осуществлением прав собственности, остаются на подконтрольном (зависимом) юридическом лице, в то время как хозяйственная власть и господство банков осуществляются в условиях отсутствия хозяйственных рисков. Такая форма ведения конкурентной борьбы на рынке банковских услуг не только развязывает руки банковским организациям, но и часто не позволяет регулирующим органам применить антимонопольное законодательство [2].

Конкуренция в банковской среде чрезвычайно интересна и изобилует десятками примеров взлетов и падений, однако мы их затронули только в той степени, в какой они нам помогут ответить на вопрос, вынесенный в заголовок. Сами по себе указанные особенности банковской конкуренции не являются предметом данного исследования. Однако вряд ли можно согласиться с тем, что банковские продукты и услуги могут взаимно заменять друг друга, при этом не имея «внешних» (небанковских) заменителей. Из-за этого якобы

межотраслевая конкуренция осуществляется преимущественно посредством перелива капитала [3]. Это далеко не так. Во-первых, межотраслевая конкуренция во всех отраслях экономики осуществляется в конечном итоге в форме перелива капитала, и в этом смысле банковская сфера не является исключением. Может быть, характерной чертой перелива банковского капитала является его высокая скорость, быстрота реализации? Но это уже особенность другого порядка. Во-вторых, отсутствие внешних заменителей касается исключительно банковской сферы. Но на рынке банковских услуг заменители явно присутствуют в лице специализированных кредитно-финансовых институтов: пенсионных и страховых фондов, паевых инвестиционных фондов, ломбардов, почты, торговых домов и т.д. Недаром СКФИ считаются одной из самых серьезных угроз банковскому сектору экономики. И не только в России. В настоящее время СКФИ занимают половину рынка банковских услуг, да и промышленные гиганты не дремлют (см. ниже).

Приступая к рассмотрению основного вопроса, мы исходим из того, что доминирующим капиталом сегодня в мировой экономике является «олигополистически-финансовый капитал», стремящийся к единению с государством. Это первая и главная особенность конкуренции в банковском секторе в настоящее время, позволяющая крупнейшим компаниям регулировать свои прибыли. Однако банки испытывают мощнейшее давление со стороны промышленных корпораций – гигантов, которые, значительно усиливая долю грюндерства, фондовых операций, операций на валютных биржах, на рынке ссудных капиталов, получают возможность зарабатывать больше, чем от промышленной и торговой деятельности. Суть процесса заключается в том, что происходит перемещение высоких технологий из реального сектора в рентопроизводящие отрасли, финансово-правовой и банковский сектора, в результате чего последнему возникает реальная угроза как со стороны означенных промышленных гигантов, так и со стороны специализированных кредитно-финансовых организаций и институтов [4. С. 204–207].

В современной экономической науке этот процесс смещения экономических приоритетов называется «финансиаризацией». В результате финансиаризации субъекты реальной экономики становятся участниками фондовых спекуляций, трансформируя производственный и торговый капитал в финансовый. В итоге производители и торговцы, не являясь банковскими организациями, берут на себя традиционно банковские функции. Кредитуют как личное, так и производительное потребление клиентов.

Результатами этого процесса закономерно становятся:

1. Относительное сокращение инвестиций в реальный сектор.
2. Усиление и обострение конкуренции в финансовом и особенно в банковском секторе. Эти общемировые тенденции развития конкуренции в банковской сфере накладываются в условиях России на все еще сохраняющийся переходный характер ее экономики.

В связи с заявленной темой выделим следующие особенности переходной экономики, задающие специфику именно банковской сфере России:

1. В состоянии перманентного изменения находятся отношения собственности. Все еще не закончен раздел и передел государственной собственности, что в значительной степени порождает постоянную нестабильность рынка, в

том числе и олигополистического, коим является рынок финансовых и банковских услуг.

2. Включение России в мировую экономику в качестве поставщика сырья и рынка сбыта готовой продукции объективно определило формирование соответствующей олигархической элиты, власть и богатство которой базируются на паразитической эксплуатации ресурсов страны.

3. В результате возникла высокая «вязкость» экономической среды, вытекающая из недостаточной развитости рынков факторов производства, низкой мобильности трудовых ресурсов, асимметричности информации, бюрократических барьеров и т. д. Результат – растет неравномерность развития рынков, отраслей и особенно регионов.

4. «Вязкость» экономической среды [4. С. 204–207] усиливается нарастанием в ней клановости¹. Государство создает кланам определенные преимущества перед всеми другими участниками экономической и политической жизни: номенклатурные работники-предприниматели, когда роли чиновников и предпринимателей четко не отделены друг от друга, становится более существенной роль неформальных групповых норм общения, чем законодательные, осуществляется институционализация теневой экономики и т.д.

В этих условиях главными факторами конкуренции являются уровень и контроль корпоративной власти над рынком, производством, социальными процессами, статус предприятия, близость к ресурсам, степень сращивания с государственным аппаратом, а в определенных сферах – коррупция, иногда и прямое насилие.

5. Стремительно нарастают издержки перераспределительной деятельности – политические инвестиции. Одной из самых важных и объективных причин нехватки инвестиций в реальный сектор российской экономики является рост именно политических инвестиций. Суть проблемы в следующем. Громадное большинство инвестиций в России направлено на получение «ренты». Очень важно отметить, что получение «ренты» в основном связано с перераспределительной функцией государства. Экономические агенты ищут возможность заключить сделку с государством с целью извлечения выгоды – ищут способы получения «ренты». Надо заметить, что эта «рента» ничего общего с земельной рентой не имеет. Ибо первая рента является результатом политических махинаций, в то время как вторая – результат экономической деятельности в сельском хозяйстве.

Чтобы иметь такую возможность – получить «ренту», надо включиться в целевые программы. Давать «откаты», потратиться на «лоббирование». Такая деятельность олигархов, неважно в данном случае – банковских или промышленных, связана с ограничением конкуренции и, естественно, с получением монопольной прибыли. Но самое главное заключается в том, что эта деятельность не связана с созданием реального общественного богатства. Однако поскольку деятельность, направленная на получение «ренты», требует осуществления соответствующих затрат, монополии – и те и другие – при-

¹ Под кланом здесь понимается сообщество, включающее представителей бизнес-элиты, органов власти, силовых структур, цель которых состоит в получении прибыли, захвате новых рынков и активов, накоплении ресурсов, расширении экономической и политической власти.

носят обществу чистый ущерб. Убыток. Иначе говоря, рентоориентированный сектор российской экономики растет и развивается значительно быстрее, а следовательно, отвлекает на себя все большую часть инвестиционных ресурсов страны. Соответственно инвестиционный голод в реальном секторе экономики растет, так как все большая часть инвестиционных ресурсов отвлекается от него [5. С. 14–15]. В экономике России возникает парадоксальная ситуация: самая богатая денежными ресурсами страна испытывает самый большой голод в них. Реальный сектор экономики страны задыхается от нехватки денежных ресурсов.

Указанные особенности объективно подводят к усилению процессов сращивания олигополий (экономической власти) с государством (политической власти). Закономерным становится и результат: олигополистический рынок медленно, но уверенно трансформируется в государственно-монополистический, красиво «обзываемый» в современной экономической науке институциональным капитализмом (по В.И. Ленину, империализмом).

В ходе взаимного действия банковского и промышленного секторов исключительное развитие системы политических инвестиций подтверждает идею А.В. Аникина и С.В. Лятенко о том, что в современной мировой экономике, особенно в российской, добавим мы, отчетливо вырисовывается властвующее и регулирующее её ядро. Но уже не в виде дуумвирата: монополистического промышленного и банковского капиталов, как было в начале XX в., а в качестве триумвирата: промышленный капитал плюс банковский капитал плюс капитал государства [2].

Указанный процесс сращивания приводит к весьма интересным результатам. Во-первых, усиливается политика центральной власти и централизованных начал в управлении российской экономикой, рост госсектора и расходов государства на экономическое развитие. Так, вклад расходов госбюджета в создание ВВП страны в 2010 г. достиг 40%, а в 2012 г. – 42%. Во-вторых, происходит укрепление власти олигополистов на финансовых рынках. Если в 2003 г. 60% российского фондового рынка находилось под контролем 10 игроков, то сегодня на них приходится уже 70%. Сравним: в Европе 10 крупнейших холдингов контролируют 30%, конкретно в Германии – 21%, во Франции – 29%, а в США и Великобритании – соответственно 6 и 7%.

Банковский сектор российской экономики, будучи в высшей степени олигополизацией, не только находится в гуще описываемых событий, но и активно участвует в них, ускоряя сами процессы сращивания, притом уверенно освобождаясь от какой бы то ни было социальной ответственности [6. С. 6–7].

Было бы неверным так характеризовать весь банковский сектор России. Он ведь неоднороден. Речь, безусловно, идет о банках с государственным участием. Их немного, но они являются 100 %-ной олигополией. Если на них в 1998 г. приходилось 31% всех активов банков, то в 2012 г. – уже 60% [4]. В настоящее время их доля выросла до 72%. И этот рост в 12% всего за два года.

Малое количество банков (847) и их неравномерное (!) распределение по громадной территории страны сформировали очень интересную особенность как банковской сферы, так и банковской конкуренции в ней. Во-первых, 60%

банков сконцентрировано в Москве и Московской области. По разным данным, здесь же сконцентрировано до 70–80% всех банковских капиталов, где тон («правила игры») задают 7 банков развития с государственным участием. Во-вторых, если учесть еще регион Санкт-Петербурга, то все остальные регионы страны, которые можно назвать финансовой периферией, имеют не более 15–20% банковских капиталов. Но даже это немногое распылено на множество банков. Какую конкуренцию может составить, например, Сбербанку с его активами в 16 трлн руб. «Владикомбанк» со своими 440 млн руб. (капитал первого в 34 тыс. раз больше капитала второго). Поэтому согласно Й. Шумпетеру, за крупные научно-технические проекты, как правило, берутся или банки развития («семерка»), или банки ФПГ, например Газпромбанк, а в итоге происходит все та же перекачка финансовых и налоговых ресурсов в Центр. В-третьих, возникает банковская сфера разной интенсивности и концентрации банковского капитала и конкуренции в регионах страны. Иначе говоря, банковская среда очень неоднородна в региональном аспекте, хотя именно такая однородность должна была бы быть ее основным преимуществом перед промышленным капиталом, чьи активы несравненно менее ликвидны и в меньшей степени подвержены тенденциям межотраслевой конкуренции. Иначе говоря, уровень конкурентности банковской сферы разный в различных регионах страны – высокая в Центре и более низкая на периферии. Все это дает основание предположить, что в России еще не создана банковская сфера развитой рыночной экономики, которой вышеназванные характеристики банковской сферы не свойственны.

Для рынка в целом характерно активное, иногда просто агрессивное нежелание субъектов рынка подпадать под какое бы то ни было регулирование со стороны государства. Оно естественным образом по определению вытекает из самой сути рыночной экономики. Особенно это касается банковского капитала, банки тем не менее сохраняют глубокую веру в то, что в случае промышленного или финансового кризиса государство им обязательно поможет. И эти надежды не пустые. Они имеют определенные государственные преференции, а в кризисные ситуации – прямую государственную помощь. Но в основном те, что входят в вышеобозначенный триумвират.

Так, например, ведущие банки России упрочили свои позиции в период мирового финансового кризиса. Именно через них прошел основной объем средств антикризисной поддержки терпящим бедствие гигантам отечественной промышленности. В итоге в 2009 г. доходы Сбербанка выросли на 40%, ВТБ – на 45,2%, а Россельхозбанк, выполняющий функции оператора господдержки АПК, учетверил свои обороты. Замечательно. Но дело в том, что указанные банки не выдали терпящим бедствие промышленным гигантам ни одного значимого кредита и государство вынуждено было дополнительно вложить в них еще около 800 млрд руб. А банки даже не отчитались за полученные деньги, потраченные на валютные спекуляции.

Картина не изменилась и сейчас. Все развивается по тому же сценарию. В условиях нарастающего нового кризиса и активной санкционной политики США и Западной Европы в отношении России Правительство Российской Федерации выделило из фонда национального благосостояния более 1 трлн руб. на поддержку крупнейших банков страны. С благовидной це-

лю – чтобы те поддерживали промышленный сектор и ни на что другое их не тратили. Блажен кто верует, так как банки те же.

Каковы же экономические последствия государственной опеки ограниченного круга банков, составляющих мощнейшую олигополию?

1. Конкуренция между участниками олигополии практически отсутствует, так как с молчаливого согласия государства рынок между ними поделен, а каждый из них условия сговора соблюдает. Практически используя государственный ресурс (черпая из одного источника), они не могут его расходовать друг против друга.

2. В целом сокращается конкурентный потенциал банковского сектора, так как он искусственно разделен на два сегмента: банки с государственным участием и другие коммерческие банки, по существу действующие на региональном уровне. Если первые используют административный (читай – государственный) ресурс, то вторым он практически недоступен. Первые имеют исключительные преимущества по отношению ко вторым. Идет, естественно, непрерывный процесс перекачки средств из региональных банков в банки с государственным участием. Безусловно, этот процесс не может не сопровождаться и перекачкой средств из региональной экономики в Центр. Очевидно, что конкурентные начала рынка банковских капиталов угнетаются, а развитие самого банковского сектора стагнируется.

3. Бесспорно, у банков снижаются стимулы к разработке новых продуктов, новых организационных и технологических решений.

4. В итоге на фоне неизбежного общего снижения эффективности национальной экономики эффективность деятельности банков с государственным участием снижается быстрее.

5. Растет опасность использования колоссальных финансовых ресурсов банков отдельными политическими партиями и силами.

6. Усиливается вероятность (опасность) системного риска (кризиса) экономики страны в случае краха хотя бы одного такого банка из-за громадных ресурсов, сконцентрированных в них.

Сговор вообще свойственен олигополистическому рынку. Это его имманентная черта, одна из его принципиальных характеристик. Сговор тем и отличается от договора, что его очень сложно подтвердить документально. Чаще всего он существует в форме «джентльменского соглашения». Но главное социальное отличие сговора от договора заключается в его антиобщественном содержании. Сговор всегда направлен против интересов общества и реализуется конкретно во вред обществу, наносит ему экономический и социальный урон. Но условия сговора свято соблюдаются. А причин для его соблюдения много: производственная необходимость, желание скрыть прибыли от налогообложения, избежать национализации, уйти от выполнения социальных функций и обязательств и т.д. Вывод очевиден – конкуренция в банковском секторе в значительно большей степени принимает скрытые формы, чем в реальном секторе, а следовательно, и контролировать, поощрять и защищать её настолько же труднее.

В связи с этим возникает еще одна особенность банковского сектора экономики – меры регулирования со стороны государства оказываются направ-

ленными не на предотвращение будущего финансового кризиса, а на преодоление последствий прошедшего [2].

Особое внимание надо обратить на то, что концентрация банковского капитала и формирование олигополии в банковском секторе ведут к олигополизации рынка в целом, как финансового, так и реального секторов экономики. Так, например, в 2000 г. 80% ВВП страны производили 1200 компаний, в 2005 г. – 900, а в 2012 г. – всего 500 компаний [4]. И большинство из них с участием государственного капитала. Налицо явное возрастание роли государства в национальной экономике.

Усиление роли государства в формировании олигополий сопровождается политикой «двойных стандартов». Юридические нормы регулирования прав и полномочий предприятий (участников и не участников олигополий) часто оказываются недействительными, если противоречат политической воле исполнительной власти. Государство вызывает нестабильность экономического развития, социальную уязвимость прав собственности. Так, например, дело ЮКОСа разрушило саму компанию. Конечно, можно было и, скорее всего, нужно было судить Ходорковского и Лебедева, но зачем компанию-то разрушать? Но именно это разрушение принесло Газпрому 13 млрд долл. чистого дохода в результате приобретения за бесценок «Сибнефти».

«Двойные стандарты» ведут к стагнации, застою конкурентной среды в стране, а следовательно, к торможению развития рынка в целом. Они связаны с широкой практикой «личной унии», сращиванием политической и экономической власти. И хотя начался вывод чиновников из составов советов директоров компаний и, наоборот, из правительственных органов, процесс предстоит длительный и труднореализуемый (А. Кудрин – «Алроса», В. Зубков – Россельхозбанк, И. Сечин – «Роснефть», М. Левитин – Аэрофлот), так как необязательно состоять в совете директоров или быть крупным чиновником, чтобы реально управлять компанией или, наоборот, участвовать в политическом (реальном) управлении страной (Д. Медведев – «Газпром», А. Миллер – там же, В. Костин – ВТБ, Г. Греф – Сбербанк и т.д.). Всего 270 крупных государственных чиновников и деятелей высшего эшелона сидят и сегодня в банковских структурах и других олигархических группировках. Такое сращивание конкретно выражается в постоянном инициировании массы новых частых и частных изменений законодательства, которые объясняются его совершенствованием, на самом же деле ведут к перманентному изменению «правил игры», а как известно, в мутной воде рыба ловится значительно лучше.

Итак, каков ответ на поставленный в заголовке статьи вопрос? Какова степень конкурентности рынка банковских услуг? И хотя мы уже ответили на этот вопрос теоретически, подкрепим свой тезис конкретным материалом. На первый взгляд рынок банковских услуг монополистический. Главным признаком такого рынка, как известно, является наличие множества производителей одного и того же продукта. На анализируемом рынке их 847. И конкуренция между ними достаточно острая. Да и видимых экономических барьеров для входа на этот рынок нет. Условия или «правила игры» для всех банков вроде бы тоже одинаковые. Институционально. Однако более пристальный взгляд на состав банков, их финансовое положение, размеры активов и

даже географическое местоположение опровергает наше предположение. Из 847 банков только один Сбербанк со своими 16 трлн руб. активов владеет 35% всех банковских капиталов. Совокупный капитал еще шести крупнейших банков – 35%. Остальные 840 банков владеют оставшимися 30% банковских активов. Налицо явная сверхконцентрация банковского капитала. И не только в процентном отношении. Каждый из семи супербанков владеет активами в сумме более 1 трлн руб. Капитал восьмого – «Юникредитбанка» уже в два раза меньше, чем седьмого из первой группы – Альфа-банка. Последние 140 банков обладают активами менее 1 млрд руб., а оставшиеся 140 – менее 0,5 млрд руб. Возможна ли между такими разновеликими банками монополистическая конкуренция?

Вывод очевиден. Рынок банковских услуг в России является олигополистическим, ибо в нем семь ведущих игроков, с которыми конкуренция в обычном ее понимании просто невозможна. Они и задают «правила игры», они же получают монопольную прибыль. Именно они сражаются с промышленными гигантами и с государственными структурами. Хорошо известный тезис В.И. Ленина о том, что десятки крупных и крупнейших предприятий – это все, а сотни и тысячи мелких предприятий – ничто, подтверждается на современном российском материале.

Уровень монополизации банковской сферы России о методу Герфиндаля – Гиршмана*

Банк	Капитал, трлн руб.	% от общей суммы активов	Уровень мон. власти, %
Сбербанк	16	35	1325
ВТБ	5	11	121
Газпромбанк	3,5	7,7	59
ВТБ-24	2	4,4	19
Россельхозбанк	2	4,4	19
Банк Москвы	1,7	3,8	14
Альфа-банк	1,5	3,3	11
Итого	31,7	70,0	1570

* Расчеты автора по данным «Рейтинг банков. Банки. ру».

Теперь мы попытаемся непосредственно определить уровень монопольной власти в банковской сфере России. Индекс монопольной власти А. Лернера

$$J_L = \frac{P_m - MC}{P_m}$$

здесь не подходит. Определять предельные издержки в банковском секторе, да и в любом другом – дело безнадежное. Теоретически это возможно, а практически – нет. Не зря экономисты при определении уровня монопольной власти по А. Лернеру предельные издержки (MC) заменяют средними (AC). Но тогда искажается, и значительно, реальная картина конкурентности среды. В силу этого мы использовали индекс Герфиндаля – Гиршмана, более простой и главное – более точный (таблица):

$$J_{nn} = S_1^2 + S_2^2 + S_3^2 + \dots + S_n^2,$$

где S_1^2 – удельный вес в процентах на рынке самой крупной фирмы; S_2^2 – удельный вес второй по величине фирмы и т.д. по нисходящей.

Подставим данные Центробанка в формулу

$$J_{nn} = S_{35(1325)}^2 + S_{11(121)}^2 + S_{7,7(59)}^2 + \dots + S_n^2 = 1570\%.$$

Анализ материала показал, что и эта формула точна относительно. Ее, безусловно, можно и надо использовать, но весьма осторожно и с множеством оговорок. Если строго следовать формуле, то из-за совершенно разных уровней концентрации банковского капитала, его расслоения по несопоставимым по масштабу активов группам уровень монопольной власти составляет всего 1500% при максимуме в 10000%. Очевидно, степень монополизации банковского сектора сильно занижена, размыта. Но это потому, что мы считали удельный вес каждого банка из олигополии отдельно, как и полагается по формуле. В этом случае, чтобы получить более достоверные данные, необходимо считать удельные веса каждого из 847 банков, что и невозможно и нецелесообразно. Но в силу того, что «семерка» банков представляет собой ярко выраженную олигополию, занимающую доминирующее положение в банковской сфере, мы можем их капиталы посчитать вместе. К тому же необходимо учесть и характер концентрации капитала по политическому и географическому признакам, что для России имеет огромное значение. Увы, количественно этот фактор выразить невозможно. Очевидно одно – он работает в сторону усиления олигополизации рынка банковских капиталов. Таким образом, объединим первые семь банков в одну группу по нижеследующим причинам:

Во-первых, эти семь банков представляют собой ярко выраженную олигополию.

Во-вторых, в их капитале значительное участие принимает государство. Они не являются чистым продуктом конкурентной борьбы.

В-третьих, занимают доминирующее положение в банковской сфере не только по экономическим, но и по политическим и географическим аспектам. Результаты расчетов оказались поразительными:

$$J_{nn} = S_{1-7(72)}^2 + S_8^2 + S_9^2 + \dots + S_n^2 = 5184\%.$$

Таким образом, во втором случае индекс монопольной власти оказался куда более реалистичным – 5184%. Но даже и этот показатель характеризует монопольную власть в банковском секторе России гораздо ниже ее реального уровня. Ведь доля активов «семерки» в совокупном банковском капитале составляет более 72%, но так как автор этих строк не имел возможности учесть возросшие доходы этих банков в 2014 г., реальная их власть выше. К тому же мы не стали вводить в формулу показатели других крупных банков. Не говоря о том, что факт участия государства в их капитале многократно

усиливает монополизацию (олигополизацию) рынка, а оно, как говорилось выше, никакими индексами не фиксируется и не измеряется. Итак, природа конкуренции в банковском секторе олигополистическая. Наш вывод корреспондирует с известными признаками олигополии:

1. На рынке господствует несколько фирм (от 4 до 7), но может существовать параллельно и множество мелких. Для анализируемого рынка это так.

2. Продукт не просто стандартизирован, а находится в высокой степени стандартизации. Продукт одного производителя, по существу, ничем не отличается от продукта другого производителя. Это тоже очевидно.

3. Фирмы-олигополисты обладают высокой степенью контроля над рынком. И это так.

4. Фирмы осознают свою взаимозависимость и тесно взаимодействуют друг с другом. Всегда принимают решения, учитывая реакцию конкурентов. И это имеет место.

Каковы социально-экономические последствия существования такого рынка?

1. Доминирует в мировой экономике «олигополистически-финансовый капитал», содержанием которого является «единение государства и монополий». В России этот признак виден особенно отчетливо.

2. Промышленный капитал, занимающийся грюндерством, фондовыми операциями, операциями на валютной бирже, рынком ссудных капиталов, зарабатывает этим больше, чем промышленной и торговой деятельностью. Данный процесс в России очевиден, но выражен не столь явно.

3. Банковский капитал в России развивается значительно быстрее, чем промышленный. Так, например, соотношение темпов их развития в 2012 г. было 10,2% против 3,8%, а в 2013 г. – 9,8% против 1,8% соответственно.

Как уже отмечалось, суть данного процесса заключается в перемещении высоких технологий из реального сектора в рентоориентированный, финансовый и банковский сектора. В России данный процесс выражен особенно ярко.

Результатами указанного процесса закономерно становятся:

1) сокращение инвестиций в реальный сектор;

2) возникновение в России высокой «вязкости» экономической среды, усиливающейся из-за нарастания в ней клановости;

3) отсутствие конкуренции между участниками олигополии, так как с молчаливого согласия государства рынок между ними поделен. В конкурентной борьбе возникает неравенство «правил игры». Одни («семерка»), опираясь на экономическую и политическую мощь государства, заведомо поставлены в тепличные рыночные условия, а другие отданы стихии рынка. В итоге конкурентные начала рынка банковских капиталов угнетаются и принимают скрытые формы;

4) возникновение в России неоднородной структуры банковского капитала – концентрация и высокая интенсивность его деятельности в Центре и нарастающая его дисперсность на периферии;

5) в целом сокращение конкурентного потенциала банковского сектора, так как он искусственно разделен на два сегмента, а банки теряют стимулы к разработке новых продуктов, новых организационных и технологических решений;

6) в итоге на фоне неизбежного общего снижения эффективности эффективность банков с государственным участием снижается быстрее;

7) эффективность банковского сектора экономики России значительно ниже его эффективности в странах с развитой рыночной экономикой.

Эффективность банковского сектора во всех отношениях и функциональных направлениях можно поднять только при одном условии – защищать добросовестную конкуренцию в нем, стимулировать ее, обеспечивая в обязательном порядке его транспарентность. Ничего нового, в отличие от идей А. Смита, здесь нет. Это аксиома. Равноправная конкуренция и рыночная дисциплина предполагают наличие ясных и четких правил игры, за соблюдением которых государство в лице ФАС и Центробанка должно наблюдать и жестко требовать следовать им. При этом крайне необходимо исключить двойные стандарты и законодательные ограничения неформальных связей менеджмента банков и государственных чиновников.

Однако сегодня совершенно очевидно, что Центральный банк практически ничего не делает для развития конкуренции в банковской сфере. Он в значительно большей степени занят надзорными функциями, притом формального характера. В итоге коммерческие банки следуют за экономическим ростом, а не выступают в качестве его движущих сил, что а priori должно было быть их основной функцией. Будучи в основном занятыми перераспределением общественного продукта в свою пользу, они практически забыли и не занимаются кейнсианской проблемой превращения сбережений в инвестиции, а следовательно, в эффективный спрос. Это значительно облегчило бы вывод российской национальной экономики из надвигающегося кризиса, угрозы которого обостряются и становятся особенно опасными и зримыми в условиях санкционной политики западных стран в отношении России.

Литература

1. *Эзрох Ю.С.* Количественная оценка конкурентоспособности коммерческого банка в России. Новосибирск, 2013.
2. *Исаева П.Г., Магомедшерифова А.М., Аливердиев Р.М.* Особенности формирования конкурентных отношений в банковском секторе России. URL: <http://www.uecs.ru/uecs-36-122011/item/843-2011-12-12-05-44-17>.
3. *Банковская конкуренция и маркетинг.* URL: <http://www.market-pages.ru/bankmark/28.html>
4. *Казанцева Е.Г.* Влияние глобальных олигополистических компаний на мировое развитие. // Микроэкономика. 2011. № 6.
5. *Баликов В.З.* Особенности развития финансового капитала в современной России // Банковские системы в период мирового финансового кризиса. Новосибирск, 2011.
6. *Белоглазова Г.Н.* Роль банков с государственным участием в банковской системе России // Банковские системы в период мирового финансового кризиса. Новосибирск, 2011.

Balikoiev Vladimir Z. Department of Humanities, Social and Economic Sciences, Novosibirsk State Academy of Architecture and Arts, Novosibirsk, Russia. E-mail: balikoiev1941@yandex.ru

THE SPECIFICS OF THE BANKING SECTOR IN THE RUSSIAN FEDERATION AND THE DEGREE OF ITS BUSINESS ENVIRONMENT COMPETITION.

Keywords: “Viscosity” of the economic environment; Clannishness; Competitiveness; Oligopolistic financial capital; Political investment; Regional disparity; Efficiency of the competitive environment.

The author presumes that the banking sector efficiency largely depends on the level of competitiveness of its environment as well as the principles of concentration and centralization of a bank capi-

tal. The paper places particular emphasis on the nature of the banking sector of the economy where economic entities act within undeveloped market relations at the cost of borrowed funds.

This paper states that the dominant capital in today's global economy is an "oligopolistic financial capital" that seeks to unite with the state: its economic, political and legislative power. The economy has been showing a growth of share of investments into politics, providing particular hedging of banking transactions by the state. Corporate sector's participation in this process provides a considerable competitive pressure on the bank capital. As a result, there are two features of the entire economic system functioning:

1. A shift of economic activity from the real sector to its rent-producing industries and banking and financial sector;

2. Current Russian economy, as well as the global economy, clearly have a governing and regulating core organized as a triumvirate: industrial capital, bank capital and public capital, both in economic and political aspects.

This paper defines the banking services market as oligopolistic. However, it also emphasizes that based on formal features the entire banking sector largely matches the criteria of a monopolistic competition. Indeed, there is a required minimum of banks in the market – 847. But according to the official data only, 7 out of these 847 banks own 72% of all banking assets in the country. Geographic distribution of banks and their capital in Russia is unique. Moscow, the Moscow Region and St. Petersburg hold 80-85% of bank capital. The rest of the vast "periphery" accounts for only 15-20%. The establishment of the banking sector of different intensity of banking capital concentration and competitiveness has occurred in the Russian market. These figures are very high in the center and very low in the periphery. As a result, the seven abovementioned banks of development that dominate the entire economic space of the country in fact transfer financial resources from the periphery to the center, aggravating their already highly uneven regional distribution. Based on the analysis of the particular statistical material, the paper states that the banking sector of the economy has experienced a decrease in competitive potential, and with it, a slowdown in development.

The banking sector that has been established in Russia is showing different levels of banking capital concentration and different degree of competitiveness in the center and the periphery. Financial resources are transferred to the center, which aggravates their already highly uneven distribution across the regions of the country.

This paper represents the measurement of the monopoly power index in the banking sector using the Herfindahl-Hirschman method, although it emphasizes its relative inaccuracy. The result is impressive – 5184% with a maximum of 10,000%. It should be noted that in fact, this figure is much higher, as the author has identified the economic weight of just these seven banks, not to mention the fact that the involvement of the state in their capital significantly enhances the monopolization of the bank capital market. The conclusion emphasizes that against an overall decrease in economic efficiency, the banking sector's efficiency has been decreasing faster, either has the efficiency of state-owned banks within it.

References

1. Ezrokh Yu. S. *Kolichestvennaya otsenka konkurentosposobnosti kommercheskogo banka v Rossii* [Quantitative assessment of the competitiveness of a Russian commercial bank]. Novosibirsk, 2013.
2. Isayeva P.G., Magomedsherifova A.M., Aliverdiyev R.M. *Osobennosti formirovaniya konkurentnykh otnosheniy v bankovskom sektore Rossii* [Specifics of the formation of competitive relations in the banking sector in Russia]. Available at: <http://www.uecs.ru/uecs-36-122011/item/843-2011-12-12-05-44-17> (accessed 11 November 2014).
3. Bankovskaya konkurentsia i marketing. Available at: <http://www.market-pages.ru/bank-mark/28.html> (accessed 11 November 2014).
4. Kazantseva E.G. Vliyaniye global'nykh oligopolisticheskikh kompaniy na mirovoye razvitiye [The impact of global oligopolistic companies on global development]. *Mikroekonomika*, 2011, no. 6, pp. 204-207.
5. Balikoyev V.Z. Osobennosti razvitiya finansovogo kapitala v sovremennoy Rossii. In: *Bankovskiy sistem v period mirovogo finansovogo krizisa* [Banking systems during the global financial crisis]. Novosibirsk, 2011. pp. 14-15.

6. Beloglazova G.N. Rol' bankov s gosudarstvennym uchastiyem v bankovskoy sisteme Rossii. In: *Bankovskiy sistem v period mirovogo finansovogo krizisa* [Banking systems during the global financial crisis]. Novosibirsk, 2011. pp. 6-7.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Balikoyev V.Z. Spetsifika bankovskogo sektora Rossii i stepen' konkurentnosti ego sredy [The specifics of the banking sector in the Russian Federation and the degree of its business environment competition]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 5-18.

УДК 330.222.2

В.В. Баранов, А.В. Зайцев, А.А. Мурадов

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА ТЕХНОЛОГИЧНОСТИ ОТРАСЛИ НА МОДЕЛЬ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА

Предложены оценочные показатели для разделения отраслей по степени технологичности. Выявлены особенности инновационных стратегий предприятий различных отраслей. В зависимости от фактора технологичности отрасли предложены и проанализированы модели, характеризующие механизм взаимоотношений государства и бизнеса. Сформулированы предложения по повышению уровня технологичности предприятий средне- и низкотехнологичных отраслей.

Ключевые слова: степень технологичности отрасли, государственно-частное партнерство, модель взаимоотношений государства и бизнеса, территории опережающего развития.

Согласно ранее принятой в России стратегии перехода на инновационный путь развития (Стратегия-2020) [1] был сформирован и частично реализован ряд мероприятий в рамках инновационной политики государства. Спектр этих мероприятий был связан с улучшением бизнес-среды, стимулированием инновационной активности субъектов предпринимательской деятельности, разработкой организационно-экономических и финансовых инструментов поддержки технологической модернизации и перевооружения предприятий и т.д. Мероприятия, реализованные в рамках принятой государством концепции, были направлены на то, чтобы инновационная стратегия стала доминирующей функциональной составляющей в стратегии формирования конкурентных преимуществ предприятий, отраслей и народно-хозяйственных комплексов.

Однако изменение макроэкономической среды (стагнация мировой экономики), введение санкций со стороны США, Европейского союза и ряда других стран существенным образом повлияли на стратегию инновационных преобразований российской макроэкономической системы. Значительно сократился инвестиционный потенциал инновационной деятельности. В этой связи практически для всех отраслей российской экономики возросла актуальность решения задачи импортозамещения. В современных условиях решение этой задачи без активизации инновационных факторов развития субъектов предпринимательской деятельности практически невозможно.

Каждая из отраслей отечественной экономики характеризуется своим финансово-экономическим и инвестиционным потенциалом. Поэтому, учитывая эти обстоятельства, стратегия перехода предприятий той или иной отрасли народного хозяйства России на инновационные факторы развития должна быть различной. Это касается как существующих, так и вновь создаваемых предприятий.

Таким образом, стратегия инновационного развития конкретного предприятия существенным образом будет зависеть от степени технологичности отрасли, к которой принадлежит данное предприятие, а также от уровня интеллектуального потенциала. Разделяя отрасли по степени технологичности, можно выделить высоко-, средне- и низкотехнологичные группы отраслей. Для отнесения предприятия к той или иной отрасли необходимо иметь совокупность оценочных показателей. На наш взгляд, такими показателями могут выступать:

- технологический уровень производства продукции;
- степень новизны выпускаемой продукции;
- степень прогрессивности применяемого оборудования;
- доля объектов интеллектуальной собственности в активах предприятия;
- доля расходов на НИОКР и технологические инновации в чистой выручке предприятия.

Технологический уровень производства зависит от технологического метода воздействия на предмет труда, технологической интенсивности процесса, технологической управляемости процесса, его адаптационно-организационного уровня. Уровень технологического воздействия характеризуется степенью автоматизации операций. Уровень технологической интенсивности процесса может быть оценен с помощью коэффициентов использования материальных, энергетических и временных параметров технологического процесса. Уровень технологической управляемости показывает гибкость процесса и возможности изменения его параметров под воздействием требований внешних условий. Уровень технологической организации процесса определяется степенью оптимальности структурных связей технологического процесса (непрерывность, безотходность процесса и т.д.). Уровень адаптации технологического процесса характеризуется возможностью функционирования технологии с соблюдением заданного режима во взаимосвязи с уже существующим производством и окружающей средой.

Степень новизны выпускаемой продукции может колебаться в широком диапазоне, начиная от изменения внешнего вида продукции и заканчивая техническим усовершенствованием уже созданной продукции или созданием принципиально новой продукции.

Степень прогрессивности применяемого оборудования также может быть различной. Предприятие может использовать морально или физически устаревшее оборудование. Может применяться усовершенствованное или принципиально новое оборудование.

В таблице приведены характеристики предприятий, относящихся к высоко-, средне- и низкотехнологичным отраслям экономики.

Предприятия, относящиеся к различным отраслям, различаются не только инвестиционными возможностями активизации инновационных факторов, но и начальным уровнем инновационного потенциала. Уровень этого потенциала и дальнейшая динамика его развития зависят от многих факторов. Например, от объема и качества привлекаемых интеллектуальных ресурсов, наличия у предприятий возможности формировать оригинальные финансовые и инвестиционные стратегии, используя различные инструменты рынка капитала (венчурное, проектное и структурное финансирование, первичное пуб-

личное размещение – Initial Public Offering – IPO, финансовый лизинг и т.д.). Все эти факторы окажут существенное влияние не только на величину и динамику инновационного потенциала, но и уровень наукоемкости создаваемых инноваций, а в конечном итоге и на их конкурентоспособность на мировых рынках наукоемкой продукции.

Характеристики предприятий, относящихся к высоко-, средне- и низкотехнологичным отраслям экономики

№ п/п	Показатель	Отрасль экономики		
		Высоко-технологичная	Среднетехнологичная	Низко-технологичная
1	Технологический уровень производства продукции	Принципиально новая технология (процессная инновация)	Усовершенствованная технология	Старая технология
2	Степень новизны выпускаемой продукции	Принципиально новая продукция (продуктовая инновация)	Усовершенствованная продукция	Продукция с незначительными изменениями
3	Степень прогрессивности применяемого оборудования	Принципиально новое оборудование	Усовершенствованное оборудование	Физически или морально устаревшее оборудование
4	Доля объектов интеллектуальной собственности в активах предприятия	Высокая	Средняя	Низкая
5	Доля расходов на НИОКР и технологические инновации в чистой выручке	Высокая	Средняя	Низкая

Инновационная стратегия структур **высокотехнологичных отраслей** российской экономики базируется на создании качественно новых объектов интеллектуальной собственности, в основе которых лежат «прорывные» инновации. Многие из предприятий этих отраслей, являясь технологическими лидерами, уделяют большое внимание снижению издержек производства за счет применения ресурсосберегающих технологий и современных концепций управления. Крупные предприятия высокотехнологичных отраслей часто реализуют стратегию диверсификации, создавая в рамках своей организационной структуры венчурные предприятия. Созданные как внутренний венчур, подразделения реализуют высокорисковые инновационные проекты. Поэтому для высокотехнологичных отраслей российской экономики *модель взаимоотношений государства и бизнеса* должна базироваться на таких мероприятиях, как:

- стимулирование инновационной деятельности существующих в отрасли компаний;
- поддержка процессов создания новых высокотехнологичных предприятий и процессов их функционирования, в первую очередь на ранних стадиях развития.

Приоритетные направления государственной поддержки процессов создания и развития новых структур, ориентированных на высокотехнологичный бизнес, предполагают расширение масштабов финансовой поддержки этих структур. Это в первую очередь актуально для ранних стадий инновационной деятельности. В этой ситуации важную роль играют фонды посевных инвестиций. Эти фонды ориентированы на вложение капитала в российские компании, потенциал роста которых на отечественных и зарубежных рынках технологических инноваций высок. Поэтому инвестиционная стратегия таких фондов связана с вложением финансовых ресурсов в ценные бумаги и доли в уставных капиталах российских инновационных предприятий, находящихся на ранней (посевной) стадии развития.

В высокотехнологичных отраслях экономики фонды посевных инвестиций являются неотъемлемым инструментом эффективного превращения инновационных идей в конкретные инвестиционные проекты инновационной направленности. Реализация этих проектов приводит к появлению качественно новых результатов интеллектуальной деятельности, так называемых «прорывных» инноваций. Деятельность фондов посевных инвестиций особенно важна для практического воплощения проектов, которые реализуют компании с короткой историей операционной деятельности, так называемые «стартап-компании» (start-up).

Начальная (посевная) стадия развития стартап-компаний связана с переходом от инновационной идеи к инновационному проекту. Подобный переход предполагает, что идея создания инновации, как правило принадлежащая частным лицам – инициаторам проекта, передается юридическому лицу, т.е. предприятию, которое далее будет реализовывать эту идею, доводя ее до создания опытного образца, опытного или экспериментального производства. В качестве таких структур чаще всего выступают вновь создаваемые малые инновационные предприятия. Финансовую поддержку этих предприятий осуществляют фонды посевных инвестиций, активизируя процессы формирования института венчурных инвесторов, выступающих в качестве партнеров фонда и малых инновационных предприятий. В деятельности фондов посевных инвестиций активное участие принимают не только венчурные инвесторы, но и инициаторы посевных инвестиций. Участие инициаторов посевных инвестиций крайне необходимо, так как они имеют непосредственный доступ к интеллектуальным, материально-техническим и финансовым ресурсам, которые требуются для обеспечения деятельности венчурных инвесторов – партнеров фонда.

Активизация в российской экономике деятельности фондов посевных инвестиций, создаваемых как на федеральном, так и региональном уровне, позволяет обеспечить необходимые предпосылки для успешного решения задачи организации новых предприятий, ориентированных на высокотехнологичный бизнес. Инструментом решения подобной задачи будет качественный рост объемов финансирования, необходимых для создания этих предприятий.

Решению этой задачи также будет способствовать разработка и реализация федеральных и региональных целевых программ, направленных на поддержку малого и среднего инновационного предпринимательства. При этом важно и совершенствование механизмов поддержки деятельности частных

инвесторов малых инновационных предприятий – «бизнес-ангелов». Кроме того, необходимо формирование благоприятных условий для создания малых инновационных предприятий государственными научными и образовательными учреждениями в соответствии с Федеральным законом от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ [2].

На макроэкономическом уровне все эти мероприятия будут содействовать процессам интеграции созданных инновационных компаний в глобальные цепочки формирования стоимости. Для этого необходимо не только увеличение объемов и расширение видов ресурсного обеспечения, требуемого для создания новых инновационных компаний и организации деятельности этих компаний, но и повышение качества привлекаемых ресурсов. В первую очередь это касается интеллектуальных ресурсов, а также различных финансовых инструментов рынка капитала.

Для того чтобы интеграция действующих и создаваемых инновационных компаний в глобальные цепочки формирования стоимости протекала успешно, необходима соответствующая инновационная инфраструктура. Создаваемая в России национальная инновационная система предполагает, что основными элементами инновационной инфраструктуры должны стать бизнес-инкубаторы, технопарки и технополисы, центры трансфера технологий, центры коллективного доступа к оборудованию, технико-внедренческие особые экономические зоны, инновационно-промышленные кластеры и технологические платформы. В рамках развития инновационной инфраструктуры в июле 2014 г. Правительством РФ сформулирована концепция создания территорий опережающего развития. Основной целью формирования этих структур является увеличение инвестиционной привлекательности субъектов предпринимательской деятельности российских регионов. Механизм функционирования территории опережающего развития должен базироваться на активизации финансово-экономических интересов инвесторов, а не на инициативе региональных властей, как это происходит при создании особой экономической зоны. В этой связи можно ожидать появления в отечественной экономике качественно новых направлений инновационной деятельности, которые могут быть эффективно реализованы в условиях государственно-частного партнерства.

Так, например, создание территорий опережающего развития на Дальнем Востоке направлено на углубление сотрудничества России и стран Азиатско-Тихоокеанского региона за счет использования уже имеющихся конкурентных преимуществ. Сегодня этот регион – стремительно растущий центр экономического, технологического и инновационного развития. Несмотря на усиление в мире негативных глобальных тенденций, он демонстрирует положительную динамику, представляя для экономики России стратегическое и приоритетное направление. Для устойчивого и ускоренного развития инновационного сектора национальных экономик как России, так и странам Азиатско-Тихоокеанского региона потребуется провести значительные структурные реформы. Именно территориям опережающего развития, сформированным в восточной части России, отводится значимое место в подобных преобразованиях, поскольку намечается расширение географии экспорта, повышение доли производства несырьевых и высокотехнологичных товаров.

На Деловом саммите форума АТЭС 10 ноября 2014 г., проходившего в Пекине, Президент РФ В.В. Путин подчеркнул, что «на Дальнем Востоке мы планируем создать целую сеть территорий опережающего развития с льготными налоговыми условиями, упрощёнными административными процедурами. Предприятия, которые планируется здесь разместить, будут ориентированы на узкий экспорт несырьевых товаров, прежде всего для зоны Азиатско-Тихоокеанского региона» [3].

Таким образом, деятельность этих элементов инновационной инфраструктуры, направленная на разработку и внедрение технологических инноваций (новых продуктов – продуктовых инноваций и новых технологий – процессных инноваций), обеспечит повышение конкурентоспособности и экспортного потенциала высокотехнологичных секторов российской экономики. Устойчивости процесса перехода экономики России на инновационный путь развития будут способствовать мероприятия, связанные:

- с развитием наукоемких бизнес-направлений, обеспечивающих разработку «прорывных» технологических инноваций;
- формированием новых рынков сбыта высокотехнологичных результатов интеллектуальной деятельности (технологий, продукции, работ и услуг);
- модернизацией различных секторов отечественной экономики с целью их перевода в разряд высокотехнологичных.

Создание новых рынков сбыта высокотехнологичных результатов интеллектуальной деятельности, а также новых наукоемких бизнес-направлений является основой реализации инновационных стратегий предприятий высокотехнологичных секторов экономики России. Формирование новых рынков сбыта высокотехнологичной продукции в первую очередь актуально для таких секторов, как нано- и биоиндустрия. Чтобы обеспечить эффективное развитие данных секторов отечественной экономики, необходимо улучшение условий для создания новых высокотехнологичных компаний, устранение административных барьеров, сдерживающих рост этих компаний, увеличение объемов финансирования и расширение спектра используемых для этого финансовых инструментов рынка капитала. Этому должно способствовать, во-первых, совершенствование организационно-экономического механизма деятельности институтов развития и венчурных фондов, во-вторых, ускорение темпов роста капитализации эффективно функционирующих в сфере инновационного бизнеса компаний, а в-третьих, привлечение иностранных инвесторов к участию в проектах по созданию в российской экономике новых высокотехнологичных компаний.

Так, например, создание высокотехнологичных производств и исследовательских центров международных компаний может обеспечить не только устойчивый приток прямых иностранных инвестиций, но и будет способствовать развитию высокотехнологичных секторов российской экономики. Основными механизмами привлечения иностранных инвесторов в высокотехнологичные сектора российской экономики являются предоставление площадок на льготных условиях, предоставление гарантий спроса, заключение соглашений о заинтересованности в приобретении продукции компаниями с государственным участием.

Поэтому необходимо сформировать условия для активного привлечения международных высокотехнологичных компаний к размещению производств, исследовательских и инжиниринговых центров в России, например в инограде Сколково, российских наукоградах, технико-внедренческих особых экономических зонах. Может стать эффективным и участие иностранных инвесторов в создании на российской территории инновационных регионов и кластеров.

Проведение подобного комплекса мероприятий входит в целевую программу создания условий всеобъемлющей модернизации народного хозяйства на основе образования в стране благоприятного инвестиционного климата. Это способствует активизации инновационных факторов развития высоко-, средне- или низкотехнологичных предприятий, а также соответствующих отраслей и регионов. Для этого необходимо стимулировать использование инструментов, которые наилучшим образом позволят повысить эффективность экономики страны, например развивая рынки капитала. Применение организационных инструментов предусматривает создание структур, наиболее восприимчивых к инновационной деятельности (технопарков, технико-внедренческих особых экономических зон, технополисов и т.д.), развитие механизмов государственно-частного партнерства, одной из форм реализации которого являются концессионные соглашения, и т.д.

Стимулирование привлечения отечественных и иностранных инвестиций в реальный сектор национальной экономики может быть обеспечено за счет активизации таких механизмов, как предоставление государственных гарантий, таможенных и налоговых льгот, развитие системы страхования рисков и т.д. Кроме того, необходимы поддержка и стимулирование процессов создания конкурентоспособной продукции длительного использования, в первую очередь в тех отраслях, которые, имея высокий инновационный и интеллектуальный потенциал, формируют национальную безопасность государства. В условиях политического кризиса и введения экономических санкций реализация всех этих мероприятий невозможна без государственной поддержки банковской системы, развития системы кредитования наукоёмких отраслей экономики. На рис. 1 представлен механизм стимулирования повышения эффективности народного хозяйства.

Привлечение компаний – мировых лидеров в области разработки и использования технологических инноваций для работы на российских площадках будет способствовать углублению сотрудничества отечественных предприятий с компаниями стран – ключевых технологических партнеров России. Для развития научно-технического сотрудничества в сфере высоких технологий такие партнеры нашей стране жизненно необходимы. При этом важно обеспечить равноправные условия на мировом рынке для российских экспортеров высокотехнологичной продукции путем противодействия ограничениям, направленным против российских экспортеров, а также противодействия недобросовестной конкуренции (например, под предлогом усиления многосторонних механизмов экспортного контроля).

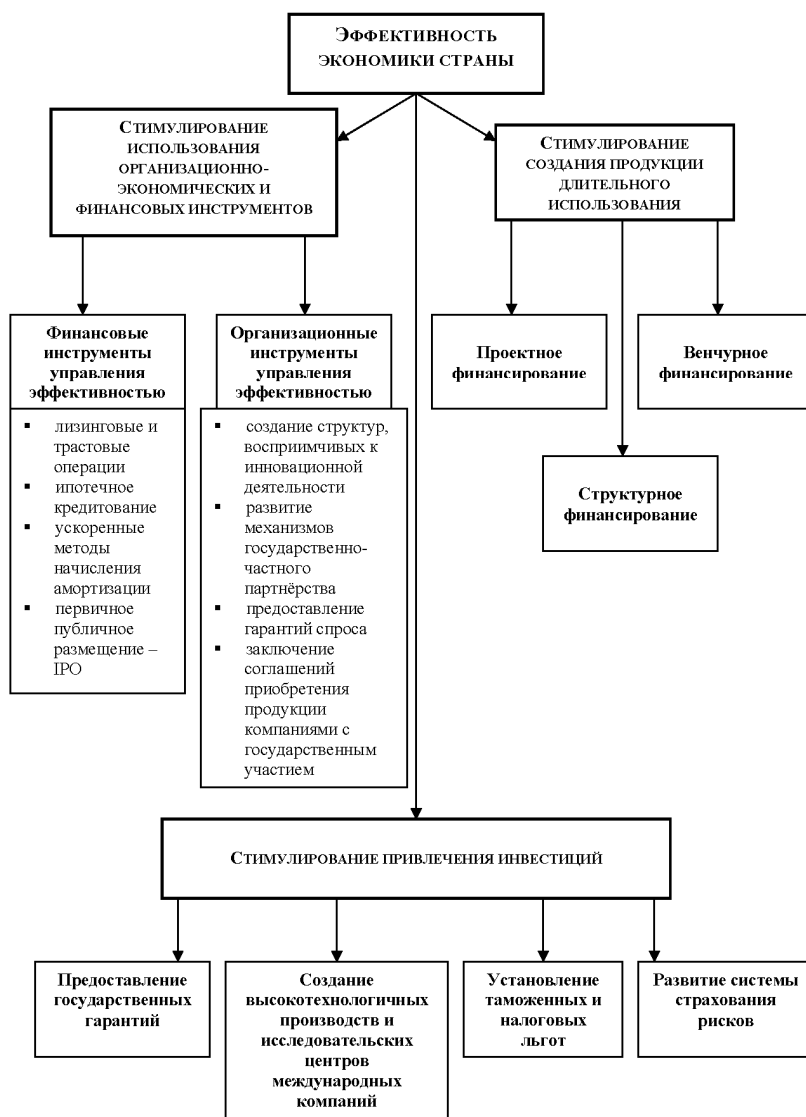


Рис. 1. Механизм стимулирования повышения эффективности народного хозяйства

Средне- и низкотехнологичные отрасли в российской экономике представлены секторами с «горизонтальной» организацией бизнес-процессов. Это лесной комплекс, сельское хозяйство, строительство, легкая промышленность и ряд других секторов. Инновационная деятельность предприятий этих отраслей, как правило, основана на адаптации инновационных разработок, созданных в других отраслях, к потребностям конкретного предприятия.

Предприятия средне- и низкотехнологичных отраслей отечественной экономики имеют ограниченные возможности по самостоятельной разработке технологических инноваций. Фактор ограничения обусловлен в основном

недостатком у предприятий как финансовых, так и интеллектуальных ресурсов. Однако, несмотря на невысокий инновационный потенциал предприятий средне- и низкотехнологичных отраслей, в этих сегментах отечественного народнохозяйственного комплекса также можно достичь быстрого распространения современных технологий.

Этому может способствовать формирование *модели взаимоотношений государства и предприятий средне- и низкотехнологичных отраслей*. Эта модель должна базироваться на таких мероприятиях, как:

- устранение административных барьеров, сдерживающих распространение на предприятиях средне- и низкотехнологичных отраслей новых технологий, и привлечение инвестиций;
- активизация процессов, направленных на развитие технического регулирования, включая модернизацию устаревших стандартов.

Практическая реализация этих мероприятий внесет существенный вклад в инновационное развитие предприятий средне- и низкотехнологичных отраслей, являющихся значительным сегментом экономики России. Так, например, развитие процессов технического регулирования, стандартизации и сертификации будет способствовать формированию в средне- и низкотехнологичных отраслях российской экономики единой политики. Такая политика, базируясь на международных стандартах качества, обеспечит создание условий для повышения эффективности бизнеса, в первую очередь за счет сокращения излишних текущих расходов.

Интеграция в систему управления предприятиями средне- и низкотехнологичных отраслей подсистемы управления текущими затратами приведет к изменению стратегии ведения бизнеса (конкурентной стратегии предприятий). В основу этой стратегии закладывается повышение качества продукции и услуг, наилучшее удовлетворение потребностей потребителя. В свою очередь, изменение стратегии ведения бизнеса приводит к необходимости изменения бизнес-процессов, протекающих в рамках инвестиционных проектов, реализуемых предприятиями средне- и низкотехнологичных отраслей.

В конкурентной стратегии этих предприятий появляются проекты, ориентированные на использование преимуществ стратегических альянсов и других форм стратегического партнерства. Инвестиционная стратегия, являющаяся частью конкурентной стратегии, становится более ресурсно-ориентированной. Эффективность реализации этой функциональной стратегии начинается в значительной степени зависеть от качества управления ограниченными ресурсами (финансовыми и интеллектуальными).

Кроме обязательных технических регламентов, основанных на международных стандартах качества, повышению эффективности бизнеса также способствует использование национальных стандартов. Эти стандарты охватывают совокупность правил, применение которых осуществляется на добровольной основе.

Сфера технического регулирования бизнеса, осуществляемого предприятиями средне- и низкотехнологичных отраслей, не исчерпывается только применением международных и национальных стандартов. Процессы технического регулирования в этих отраслях также охватывают разработку процедур подтверждения соответствия; проведение аккредитации структур, участ-

вующих в реализации различных инвестиционных проектов; государственный контроль и надзор за деятельностью этих структур. Поэтому основной задачей формирования модели взаимодействия государства и предприятий средне- и низкотехнологичных отраслей отечественной экономики является разработка таких мероприятий, которые бы способствовали охране окружающей среды, защите жизни и здоровья граждан и т.д.

Важнейшей мерой стимулирования инновационного развития предприятий средне- и низкотехнологичных отраслей отечественной экономики может стать разработка организационно-экономического и финансового механизмов поддержки импорта важнейших универсальных современных технологий, в первую очередь это касается тех стран, которые не ввели санкции против нашей страны.

Поэтому модели взаимодействия государства и предприятий средне- и низкотехнологичных отраслей, базируясь на стратегии инновационного развития этих отраслей, должны учитывать использование не только технологических, но и организационно-управленческих инноваций как единой системы инноваций. Создание подобной системы может в полной мере обеспечить ресурсо- и энергосбережение, повышение эффективности управленческих процессов. Для этого также необходимо разработать и интегрировать в систему управления предприятиями таких подсистем, как управление знаниями, рисками, интеллектуальными активами и капиталом (включая управление объектами интеллектуальной собственности).

Формирование на предприятиях средне- и низкотехнологичных отраслей системы инноваций предполагает совершенствование механизмов выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), внедрения результатов интеллектуальной деятельности в реальное производство.

На предприятиях высокотехнологичных отраслей экономики это, как правило, обеспечивается за счет интеграции в систему управления предприятием различных подсистем, базирующихся на информационных технологиях, например, таких как CAD-системы (Computer Aided Design), CAM-системы (Computer Aided Manufacturing) и CAE-системы (Computer Aided Engineering).

При этом CAD-системы позволяют разрабатывать программное обеспечение для автоматизированного проектирования конструкторских и технологических решений. CAM-системы предполагают формирование производственных структур с высоким уровнем автоматизации и гибкости. CAE-системы позволяют выполнять анализ качества проектных решений.

Подобные мероприятия требуют существенных дополнительных расходов как инвестиционного, так и текущего характера. Самостоятельно покрыть эти затраты предприятия средне- и низкотехнологичных отраслей, как правило, не могут. Однако в инновационной экономике эти затраты объективно необходимы, так как в системе управления предприятием только новые организационно-экономические механизмы могут обеспечить повышение качественных характеристик производимой продукции, предоставляемых потребителям услуг и выполняемых работ.

Поэтому, чтобы минимизировать возникающие расходы у предприятий, относящихся к средне- и низкотехнологичной отрасли, и достичь наилучшего

результата, целесообразно использовать инструменты государственно-частного партнерства, например, концессионные соглашения. Формируя стратегию партнерства и разрабатывая организационно-экономические и финансовые механизмы управления различными бизнес-процессами, необходимо использовать лучший мировой опыт, учитывать предложения различных профессиональных ассоциаций.

Достижению высокой эффективности использования предприятиями средне- и низкотехнологичных отраслей финансовых, интеллектуальных и материальных ресурсов будет способствовать формирование баз данных технологических, финансово-экономических и организационно-управленческих инноваций, которые уже были созданы и внедрены предприятиями той или иной отрасли. Совершенствование существующего в этих отраслях финансового механизма во многом связано с расширением спектра привлекаемых инструментов рынка капитала, например, лизинга дорогостоящего оборудования, в том числе оборудования, использующегося в рамках концессионных соглашений для строительства и эксплуатации различных объектов.

Литература

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р.

2. Федеральный закон РФ № 217-ФЗ от 2.08.2009 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

3. Выступление Президента РФ Путина В.В. на заседании сессии в рамках Делового саммита форума «Азиатско-тихоокеанское экономическое сотрудничество» на тему «Значение АТР для России». 10 ноября 2014 года, Пекин. URL: <http://kremlin.ru/news/46988>

Baranov Vyacheslav V¹., Zaitsev Alexander V²., Muradov Alexander A.³

¹Department of Business and Business Administration, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; Department of Management and Computer Science in Technical Systems, Moscow State Technological University "STANKIN", Moscow, Russia. E-mail: yar.baranow@gmail.com

²A.N. Kosygin Moscow State Textile University, Moscow State University of Design and Technology, Moscow, Russia E-mail: az-inform@mail.ru

³Gubkin Russian State University of Oil and Gas, Moscow, Russia. E-mail: konkurs@gubkin.ru

EFFECTS OF THE INDUSTRY TECHNOLOGY FACTOR ON THE MODEL OF RELATIONS BETWEEN THE STATE AND BUSINESS.

Keywords: Technological level of industry; Public and private partnership; Model of "the state and business" relations; Priority development area.

Innovation strategy of enterprises of high-tech industries is based on the creation of new intellectual properties. For these industries, the framework for public-private sector interaction is based on fostering the innovation of existing structures and supporting the establishment of new high-tech enterprises. This is particularly relevant for the early stages of innovation, where seed funding plays a critical part. Seed funding is primarily important for projects that promote companies with a short history of operations, the so-called start-ups.

Innovations of enterprises of mid- and low-tech industries are based on the adaptation of innovations created in other industries to supply the needs of a particular enterprise. Enterprises in these industries have limited capability to develop innovations independently due to the lack of financial and intellectual resources. However, despite the low innovative capacity of the mid- and low-tech indus-

tries, the rapid spread of modern technology in these segments of the Russian economic system is attainable.

The framework for interaction between public and mid- and low-tech enterprises sectors should be based, firstly, on the elimination of barriers suppressing the spread of new technologies and attraction of investments, and, secondly, on the facilitation of technical regulation, including the modernization of outdated standards. Integration of current costs management subsystem into the enterprise management systems of mid- and low-tech industries will change the competitive strategy of enterprises. Improvement of the quality of products and services and consumer satisfaction will be fundamental for this strategy. The change in business strategy implies the change in business processes within the investment projects implemented by enterprises of mid- and low-tech industries. The competitive strategy of these companies will include projects focusing on taking advantage of the strategic partnership. The strategy will obtain more resource-oriented features. The most significant measure to foster the innovative development of mid- and low-tech industries may be the development of organizational economic and financial mechanisms to support the import of high technologies.

Therefore, the frameworks for interaction between the public and mid- and low-tech enterprises sectors should recognize the use of technological, organizational, and managerial innovations as a single system. The establishment of such system can fully ensure resources and energy efficiency, as well as the efficiency improvement of management processes. This will also require such subsystems as knowledge management, risk management, knowledge assets and capital management (including management of intellectual property) to be developed and integrated into the system of enterprise management.

References

1. RF Government Executive Order "Concept of Long-term Socio-Economic Development of the Russian Federation for the Period up to the year 2020" of November 17, 2008, No. 1662-r. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (accessed 25 October 2014). (In Russian).
2. RF Federal Law "On Introducing. Amendments to Certain Legal Acts of the Russian Federation as regards Creation by Budget Scientific and Higher Educational Institutions of Commercial Entities in the Aim of Practical Application (Implementation) of the Results of their Intellectual Activity" of August 2, 2009 N 217-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru> (accessed 25 October 2014). (In Russian).
3. Vladimir Putin. What Does the Asia-Pacific mean to Russia?. Speech at the APEC CEO Summit November 10, 2014 Beijing. Available at: <http://kremlin.ru/news/46988> (accessed 25 October 2014).

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Baranov V.V., Zaytsev A.V., Muradov A.A. Vliyaniye faktora tekhnologichnosti otrasli na model' vzaimootnosheniy gosudarstva i biznesa [Effects of the industry technology factor on the model of relations between the state and business]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 19-30.

УДК 330.101:316.75

Н.И. Гульбина, Т.Ю. Артибякина

ИДЕОЛОГИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА

Известно, что реформы в России осуществлялись под знаком деидеологизации. Утверждалось, что на смену идеологизированной теории К. Маркса, которая самими марксистами объявлялась идеологией пролетариата, придет западная строгая и математически формализованная экономическая теория, решающая извечные экономические проблемы «что», «для кого» и «когда» производить. Время, прошедшее с тех пор, показало, что влияние идеологии на экономическую теорию и на саму экономику значительно. В статье делается попытка показать это влияние, отразить взгляды известных экономистов на указанную выше проблему и систематизировать их. Авторы полагают, что влияние идеологии можно рассмотреть в трех аспектах: во-первых, влияние на экономическую науку, во-вторых, на институциональные изменения и, в-третьих, на саму экономическую систему. В данной работе речь пойдет о влиянии идеологии на развитие экономической науки.

Ключевые слова: экономическая теория и идеология, позитивная и нормативная экономическая теория, каналы проникновения идеологии в экономику.

В данной работе не ставится задача рассмотрения видов идеологии, ее влияния на различные процессы, ее функций в обществе. Речь пойдет о влиянии идеологии на развитие экономической науки. В литературе предлагается множество различных определений понятия «идеология». Но если не вдаваться в детали этого определения, предлагаемого представителями различных отраслей знания (культурологами, политологами, экономистами), то можно обнаружить, что под идеологией чаще всего понимается система взглядов и представлений, составляющая мировоззрение человека или сообщества. Под идеологией будем понимать совокупность идей и ценностей, принятых в том или ином обществе. Поскольку это система взглядов и понятий, ценностных суждений, не поддающихся практической проверке, то она чаще всего принимается на веру.

В работах зарубежных и отечественных экономистов проблема влияния идеологии на экономическую теорию была поставлена уже в XIX в. Полемика между экономистами по проблеме соотношения экономики (науки) и идеологии ведется почти полтора столетия. Но особо оговоримся, специальных исследований немного. Проблема взаимосвязи науки, идеологии, а часто и политики ставится в многочисленных статьях и работах по истории экономической мысли, методологии исследования. Разумеется, большинство исследователей понимают необходимость проведения различий между идеологией как системой взглядов, не подвергающихся эмпирической проверке, и наукой как рациональным мышлением, опирающимся на факты и использующим определенные методы (инструментарий) исследования. Экономическая наука, как и естественные науки, формулирует исходные гипотезы, выводит из них следствия, а затем сопоставляет эти следствия с фактами. Но любая наука испытывает воздействие со стороны вненаучных (по терминологии

гии К. Поппера) факторов, в том числе и идеологических. Многие авторы отрицают наличие идеологических элементов в экономической теории, другие склоняются к мысли о значительном влиянии идеологии и мировоззрения на формирование и развитие экономического знания. Й. Шумпетер, будучи президентом Американской экономической ассоциации, в 1948 г. выступил с речью «Наука и идеология». В своем известнейшем произведении «История экономического анализа» он посвятил первый параграф главы 4 рассмотрению вопроса о том, «является ли история экономической науки историей идеологий»? Об этом влиянии в той или иной форме писали Дж. Шпенглер в книге «Современная идеология и экономическая теория», У. Дж. Сэмюэльс в статье «Идеология в экономическом анализе», М. Алле, Жамс, Дж.К. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль, А.Р. Хейлбронер, М. Блауг, Дж. Стиглиц, Дж. Робинсон, Т. Веблен, Л. Дюмон, Р. Карсон, П. Кругман.

В современной отечественной литературе работ не так много, но в различного рода исследованиях по истории науки и ее методологии вопрос о влиянии идеологии, культуры, мировоззрения так или иначе ставится. Об этом размышляют современные отечественные экономисты Л.Д. Широкопад, М.В. Шишкин, П.А. Отмахов, О.И. Ананьин, Н.А. Макашева, С.Г. Кирдина.

Известные российские историки экономической мысли в начале XX столетия особо подчеркивали влияние идеологического фактора на становление и развитие тех или иных экономических теорий. Так, М.И. Туган-Барановский в интереснейшем по форме и содержанию учебнике «Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма» писал: «Ни на одну науку классовые интересы не оказывали такого подавляющего влияния, как на политическую экономию» [1. С. 135]. Другой известный в России экономист и историк экономической мысли А.Н. Миклашевский отмечал, что цель естественных и общественных наук одна – это последовательное раскрытие истины, изучение законов природы. Но естественные науки «гораздо старше по времени их научной разработки, их методы точнее, при исследовании природы мысль человека оперирует с большей объективностью и не так поддается общественным течениям, той борьбе интересов и построений, которыми так полна общественная жизнь» [2. С. 4]. В учебном пособии В.В. Святловского классическая школа политической экономии характеризовалась как «блестящая и законченная идеология европейской буржуазии» [3].

М. Алле в книге «Экономика как наука», рассуждая о возможности превращения экономики в настоящую науку, писал: «Может быть она (экономика. – Н.Г. и Т.А.) таковой и не станет в полной мере, поскольку ее исходный материал тесно связан с интересами и идеологиями». Далее М. Алле замечал: «К сожалению, экономическая наука часто связана с судьбой политических доктрин... Более того, не бывает ученого, который бы до известной степени неосознанно не испытывал влияния собственных политических взглядов» [4. С. 46]. Известная английская экономистка Дж. Робинсон отмечала, что экономическая наука больше походит на теологию, чем на фактологическую науку, и «как и в теологии, аргументы экономической теории в большей степени направлены на обоснование доктрин, нежели на проверку гипотез» [5].

Во всех приведенных высказываниях речь идет о влиянии идеологии на экономическую теорию. Вопрос в том, какова взаимосвязь между наукой и идеологией. Ведь влиять одно, а определять – другое. Кроме того, следует подчеркнуть, что дело не в отрицании влияния идеологии, а в отделении научных идей от идеологических. Следует заметить, что среди тех, кто признавал или признает влияние идеологии на экономическую теорию, не все одинаково определяют ее роль в формировании и развитии теории. Так, М. Вебер, проводя существенное различие между фактами и ценностями, считал, что ученый должен говорить о фактах, а не о ценностях. М. Вебер полагал, что «постоянное смешение научного толкования фактов и оценивающих размышлений остается... самой распространенной, но и самой вредной особенностью исследований в области нашей науки» [6. С. 356].

М. Алле, признававший, как уже замечено выше, влияние идеологии на экономическую науку, вместе с тем отмечал, что «смешение идеологии и науки приводит к тому, что слишком часто априорные взгляды, нормативные концепции тормозят развитие экономической мысли. Слишком часто экономическая теория считается верной или ошибочной в зависимости от того, как толкуются ее положения: благоприятствуют ли они той или иной идеологии, интересам той или иной социальной группы, той или иной концепции господствующих доктрин или, напротив, ставят их под сомнение» [4. С. 113–114]. Любопытно, что К. Маркс, теорию которого называли «идеологией пролетариата» и который, рассматривая взгляды предшественников, говорил о классиках политической экономии как о выразителях интересов буржуазии, понимал идеологию как «иллюзорное» сознание и утверждал, что наука, коль скоро она стремится к истинному знанию, должна очищаться от идеологии» [7. С. 171–185].

Й. Шумпетер полагал, что влияние идеологии на экономический анализ не является существенным, но при этом в «Истории экономического анализа» он уделял значительное внимание осуждению идеологии. П.А. Отмахов считал, что «объективная истина в экономике все же достижима. Рано или поздно она станет такой же объективной наукой, как физика» [5. С. 39]. В конце XX столетия один из известнейших экономистов М. Фридмен заметил, что экономическая наука в лице ее неоклассического направления свободна от оценочных суждений. М. Фридмен настаивал на том, что экономическая теория – это позитивная наука и как таковая она абсолютно беспристрастна и совершенно объективна. Ее цель – получение объективного и достоверного знания. Она «является или может являться объективной наукой точно в том же смысле, как и любая из физических наук» [8]. А, например, Б. Селигмен полагал, что «...разработать научную экономическую теорию, независимую от оценочных суждений, практически невозможно» [9. С. 533]. Х.Д. Курц замечает «...утверждение о том, что экономическая наука в целом успешно переросла период невежества и имеет дело только с идеями и концепциями, причем как первые, так и вторые истинны и плодотворны, является просто мифом, который обслуживает как корыстные интересы, так и недавно появившуюся заинтересованность совершенно иного толка» [10. С. 12].

Р.Л. Хейлбронер, критикуя неоклассическую теорию за внеисторичность, аполитичность и асоциальность, замечал, что существует идеологическая

функция науки. Понимать под ней надо не узкую апологетику, а определенное мировоззрение, экономическая наука – это «...мировоззренческая система из числа тех, что сопровождают и поддерживают все социальные порядки. Назначение подобных систем заключается в том, чтобы обеспечить моральную уверенность, которая есть необходимая предпосылка политического и душевного покоя как для господствующих, так и для подчиненных элементов любого социального порядка» и далее: «... экономическая наука должна осознать себя самое не только как аналитическую дисциплину, но и как идеологию» [11. С. 53–54].

Безусловно, было бы замечательно, если бы экономисты могли сказать, что они так же, как, например, географы, биологи, способны воспринимать явление как данность без оценок. Но, на наш взгляд, это невозможно в силу целого ряда причин.

Дело заключается в специфике самого экономического знания и особенностях общественных наук, в отличие от естественных. Экономическая теория изучает человеческое поведение, которое может меняться, так же как сама экономическая система. В отличие от природы, которую изучают представители естественных наук, социально-экономическая реальность пронизана ценностными суждениями. Ученый-экономист не может быть беспристрастным наблюдателем, он сам активный участник хозяйственной жизни и, следовательно, не может быть беспристрастным. В научных исследованиях могут встречаться как фрагменты рассуждений на уровне здравого смысла, так и политические взгляды, «корыстные интересы», моралистические положения, открытая или скрытая пропаганда каких-либо ценностей. Как пишет И. Филатов, что граница между объективными описаниями и оценками остается проницаемой и в конечном счете это связано с человеческим характером экономической науки [12]. На наш взгляд, в широком контексте можно говорить о влиянии не столько идеологии, сколько мировоззрения, культуры и ряда других факторов. Наука отражает объективную реальность, которая неизменна и единственна в форме понятий и законов. Однако, как полагают не только экономисты, но и теоретики культуры, психологи, человек не просто механически отражает реальность, его восприятие «...зависит от нашей настроенности, от заложенной в нас “сетки”, на которую влияют врожденные особенности, культурное окружение и привычки» [13. С. 231].

Экономика основывается на ценностных суждениях. Г. Мюрдаль показал, что нормативный подход приложим к экономической науке на протяжении всей истории и развития. По его мнению, заявления о том, что «экономическая наука может быть столь же объективна, как физика, не стоит принимать слишком серьезно; ученый, как и всякий человек, живущий в обществе, имеет религиозные (или атеистические) убеждения, нравственные принципы, политические пристрастия. При всем желании он не может отбросить свои ценностные суждения в ходе исследования: быть в свободное время, например, католиком или буддистом, симпатизировать рабочему движению или большому бизнесу, проповедовать расизм или межнациональную терпимость, но, заходя в свой рабочий кабинет, превращаться в “только ученого”» [14. С. 98–99]. С ним солидарен Л.Д. Широкоград, подчеркивающий, что «экономическая наука... тесно связана с идеологией. Ведь идеология отража-

ет потребность в ценностной ориентации личности, в социальном идеале. Ученый не может быть лишен этой потребности; она формируется всей системой его воспитания и образования, той средой, которой он живет... Но именно это обстоятельство... мешает экономической теории стать объективной, то есть независимой от воли и сознания людей» [15. С. 77]. Как заметил Р. Хейлбронер, всякий экономист «подходит к исследованию с осознанным или неосознанным желанием показать пригодность или непригодность общественного устройства, которое он изучает» [16. С. 139].

Начиная со Смита, экономисты применяли не только позитивное исследование экономических фактов, пытаясь объяснить экономический мир «как он есть», но и давали рекомендации нормативного характера, каким «он должен быть», которые отражали их политические убеждения и ценностные установки. Капитализм в трактовке классиков и неоклассиков рассматривался как гармоничная, близкая к совершенству система, в основе которой лежат рынок, рациональность и равновесие. Американский экономист П. Кругман замечает, что за последующие 160 лет (после А. Смита) «был разработан обширный корпус экономической теории, в основе которой лежала вера в рынок» [17]. Даже в неоклассической теории, представители которой заявляют о строгости, отсутствии каких-либо оценочных суждений, позитивизме, о том, что экономическая наука является лишь отраслью естествознания, такие оценки безусловно присутствуют. Например, один из известнейших экономистов XX столетия М. Фридмен настаивал, что позитивная экономическая наука принципиально независима от какой-либо этической позиции или нормативных суждений [8]. В то же время сама концепция М. Фридмена о роли денежных факторов в экономике началась именно с идеологического утверждения о капитализме как свободном обществе. В таких работах, как «Капитализм и свобода» (1962), «Свобода выбирать» (1980), этот известный американский экономист выступает открытым проповедником ценностей свободного рынка.

Еще более явно идеологические убеждения авторов присутствовали в работах представителей экономической теории предложения. В основном их аргументы в защиту снижения налоговых ставок как важнейшего средства мотивации хозяйственной деятельности строились не столько на статистических данных или реальных ставках, сколько на рассуждениях о соответствии их рекомендаций духу американского капитализма. Сторонники экономической теории предложения утверждали, что снижение налогов как важнейшая мера экономической политики может возродить традиционные ценности, обеспечившие процветание Америки, – трудолюбие и бережливость. Они оправдывали неравенство в распределении доходов, выступали за сокращение социальных программ.

По мнению Р. Карсона, эта концепция лишний раз подтверждала тезис о том, что сила веры сильнее силы факта [19. Р. 71]. Характеризуя новую классическую макроэкономику (теорию рациональных ожиданий) американский экономист Л.Р. Рей называет ее не чем иным, как идеологией представления новых классиков о нейтральности денег, о неэффективности финансовой политики, поскольку они опираются на допущение о том, что все рынки эффективны и на аллокацию ресурсов не оказывают влияния способы финансиро-

вания [19. Р. 22]. Анализируя состояние современной экономической теории, П. Кругман указывает на «расцвет идеологии свободного рынка» [20]. Американские экономисты Дж.Д. Висман и Б. Бейкер в одной из статей указывают на то, что идеологический маятник в последние десятилетия качнулся в сторону идеологии «laissez-faire», которая стала привлекательной не только для правящей элиты, но и для профессиональных экономистов [21]. Еще более категоричен Джозеф Стиглиц, полагающий, что «члены сообщества работают не для того, чтобы понять что-то, а пишут статьи и книги для того, чтобы быть положительно оцененными этим сообществом» [22. С. 288].

Представители основного течения в современной экономической теории гордятся тем, что сумели превратить ее в строгую формализованную теорию, лишенную какого-либо идеологического давления. Безусловно, этому во многом способствовала математизация экономической теории. И тем не менее существуют различные каналы, по которым идеология проникает даже в строго формализованную теорию. Об этом писали многие известные историки и методологи экономической науки (Й. Шумпетер, М. Блауг, У.Дж. Самюэльс). В существующих концепциях развития науки (Т. Кун, И. Лакатос) отмечается, что структура науки, помимо теоретического и эмпирического уровня, включает и мировоззренческую компоненту, которая оказывает влияние на отбор и интерпретацию фактов, выдвижение гипотез, выбор исследуемых проблем и даже возможных способов их исследования. Как известно, в основе твердого ядра неоклассической научно-исследовательской программы лежат скрытые установки, принимаемые всеми. Могут существовать и неявные идеологические допущения, принимаемые молчаливо, на веру. Например, вера в естественное равновесие рыночных сил. Можно полагать, что понятие равновесия было заимствовано первыми классиками, в том числе и А. Смитом, из естественных наук того времени и поиски естественных экономических законов были основаны на вере в то, что равновесие существует и в экономике. Вместо движения тел и масс появилось движение товаров и денег, а также введено понятие «невидимой руки», приводящей экономическую систему в состояние равновесия. Но, как полагают некоторые исследователи, «равновесие в экономике не было законом, открытым в политической экономии, напротив – все поиски экономических законов были основаны на вере в это равновесие» [23]. Такие понятия как «экономический человек», «невидимая рука», «свободный рынок», стали символом веры многих либерально настроенных экономистов, частью экономической идеологии.

Следует обратить внимание на сложность многих понятий, не поддающихся эмпирической верификации и экспериментальной проверке. Многие исследователи считают, что невозможность постановки контролируемого эксперимента в экономической теории является главным препятствием для обнаружения в ней аномалий. «Делать предсказания можно только на базе ограниченного числа предпосылок, но в реальной жизни их бесчисленное множество» [5. С. 39]. В экономической науке, как и во многих общественных науках, возможность эксперимента ограничена. Как писал Й. Шумпетер, «...в экономической науке... сфера строго проверяемых явлений ограничена. Многие из них входят в область личного опыта, а уж отсюда изгнать идеологию... невозможно» [24. С. 51]. Но, как заметил А.Л. Кребер, «...выйти за пре-

делы... субъективных обстоятельств способна только изощренная наука, искусно владеющая экспериментом и вооруженная точными инструментами» [13. С. 231]. Несмотря на значительный прогресс в этом направлении (формализация, математизация, формирование экспериментальной экономики, опирающейся на «полевые» исследования), возможности экономической науки пока малы, поскольку экономическая наука имеет дело со взаимоотношением людей, с поведением людей. Сложнейшая экспериментальная работа (проведение опытных исследований с помощью специальных инструментов, обобщение их результатов, формулировка базовых положений) заменяется априорно принимаемой предпосылкой о поведении людей, здравым смыслом, внутренним наблюдением. Как писал У.Дж. Сэмюэлс, «экономисты нередко вступают на идеологическую почву, когда выдают за реальность некую гипотетическую естественную экономическую систему, и утверждают, будто всякие изменения, осуществляемые сами по себе, искусственны» [25. С. 673].

Наука, в том числе и экономическая, вводит ряд соответствующих предпосылок и допущений, которые неизбежно подталкивают к изучению одних проблем, оставляя в стороне другие. Как заметил Й. Шумпетер, очевидно, для того, чтобы поставить перед собой какую-либо проблему, мы должны прежде всего иметь перед глазами определенный набор связанных явлений, представляющих собой объект для исследования. Такой преданалитический акт познания мы называем «видением» [24. С. 49]. «Видение», считал Й. Шумпетер, по определению связано с идеологией. Там, где начинается систематизация и упорядочение эмпирических данных, возникает система ценностных суждений.

Одним из допущений является выбор определенной модели человека. В основе неоклассической теории, как известно, лежит посылка максимизации полезности, но, как полагают некоторые исследователи, такой взгляд на действительность вряд ли можно считать продуманным, он не поддерживается большинством религий, философских учений и экономических доктрин [26, 27]. К числу важнейших допущений относятся и принимаемые способы идеализации и абстрагирования. И даже, по мнению некоторых авторов, выбор объектов и методов анализа. Экономическая наука, как любая другая, выбором исследуемых проблем, постановкой задач и использованием тех или иных допущений подталкивает к изучению одних проблем, оставляя за чертой анализа другие. Как полагает И. Филатов, все это может выглядеть техническими допущениями, но неявно определяется идеологическим выбором [12].

Таким образом, содержательная попытка рассмотреть точки зрения представителей разных направлений экономической теории на взаимосвязь «наука – идеология» позволяет сделать следующие выводы.

Ортодоксальная экономическая теория стремится уйти от проблемы влияния идеологических факторов на формирование и развитие экономических доктрин и сосредоточиться на анализе прогностических и познавательных возможностей экономической теории. Представители альтернативных теорий активно исследуют каналы проникновения идеологических элементов в экономическую науку. По их мнению, само основание современной экономической теории идеологизировано, исходные предпосылки и допущения

относительно экономической системы и человеческого поведения трудно поддаются верификации, а некоторые из них прямо противоречат текущей практике. Таким образом, их использование базируется исключительно на вере. Помимо этого, мировоззрение познающего субъекта формируется под влиянием системы ценностей, присущих определенному обществу, типу цивилизации, которые сознательно или бессознательно привносятся в его рассуждения. В качестве других каналов влияния идеологии исследователи выделяют такие, как выбор объекта исследования, введение допущений и предположений, характер исследуемых взаимосвязей.

Попытки представителей мейнстрима полемизировать с представителями альтернативных направлений и школ связаны со стремлением обосновать научность экономической теории, ее эквивалентность по «чистоте» и строгости анализа естественным наукам. Однако логика развития экономической теории такова, что усилия представить ее изолированной от идеологии отвергаются самой жизнью. Специфика той реальности, с которой имеет дело экономическая наука, ориентирует ее на более широкий социальный подход, особенно в области нормативного анализа. Идеологический аспект экономической науки нередко негативно сказывается на ее развитии, заставляя порой науку служить политическим и социальным пристрастиям, интересам определенной социальной группы, разрывая связь с реальностью. Так называемая «объективная обоснованность» методов и результатов в некоторых случаях ставит под сомнение научный характер отдельных экономических концепций.

Условия современного исторического перелома общественного развития, когда процесс глобализации сочетается со становлением новой постиндустриальной экономики, стимулирует многочисленные попытки сформулировать некую новую парадигму. Очевидно, что сегодня очень важен поиск новых способов целостной и объективной оценки развития экономики. Однако столь же очевидно, что мы не застрахованы от вторжения новых идеологий, идущих на смену прежним.

Литература

1. Туган-Барановский М.И. Очерки из новейшей истории политической экономии и социализма. СПб., 1905.
2. Миклашевский А.Н. История политической экономии (Философские, исторические и теоретические начала экономии XIX века). Юрьев, 1909.
3. Святловский В.В. Очерки по истории экономических воззрений на Западе и в России. СПб., 1913.
4. Алле М. Экономика как наука. М., 1995.
5. Отмахов П. Эмпиризм в экономической науке // Вopr. экономики. 1998. № 7.
6. Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 3.
8. Friedman M. On the methodology of positive economics // M. Friedman. Essays in positive Economics. Chicago: University of Chicago Press, 1953.
9. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
10. Курц Х.Д. Куда идет история экономических учений: медленно движется в никуда? // Вестн. Санкт-Петерб. ун-та. 2008. Сер. 5, вып. 5.
11. Хейлбронер Р.Л. Экономическая теория как универсальная наука // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Т. 1, вып. 1.
12. Филатов И. Идеологии и ценности в экономической науке // Вестн. РГГУ. 2012. № 17.

13. Кребер А.Л. Стиль и цивилизации // Антология исследований культуры. Т. 1: Интерпретация культуры. СПб.: Университетская книга, 1997.
14. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». М.: Прогресс, 1972.
15. Широкоград Л.Д. Влияние идеологии на развитие политической экономики в СССР в 1920–1930-е годы // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2010. Вып. 1.
16. Heilbroner R. Economics as a «Value-free» Science // Social Research. 1973. Vol. 40, № 1.
17. Кругман П. Почему экономическая наука бессильна. URL: http://slon.ru/economics/pochemu_ekonomicheskaya-nauka_bessilina-13085.xhtml
18. Carson Robert B. What economists know. New York: st. Martin's Press, 1990.
19. Wray L.R. The dismal state of macroeconomics and the opportunity for a new beginning // Levy economics institute working paper. Annandale on Hudson. 2011. № 6.
20. Кругман П. Блюз горячих денег // The New York Times. 26.03.2013. URL: <http://okoplanet.ru/finances/financescrisis.174889.ssha.html>
21. Wisman J.D., Baker B. Increasing inequality, inadequate demand, status in security, ideology, and the financial crisis of 2008 // Working Paper. Wash. 2011. № 1.
22. Стиглиц Дж. Крутое пики: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса. М.: ЭКСМО, 2011.
23. Кара-Мурза С.Г. Идеология и мать ее наука. URL: http://www.rulit.net/books/ideologiya_i_mat_ee-nauka-read-40059-29.html (дата обращения: 07.09.2014).
24. Шумпетер Й. История экономического анализа: в 3 т.: пер. с англ. / под ред. В.С. Автономова. СПб.: Экономическая школа, 2001. Т. 1.
25. Сэмюэльс У.Дж. Идеология в экономическом анализе. Современная экономическая мысль. М.: Прогресс, 1981.
26. Сэн А. Об этике и экономике: пер. с англ. М.: Наука, 1996.
27. Аккерман Ф., Ананьин О., Вайсман Ф. Т., Гудвин Н. Экономика в контексте (вопросы преподавания экономической теории) // Вопросы экономики. 1997. № 2.

Goolbina Natalia I., Artibaykina Tatjana U.

Department of General and Applied Economics, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: gulnat@sibmail.com

IDEOLOGY AND ECONOMICS.

Keywords: Economic theory and ideology; Positive and normative economic theory; Channels of ideology to affect the economy

The authors believe that the impact of ideology can be considered in three aspects: first, the impact on economics; secondly, on the institutional changes, and thirdly, on the economic system itself. This paper will focus on the impact of ideology on the development of economics. The authors review the standpoints of prominent economists on this issue and systematize them. The paper does not aim to consider types of ideology and its influence on the various processes of its functions in society.

The authors use the definition of ideology common among researchers: a set of ideas, beliefs and values. An analysis of the views of many famous foreign economists, as well as domestic economists of the past and present on the impact of ideology on the economic theory, makes it possible to draw certain conclusions.

Despite the beliefs of mainstream supporters that the economy being a positive science is free from ideology, representatives of alternative courses of economics actively explore the channels through which ideology affects economics. Scientists have indicated various elements of ideology in economics. They are associated with the choice of the object of study, the selection of the problems for investigation, the nature of the investigated relationships in the economic system, the selection of facts and proposed hypotheses, and even ways to study problems in the economy. In addition, according to the researchers, worldview of a perceiving subject is influenced by the system of values inherent in a particular society.

Attempts of the mainstream to enter into controversy with the representatives of alternative theories are associated with the desire to justify the scientific nature of economic theory and prove its equivalence to the natural sciences in its “integrity” of the analysis. However, following the logic of the economics’ development, one can observe that attempts to introduce economic theory isolated from ideology are rejected by life itself. The peculiarity of the reality that economics has to deal with, directs it to a broader social approach, especially in terms of normative analysis. In modern economic theory, the relationship between the science and ideology is confirmed by the evolution of the modern

neo-classicism and neo-institutionalism, which is completely determined by a system of neo-liberal values.

The conditions of modern historical crucial point of social development, when the process of globalization is combined with the emergence of a new post-industrial economy, stimulate numerous attempts to develop some kind of a new paradigm. It is obvious that it is very important to search for new ways for holistic and objective assessment of the economy. However, it is equally clear that we are not immune to the invasion of new ideologies.

References

1. Tugan-Baranovskiy M.I. *Ocherki iz noveyshey istorii politicheskoy ekonomii i sotsializma* [An outline of the contemporary history of political economics and socialism]. St. Petersburg, 1905.
2. Miklashevskiy A.N. *Istoriya politicheskoy ekonomii (Filosofskiy, istoricheskiy i teoreticheskiy nachala ekonomii XIX veka)* [History of political economics (Philosophical, historical, and theoretical fundamentals)]. Yur'yev, 1909.
3. Svyatlovskiy. *Ocherki po istorii ekonomicheskikh vozzreniy na zapade i v Rossii* [An outline of economic views in the West and in Russia]. St. Petersburg, 1913.
4. Alle M. *Ekonomika kak nauka* [Economics as a science]. Moscow, 1995.
5. Otmakhov P. *Empirizm v ekonomicheskoy nauke. Voprosy ekonomiki*, 1998, no. 7.
6. Veber M. *Izbrannyye proizvedeniya*. Moscow, Progress Publ., 1990.
7. Marks K., Engel's F. *Sobr. soch.*, vol. 3.
8. Friedman M. On the methodology of positive economics. In: M. Friedman. *Essays in Positive Economics*. Chicago, University of Chicago Press, (1953).
9. Seligmen B. *Osnovnyye techeniya sovremennoy ekonomicheskoy mysli*, Moscow, Progress Publ., 1968.
10. Kurts Kh.D. Kuda idet istoriya ekonomicheskikh ucheniy: medlenno dvizhetsya v nikuda? *Vestnik of Saint Petersburg university*, ser.5. issue 5.
11. Kheylbroner R.L. Ekonomicheskaya teoriya kak universal'naya nauka. *THESIS: teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i system*, 1993, vol. 1, issue 1.
12. Filatov I. Ideologii i tsennosti v ekonomicheskoy nauke. *Vestnik RGGU*, 2012, no. 17.
13. Kreber A.L. Stil' i tsivilizatsii. In: *Antologiya issledovaniy kul'tury. Interpretatsiya kul'tury* [An anthology of culture studies. Interpretation of culture]. St. Petersburg, Universitetskaya kniga Publ., 1997. vol.1.
14. Myurdal' G. *Sovremennyye problemy "tret'yego mira"*, Moscow, Progress Publ., 1972.
15. Shirokorad L.D. Vliyaniye ideologii na razvitiye politicheskoy ekonomii v SSSR v 1920-1930-e gody. *Vestnik of Saint Petersburg university*, 2010, ser.5, issue 1.
16. Heilbroner R. Economics as a "Value-free" Science. *Social Research*, 1973, vol. 40, no. 1.
17. Krugman P. *Pochemu ekonomicheskaya nauka bessil'na*. Available at: http://slon.ru/economics/pochemu_ekonomicheskaya-nauka_bessilina-13085.xhtml (accessed 25 October 2014).
18. Carson Robert B. *What Economists Know: An Economic Policy Primer for the 1990s and Beyond*. New York, St. Martin's Press, 1990. 244 p.
19. Wray L.R. The dismal state of macroeconomics and the opportunity for a new beginning. *Levy Economics Institute Working Paper*, 2011, no. 6.
20. Krugman P. Blyuz goryachikh deneg. *The New York Times*, March 15, 2013. Available at: <http://oko-planet.su/finances/financescrisis.174889.-ssha.html> (accessed 25 October 2014).
21. Wisman J.D., Baker B. Increasing inequality, inadequate demand, status in security, ideology, and the financial crisis of 2008. *Working Paper*, 2011, no. 1.
22. Stiglits Dzh. *Krutoye pike: Amerika i novyy ekonomicheskii poryadok posle global'nogo krizisa* [The nosedive: America and the new economic paradigm after the global crisis]. Moscow, EKSMO, 2011.
23. Kara-Murza S.G. *Ideologiya i mat' eye nauka*. Available at: <http://www.rulit.net/books/ideologiya-i-mat-ee-nayka-read-40059-29.html> (accessed 07 September 2014).
24. Shumpeter Y. *Istoriya ekonomicheskogo analiza* [History of economic analysis]. Translated from English by V.S. Avtonomova. St. Petersburg, Ekonomicheskaya shkola Publ., 2001. vol. 1.
25. Semyuel's U. Dzh. *Ideologiya v ekonomicheskoy analize. Sovremennaya ekonomicheskaya mysl'* [Ideology in economic analysis. Modern economic thinking]. Moscow, Progress Publ., 1981.
26. Sen A. *Ob etike i ekonomike* [On ethics and economics]. Moscow, Nauka Publ., 1996.

27. Akkerman F, Anan'in O, Vayskopf T, Gudvin N. Ekonomika v kontekste (voprosy prepodavaniya ekonomicheskoy teorii). *Voprosy ekonomiki*, 1997, no. 2.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Gul'bina N.I., Artibyakina T. Yu. Ideologiya i ekonomicheskaya nauka [Ideology and economics]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 31-41.

УДК 334.012.26

А.И. Пономарев, М.А. Пономарев

СОЦИАЛЬНАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ФУНКЦИЙ ГОСУДАРСТВА, БИЗНЕСА И НКО

В статье рассматривается формирование новой концепции социализации управления организацией, необходимость признания властных институтов административного управления государственного, регионального и муниципального уровней, их активного взаимодействия с внешней средой. Управленческая деятельность предстает как процесс самообновления и самоорганизации индивидуумов и организаций, осуществляемый во взаимодействии с микро- и макросредой их функционирования. Это предполагает единство предметно-материального и идеально-творческого начал управленческой деятельности, изменения характера взаимоотношений с государством и, как следствие, стирание различий между коммерческими и некоммерческими организациями.

Ключевые слова: некоммерческие организации, эффективное управление, социализация управления, договорная форма управления, менеджеральная форма управления, стартапы.

Активизация потенциала российского бизнеса могла бы служить основой для интенсификации экономического развития внутреннего рынка Российской Федерации в существующих кризисных условиях. Именно организации НКО отличают такие параметры, как скорость реакции на раздражитель, гибкость коммуникаций (как с представителями власти, так и с бизнесом), умение консолидировать усилия. На Общероссийском форуме «Государство и гражданское общество: сотрудничество во имя развития» бизнес-ассоциациям в целях дальнейшей поддержки социально ориентированных НКО предложено содействовать развитию корпоративного волонтерства в НКО, выражающегося, в частности, в передаче навыков корпоративного управления, маркетинга, финансового планирования, управления персоналом, а также стимулировать вхождение представителей бизнеса в управляющие советы социально ориентированных НКО с целью развития культуры корпоративного управления и подотчетности в секторе.

Управленческая деятельность предстает как процесс самообновления и самоорганизации индивидуумов и организаций, осуществляемый во взаимодействии с микро- и макросредой их функционирования. Это предполагает единство предметно-материального и идеально-творческого начал управленческой деятельности, изменения характера взаимоотношений с государством и, как следствие, стирание различий между коммерческими и некоммерческими организациями.

О стирании различий между коммерческими и некоммерческими организациями говорил и Президент РФ В.В. Путин на Общероссийском форуме «Государство и гражданское общество: сотрудничество во имя развития»: «Так же как в сфере коммерческой, мы будем стремиться к тому, чтобы передавать на уровень некоммерческих, но объединений предпринимателей, скажем, некоторые функции государства, так же и в социальной сфере, конечно, нуж-

но стремиться к передаче определённых функций в некоммерческие организации» [1]. Речь шла также о необходимости устранить административные барьеры для ведения НКО деятельности, приносящей доход, в частности отменив требование ведения раздельного учета в случае, если НКО применяет упрощенную систему налогообложения, обеспечить доступ НКО к инфраструктуре поддержки малого и среднего бизнеса, центрам поддержки предпринимательства. В перспективе предлагаем рассмотреть возможность введения дополнительных налоговых мер стимулирующего характера, а именно льготы по налогу на прибыль и НДС для НКО, занимающихся платной деятельностью (социальных предприятий).

На Общероссийском форуме говорилось о необходимости создавать максимально комфортные условия для работы социально ориентированных НКО, об обеспечении реального доступа социально ориентированного НКО к государственному заказу, о прозрачности конкурсных процедур и их результатов, о снятии остающихся барьеров для их деятельности в сфере социального обслуживания, здравоохранения, образования, о формировании эффективно функционирующего правового поля и об общественном контроле в этой сфере.

Установка на всемерное развитие предпринимательской инициативы — лишь один из аспектов изменения модели участия государства в развитии экономики и формирования новой концепции эффективного управления коммерческой и некоммерческой организациями. Проблема в том, что административный ресурс в России до сих пор так и не сфокусирован на поддержке предпринимательской инициативы, на обеспечении ее защиты от противоправных действий и недобросовестной конкуренции, на улучшении инфраструктуры, повышении качества рабочей силы, ее образовательного и научного потенциала.

Повышение эффективности государственного управления и формирования новой концепции эффективного управления организацией, прежде всего, требует восстановления отношений доверия, взаимопонимания, искренности и честности между государством и гражданами, между государственными органами и всеми общественными структурами. Президент России В.В. Путин на Общероссийском форуме призывал гражданское общество к созданию атмосферы доверия и сотрудничества, а также к тому, чтобы часть работы в социальной сфере передана в сферу деятельности некоммерческих организаций. НКО склонны более чутко относиться к проблемам общества, поэтому их использование в их решении было бы более целесообразно и эффективно [2].

Социально ориентированным некоммерческим организациям могут предоставить дополнительные налоговые льготы, в частности, их предлагают освободить от земельного налога и налога на имущество. Госдума может рассмотреть эти поправки весной, рассказал секретарь Общественной палаты Александр Бречалов. Кроме того, он сообщил, что за последние годы объем финансирования НКО через президентские гранты увеличился в пять раз. Сегодня всё больше людей стремится участвовать в жизни своей страны, города либо небольшого посёлка, браться за социально значимые проекты,

приносить реальную пользу окружающим, помогать нуждающимся, тем, кто оказался в сложной жизненной ситуации [3].

В 2015 г. будут привлекаться средства через механизмы краудфандинга – коллективного сотрудничества людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

Имеются большие перспективы и у совместных гуманитарных проектов грантовой поддержки на всём пространстве СНГ и в рамках Евразийского экономического союза. «Если мы перейдём исключительно на такую форму работы, – отметил В.В. Путин, – не мы, а вы, потому что мы же договорились, что мы средства выделяем, а вы создаёте структуры, которые распределяют ресурсы (так оно и функционирует, слава богу, и функционирует эффективно), но если мы перейдём исключительно на долгосрочные проекты, то все это очень быстро перерастёт в долгосрочные проекты, у нас не будут появляться новые проекты и мы не сможем оперативно и гибко реагировать на проблемы, которые возникают в обществе и в стране. Наверно, это тоже востребовано где-то и обоснованно, но нужно посмотреть, какой объём средств нужно выделять на эти долгосрочные проекты, которые, повторяю, тоже, конечно, нужны» [2].

По нашему мнению, обеспечение социальной направленности государственного и муниципального управления путем использования менеджеральных подходов и методов, положительно зарекомендовавших себя в бизнес-среде, не может дать положительных результатов без изменения бюрократической системы. Социальная направленность государственного управления с необходимостью проявляется в менеджеральной и договорной формах управления.

Целевая установка менеджериализма состоит в переходе от бюрократического к рыночному поведению в государственных организациях, что включает, прежде всего, изменение мотивации руководителей и сотрудников государственных организаций, а также выборных должностных лиц, отсюда требование изменить государственные программы путем усиления внимания к обслуживанию клиентов, самостоятельности сотрудников, выборочной конкуренции и административному дерегулированию [2].

Государственный менеджмент предполагает уход от традиционного институционального подхода в сторону изучения реально действующих процедур и технологий управления с использованием современных средств анализа управленческих решений и практики их реализации через конкретные программы (как государственные, так и в сфере бизнеса). Государственный менеджмент предполагает использовать не силовые возможности управления; сегодня позитивные возможности государства определяются способностью создавать и поддерживать эффективную, согласованную с территориальными и групповыми социальными интересами целенаправленную систему управления.

В контексте государственного управления исходным пунктом методологического подхода к формированию новой концепции социализации управления организацией является признание властных институтов, их активного взаимодействия с внешней средой. С этой точки зрения институты админист-

ративного управления, органы государственной власти, органы местного самоуправления могут рассматриваться в качестве социальных институтов, деятельность которых ориентирована на создание условий для максимально полного удовлетворения общественных потребностей и эффективного удовлетворения запросов граждан в обеспечении защищенности и повышении уровня их материального благосостояния. Понятие социальной эффективности ставит вопрос об определении степени социального эффекта. Существующие в настоящее время различные модели и технологии его оценки (системно-ресурсные, целевые, комплексные модели, модели удовлетворенности качеством) характеризуются вариативностью представлений о том, что же может рассматриваться в качестве критериев социального эффекта.

Руководству страны необходимо продекларировать свои намерения и создать механизмы контроля за происходящими процессами (изменениями) со стороны общества, в том числе по срокам сохранения «чрезвычайных» условий, чтобы не упустить возможность планомерной модернизации российской экономики на основе сбалансированного перехода к децентрализации (автономии) в управлении и всестороннего развития инициативы.

Необходим переход к партнерским отношениям как важнейшее условие социализации управления. Подлинное реформирование означает сегодня коренное изменение взаимоотношений власти с бизнесом. Они должны становиться действительно партнерскими. Рецидивы одностороннего принятия решений по вопросам, затрагивающим интересы других уровней власти, должны уходить в прошлое. Безусловно, накопление такого опыта потребует значительного времени. Но это позволит сэкономить массу сил и средств. Несомненно, переход власти от директивных отношений к партнерским – сложный процесс. Его организация потребует много усилий и времени, однако он, несомненно, даст положительный результат.

Новый подход к обеспечению социальной направленности управления организацией требует также приватизации и децентрализации управления. Государственные функции необходимо передавать частным организациям и институтам и организациям гражданского общества. Организационно-хозяйственной формой их взаимодействия является общественный договор (контракт). Под договорной формой управления мы понимаем использование системы хозяйственных договоров для регулирования взаимосвязей между участниками планово-производственной деятельности и оценок, характеризующих их выполнение, – на всех стадиях управления (прогнозирование, стимулирование, контроль) в различных сферах экономики.

Контрактное (договорное) государство не означает его ослабление, а свидетельствует об изменениях, которые претерпевает регулятивная деятельность государства, о новых формах контроля за бюрократией и стратегическими звеньями госуправления. Развитие информационных технологий превращает такой контроль в легко решаемую задачу, функцию обычного технического персонала. В свою очередь, теория публичного договора, на наш взгляд, объясняет соотношение сил между государством и гражданским обществом как паритет сил, как необходимое совместное существование, так как от гражданско-правовой сделки, в отличие от частного договора, не может отказаться ни государство, ни общество.

Договорная форма управления является адекватной современному уровню обобществления формой регулирования взаимосвязей производителей и потребителей и служит основой построения системы охраны интересов потребителей государственных и муниципальных услуг, создает предпосылки для повышения их роли в хозяйственном механизме [4. С. 168–170]. Мы считаем, что прежде всего необходима ориентация на потребителей, направленная на удовлетворение их нужд и потребностей и это даст стимул и возможность решать управленческие задачи. Ориентация на потребителей касается и государственного, частного управления и управления НКО.

К наиболее перспективным направлениям социализации управления относятся: снижение административных барьеров, активное использование бизнес-инкубаторов, системная поддержка инновационных бизнес-проектов, улучшение доступа к финансированию (гранты, микрокредитование через механизмы краудфандинга, включения затрат бизнеса на социальные программы, реализуемые СО НКО, в перечень затрат, снижающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль).

Необходимо сформировать систему поощрения и морального стимулирования негосударственных доноров, в частности корпоративных (награды, общественные статусы и др.), а также поощрения и тиражирования лучших практик, просвещения пока еще не вовлеченных в процесс социальных инвестиций российских компаний. Для этого ввести должность чиновника высокого уровня, отвечающего за формирование государственной политики в сфере корпоративной социальной ответственности и благотворительности, за разработку и внедрение государственной Концепции содействия развитию корпоративной социальной ответственности и социальных инвестиций; обязать государственные СМИ, в первую очередь телеканалы, регулярно освещать деятельность социальных инвесторов и социально ориентированных НКО, реализуемые ими проекты [1].

В целях повышения привлекательности НКО как объекта социальных инвестиций для негосударственных доноров требуется содействие их устойчивому развитию. Для этого необходимо поддержать развитие социального предпринимательства (платной деятельности) в НКО, закрепив данный термин в законодательстве.

Изменения предусматривают предоставление налогоплательщикам налога на прибыль организаций права уменьшить полученную в текущем налоговом периоде налогооблагаемую прибыль на сумму денежных средств, перечисленных налогоплательщиком некоммерческим организациям в виде пожертвований, в пределах действующего лимита расходов на иные виды рекламы, установленного абзацем пятым п. 4 ст. 264 Налогового кодекса Российской Федерации (один процент выручки от реализации), и одного процента внереализационных доходов. Предлагается предоставлять налогоплательщикам право выбора между текущими расходами на спонсорство, проведение розыгрышей и пожертвованиями некоммерческим организациям, которые создают налогоплательщикам положительный имидж и соответствующий эффект от которых будет долгосрочным.

СУБСИДИИ

Министерство культуры РФ	Сумма, тыс. руб.
Субсидии некоммерческим организациям (за исключением государственных учреждений) в рамках реализации мероприятий Федеральной целевой программы «Культура России (2012 — 2018 гг.)»	20 000
Субсидии некоммерческим организациям (за исключением государственных учреждений) в рамках реализации мероприятий в сфере культуры и кинематографии	72 000
Субсидии Международному фонду К.С. Станиславского в целях сохранения и содержания объекта культурного наследия «Усадьба К.С. Станиславского «Любимовка»	30 000
Субсидии некоммерческим организациям в целях реализации мероприятий и творческих проектов в рамках развития международной культурной коммуникации Северо-Кавказского федерального округа	50 000
Субсидии некоммерческим организациям на развитие и популяризацию современного искусства	70 000
Субсидии творческим союзам	40 000
Субсидии творческим союзам на оказание материальной помощи членам творческих союзов	160 000
Субсидии творческим союзам на поддержку развития театральной деятельности	150 000
Субсидии некоммерческим организациям (за исключением государственных (муниципальных) учреждений) в целях реализации творческих проектов в сфере культуры	857 300
Итого	1 449 300
Министерство здравоохранения РФ	
Субсидии отдельным общественным организациям и иным некоммерческим объединениям	272 700
Итого	272 700
Министерство труда и социальной защиты РФ	
Субсидии отдельным общественным организациям и иным некоммерческим объединениям	107 895,6
Субсидии отдельным общественным организациям и иным некоммерческим объединениям	739 598,3
Субсидии некоммерческим организациям (за исключением государственных учреждений) в рамках реализации мероприятий государственной программы Российской Федерации «Доступная среда» на 2011–2015 г.	124 360
Субсидии на государственную поддержку общероссийских общественных организаций инвалидов	1 282 500
Итого	2 254 353,9
Фонд поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации	
Разработка и реализация комплекса мер по оказанию поддержки детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации (субсидия Фонду также проходит через Министерство труда и социальной защиты)	1 000 000
Итого	1 000 000
Министерство экономического развития РФ	
Субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию программ поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций	630 000
Субсидии социально ориентированным некоммерческим организациям (за исключением государственных (муниципальных) учреждений)	280 000
Мероприятия по поддержке социально ориентированных некоммерческих организаций	13 000
Прикладные научные исследования по проблемам деятельности и развития социально ориентированных некоммерческих организаций	5 500
Итого	928 500
Федеральное медико-биологическое агентство	
Государственная поддержка деятельности Комитета ветеранов подразделений особого риска РФ	10 401,3
Итого	10 401,3
ВСЕГО	5 915 255,2

Поддержка социально ориентированных некоммерческих организаций за счет бюджетных ассигнований федерального бюджета в 2013 г. представлена в таблице.

Как было отмечено, необходимо обеспечить реальный доступ социально ориентированных НКО к государственному заказу, прозрачность конкурсных процедур и их результатов, а также общественный контроль в этой сфере. Считаем целесообразным, в частности, наделить соответствующими полномочиями общественные советы при органах исполнительной власти ускорить утверждение и принятие дорожной карты «Поддержка доступа организаций к предоставлению услуг в социальной сфере», разработанной Агентством стратегических инициатив совместно с Минэкономразвития РФ и внесенной в Правительство РФ 1 декабря 2014 г.

В перспективе предлагается рассмотреть для социальных предприятий возможность введения дополнительных налоговых мер стимулирующего характера, в частности, льготы по налогу на прибыль и НДС для НКО, занимающихся платной деятельностью. Необходимо ввести льготы по аренде, а также налогам на землю, недвижимость и транспорт. Члены Общественной палаты обсуждали этот вопрос ранее. Предлагалось для социально ориентированных НКО обнулить ставку по налогу на имущество, земельному и транспортному налогам. Поправки в закон об НКО будут касаться налоговых льгот для социально ориентированных некоммерческих организаций. Особо актуальным снижение налогов будет для крупных некоммерческих организаций, на чьем балансе находится много имущества. Также предлагается рассмотреть возможность включения затрат бизнеса на социальные программы, реализуемые СО НКО, в перечень затрат, снижающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль.

Для стимулирования создания новых НКО (стартапов) следует упростить систему регистрации, предусмотрев возможность заявительной формы в электронном виде с регистрацией по месту жительства. На период становления НКО (до трех лет) упростить для них порядок отчетности и налогообложения в случае, если они не претендуют на особый налоговый статус, в том числе при незначительных однократных нарушениях ведения учета ограничиваться предупреждениями.

Необходимо отказаться от 10%-ного секвестирования программы поддержки социально ориентированных НКО, реализуемой Минэкономразвития РФ в целях развития инфраструктуры некоммерческого сектора. Напротив, в качестве антикризисной меры предложить увеличение финансирования данной программы не менее чем на 10%. Создавать подобные программы поддержки инфраструктуры НКО в субъектах РФ¹.

Для небольших НКО предусмотреть отчетность и учет по аналогии с индивидуальными частными предпринимателями. Для НКО, не претендующих на особый налоговый статус, который планируется предоставлять социально ориентированным организациям, привести процедуры регистрации, отчетно-

¹ Мария Черток: «Показалось, что форум открыл государственный проект под названием «реестр НКО». URL: <http://philanthropy.ru/intervyu/2015/01/19/19855/#.VL2eWIWjy2w>. Электронный журнал Филантроп.

сти и добровольной ликвидации в соответствии с теми, которые предусмотрены для малого бизнеса. Внедрять программы государственной финансовой поддержки начинающих НКО на уровне субъектов РФ и муниципалитетов.

Руководители регионов, муниципалитетов, представители федеральных органов власти должны подходить не формально к работе с НКО, а заинтересованно, создавать атмосферу сотрудничества и доверия в обществе, расширять пространство свободы гражданской инициативы. Все формы и методы социализации государственного управления должны опираться как на модернизированное законодательство, так и на деятельность некоммерческих организаций, способных осуществлять правовую, информационную и стратегическую поддержку соответствующих инициатив, участвовать в процедуре согласования интересов.

Литература

1. Путин: НКО должны решать общегосударственные задачи / ВЕСТИ. Россия. 15 января 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2277911>
2. Форум «Государство и гражданское общество: сотрудничество во имя развития. СТЕНОГРАММА с сайта Кремля [Электронный ресурс]. URL: <http://www.kremlin.ru/news/47480>.
3. Социальным НКО добавляют денег и льгот [Электронный ресурс]. URL: [http:// dni.ru/ society/2015/1/14/291753.html](http://dni.ru/society/2015/1/14/291753.html) дни. Ру
4. Юзина Т.Е., Николаева Н.В. Эффективность государственного и муниципального управления и результативность деятельности государственных и муниципальных служащих. Ростов н/Д: МиниТайп, 2012.
5. По материалам Фонда гражданского общества [Электронный ресурс]. URL: [http:// civilfund.ru/mat/20](http://civilfund.ru/mat/20)

Ponomarev Alexander I¹, Ponomarev Maxim A².

¹Department of Taxation and Accounting, South Russian Institute of Management, Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Rostov-on-Don, Russia E-mail: ponomarev@uriu.ranepa.com

²Department of Economic Theory and Entrepreneurship, South Russian Institute of Management, Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Rostov-on-Don, Russia. E-mail: kardiogramma@rambler.ru

SOCIAL ORIENTATION OF GOVERNMENTAL, BUSINESS AND NGOS MANAGEMENT FUNCTIONS.

Keywords: Non-profit organizations; Effective management; Socialization of management; Contract management forms; Managerial form of governance, Startups.

The paper considers the establishment of a new concept of company management socialization, the need to recognize the administrative authorities operating on national, regional and local levels, and their strong interaction with the external environment. Management activity is shown as a process of self-renewal and self-organization of individuals and organizations engaged in an interaction with micro and macro environment in which they operate. This requires the unity of substantive and transcendental fundamental principles of management, the change in nature of interaction with the state, and consequently, the elimination of distinctions between commercial and non-profit organizations.

This paper points out that there is a clear need for the establishment of partnership relations between the state and NGOs, which is considered a key condition for management socialization. Today genuine reform is a fundamental change in the relations between the state and the business. They ought to transform into an authentic partnership.

Among the most promising areas of management socialization are reduction of administrative barriers; expanding the use of business incubators; systemic support for innovative business projects; improving access to financing: grants, microcredit, crowdfunding mechanisms, incorporation of business costs for social programs implemented by socially oriented NGOs in the list of expenses deductible for income tax purposes.

The authors emphasize the need to transfer public functions to private organizations and institutions and civil society organizations. Organizational and economic forms of their interaction is a social contract.

References

1. President of the Russian Federation V.V. Putin *NKO dolzhny reshat' obshchegosudarstvennyye zadachi* [Non-governmental organizations must deal with the national tasks]. Available at: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2277911> (accessed 15 January 2015).
2. Forum "Gosudarstvo i grazhdanskoye obshchestvo: sotrudnichestvo vo imya razvitiya". Available at: <http://www.kremlin.ru/news/47480> (accessed 15 January 2015). (In Russian).
3. Dni.Ru. *Sotsial'nyy NKO dobavyat deneg i l'got* [Social non-governmental organizations are going to get money and allowances]. Available at: <http://dni.ru/society/2015/1/14/291753.html> (accessed 14 January 2015).
4. Zyuzina T.E., Nikolayeva N.V. *Effektivnost' gosudarstvennogo i munitsipal'nogo upravleniya i rezul'tativnost' deyatel'nosti gosudarstvennykh i munitsipal'nykh sluzhashchikh* [The efficiency of the state and municipal administration, the performance of state and municipal workers]. Rostov-on-Don, MiniTayp Publ., 2012.
5. The Civil Society Fund. Official Data. Available at: <http://civilfund.ru/mat/20> (accessed 15 January 2015).

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Ponomarev A.I., Ponomarev M.A. *Sotsial'naya napravlennost' upravlencheskikh funktsiy gosudarstva, biznesa i NKO* [Social orientation of governmental, business and NGOs management functions]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 42-50.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331

М.В. Герман

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЯМИ, РЕАЛИЗУЮЩИМИ ПРОГРАММЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ

Даны обоснования целесообразности нового подхода к оценке деятельности и эффективности использования ресурсов организациями, реализующими программы профессиональной подготовки кадров. Представлена авторская методика комплексной оценки на основании анализа соотношения ресурсов и результатов, создающая предпосылки для повышения результативности управления и научно обоснованного стратегического планирования и развития образовательных организаций, в частности рынка профессиональной подготовки кадров в целом.

Ключевые слова: комплексная оценка деятельности и эффективности использования ресурсов организациями, реализующими программы профессиональной подготовки кадров, объем оборота образовательных услуг, индекс устойчивого рыночного спроса образовательных услуг, индекс обеспеченности практикоориентированного обучения, индекс глубины сетевого взаимодействия образовательной организации.

Теоретико-прикладные исследования однозначно доказывают определяющую роль образования в развитии современного общества. В свою очередь, система профессионального образования обеспечивает за счет качественного опережающего развития человеческих ресурсов формирование профессионального общества.

Система профессионального образования Российской Федерации в последние годы находится в состоянии модернизации: внедряются современные организационные формы, принципиально новые технологии и методы обучения, развивается ее материально-техническое обеспечение. Определены основные направления государственной (региональной) политики в области подготовки квалифицированных рабочих (служащих) и специалистов среднего звена на долгосрочную перспективу, разработаны и утверждены соответствующие документы:

- Стратегия развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций в Российской Федерации на период до 2020 года [1].
- Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. [2].
- Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 гг.» [3].

– План мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» [4].

– Государственные программы развития профессионального образования до 2020 г. субъектов Российской Федерации.

Тем не менее проблемы в профессиональном образовании остаются, и в первую очередь они связаны с эффективностью деятельности образовательных организаций.

Решение обозначенной задачи возможно только путем определения рациональности управления имеющимися ресурсами в контексте достижения при этом целей, стоящих перед образовательными организациями и системой профессионального образования в целом. Между тем эта проблема крайне сложна, поскольку исторически в нашей стране комплексная оценка управления через соотношение ресурсов и результатов в сфере профессионального образования практически не осуществлялась и соответствующие подходы и технологии фактически отсутствуют. Более того, возможности методов, существующих в других социальных отраслях, оказываются крайне ограниченными, когда возникает необходимость их приложения к некоммерческим организациям, которыми являются государственные профессиональные образовательные организации. С другой стороны, кроме решения названной задачи, стоящей на государственном уровне, наличие системы оценки управления деятельностью образовательными организациями позволяет уделять больше внимания вопросам анализа их функционирования и создает предпосылки для научно обоснованного стратегического планирования и развития.

В международной и российской литературе представлено значительное число теоретических и практических методов анализа деятельности как коммерческих, так и некоммерческих организаций, однако соответствующей методики комплексной оценки образовательных организаций, реализующих программы профессиональной подготовки кадров, не разработано.

Анализ различных точек зрения отечественных и зарубежных исследователей показал большое разнообразие концепций и измерителей эффективности организации. Вместе с тем, обобщая их, можно в достаточной мере утверждать, что, как правило, эффективность (лат. *efficientia*) рассматривают как продуктивность использования ресурсов в достижении какой-либо цели. В общем понимании эффективность системы оценивается через систему показателей, отражающих каждый из обозначенных признаков. Данный подход к пониманию сущности и оценки эффективности системы получил широкое распространение как в зарубежных, так и в отечественных системах оценки эффективности деятельности организаций и соответственно может быть частично применим для оценки деятельности образовательных организаций.

Итак, следуя ключевым постулатам теории, целесообразно выделить следующие направления анализа различных сторон эффективности как слагаемых общей эффективности организаций, реализующих программы профессиональной подготовки и среднего профессионального образования:

- экономический анализ контингента обучающихся;
- анализ материально-технических ресурсов образовательной организации и эффективность их использования;

- эффективность финансовых инвестиций и расходов;
- эффективность интеллектуальных ресурсов.

Вместе с тем оценивать эффективность образовательных организаций в контексте стратегических целей и перспективного долгосрочного развития следует на основании:

- Стратегии развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций в Российской Федерации на период до 2020 г.;
- государственных программ развития профессионального образования до 2020 г. субъектов Российской Федерации;
- Программы развития образовательной организации до 2020 г.

Далее рассмотрим каждую группу ресурсов и представим обоснования показателей и критериев их оценки.

1. Контингент (в том числе общая численность) обучающихся образовательной организации, по сути, является индикатором ее устойчивости на рынке образовательных услуг. Следует также отметить, что показатели контингента (в том числе общей численности) являются основой для анализа эффективности использования материально-технических, финансовых и интеллектуальных ресурсов, следовательно, в дальнейшем основой для оптимизации ресурсов и развития образовательной организации в целом.

1.1. Объем оборота образовательных услуг отражает общую численность обучающихся, включая численность обучающихся по краткосрочным программам профессионального обучения и по краткосрочным программам дополнительного образования за определенный период времени. Объем оборота образовательных услуг позволяет оценить общую загруженность образовательной организации за определенный период времени.

Объем оборота образовательных услуг рассчитывается как сумма контингента обучающихся (т.е. количество обучающихся по очной, очно-заочной и заочной формам обучения), численность обучающихся по краткосрочным программам профессионального обучения и численность обучающихся по краткосрочным программам дополнительного образования.

1.2. Индекс устойчивого рыночного спроса образовательных услуг отражает востребованность образовательных услуг в рыночном пространстве и степень устойчивости образовательной организации в социально-экономической системе региона. Индекс устойчивого рыночного спроса – это относительный показатель, характеризующий соотношение численности обучающихся на внебюджетной основе к объему оборота образовательных услуг.

1.3. Для более детального анализа целесообразно провести анализ структуры оборота образовательных услуг с помощью расчета долей численности по формам и видам программ профессионального обучения:

- а) доля численности обучающихся по очной форме от объема оборота образовательных услуг;
- б) доля численности обучающихся по очно-заочной форме от объема оборота образовательных услуг;
- в) доля численности обучающихся по заочной форме от объема оборота образовательных услуг;

- д) доля численности обучающихся по краткосрочным программам профессионального обучения от объема оборота образовательных услуг;
- е) доля численности обучающихся по краткосрочным программам дополнительного образования от объема оборота образовательных услуг.

1.4. В контексте стратегических целей анализ контингента обучающихся направлен на решение задачи по «...оптимизации региональных сетей государственных образовательных организаций, реализующих программы среднего профессионального образования, включая реструктуризацию сетей образовательных организаций в соответствии с приоритетами социально-экономического развития региона, их социальной инфраструктуры, укрупнение профессиональных образовательных организаций до средней численности 200–600 человек» [1. С. 18]. Вместе с тем для более полной картины текущей ситуации целесообразно провести сравнительный анализ фактического значения контингента обучающихся, объема оборота образовательных услуг и минимально допустимого значения.

2. Материально-технические ресурсы образовательной организации создают инфраструктурную основу для функционирования образовательной организации, эффективное использование которых характеризуется:

- во-первых, количественным соответствием площадей, имеющихся в распоряжении образовательной организации, объему оборота образовательных услуг и характеру образовательного процесса;
- во-вторых, качественным соответствием фактического объема работ, производимых при эксплуатации ресурсов перспективной образовательной политики образовательной организации в частности, а также региона и государства в целом.

2.1. Показатели, отражающие количественное соответствие материально-технических ресурсов объему оборота образовательных услуг и характеру образовательного процесса следующие:

- а) общая площадь, имеющаяся в распоряжении образовательной организации, приходящаяся на 1 обучающегося ($\text{м}^2/\text{чел.}$);
- б) общая учебная площадь, имеющаяся в распоряжении образовательной организации, приходящаяся на 1 обучающегося ($\text{м}^2/\text{чел.}$);
- с) общее количество часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты, определяется как сумма:
 - количества часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты для реализации основных образовательных программ (ООП) СПО и профподготовки,
 - количества часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты под краткосрочные программы профобучения и дополнительного образования,
 - количества часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты (из них) под реализацию программ сетевого взаимодействия;
- д) общее количество часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории, определяется как сумма:

- количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории для реализации основных образовательных программ (СПО и профподготовки),

- количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории под краткосрочные программы профобучения и дополнительного образования,

- количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории (из них) под реализацию программ сетевого взаимодействия;

е) загруженность учебных площадей определяется как отношение суммы общего количества часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты, и общего количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории, к учебной площади, имеющейся в распоряжении образовательной организации (ч/м²).

2.2. Показатели качественного соответствия площадей имеющихся в распоряжении образовательной организации.

а) Одной из ключевых задач системы профессионального образования является повышение практической направленности обучения, что, в свою очередь, повышает качество и скорость адаптивности выпускника в реальном производстве, а также в целом способствует повышению конкурентоспособности выпускников на рынке труда. При этом следует отметить, что особо важна практикоориентированность при освоении учебных дисциплин. Информационной основой для анализа степени практикоориентированности обучения и, следовательно, эффективности использования учебных кабинетов, мастерских и лабораторий в образовательной организации являются соответствующие индексы:

- индекс обеспеченности практикоориентированного обучения при освоении учебных дисциплин основных образовательных программ СПО и профессиональной подготовки, рассчитывается как отношение количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории для реализации ООП СПО и профподготовки, к сумме количества часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты для реализации ООП СПО и профподготовки и количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории для реализации ООП СПО и профподготовки,

- индекс обеспеченности практикоориентированного обучения при реализации краткосрочных программ профобучения и дополнительного образования, рассчитывается как отношение количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории под краткосрочные программы профобучения и дополнительного образования, к сумме количества часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты под краткосрочные программы профобучения и дополнительного образования и количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории под краткосрочные программы профобучения и дополнительного образования.

б) Реализация сетевых образовательных программ является одним из инструментов повышения качества профессионального образования за счет ин-

теграции ресурсов организаций-партнеров по приоритетным направлениям отраслевого, межотраслевого и регионального развития в соответствии с международными стандартами. Для количественного анализа данного инструментария целесообразно произвести расчет таких индексов глубины сетевого взаимодействия образовательной организации, как:

- индекс глубины сетевого взаимодействия теоретического обучения, рассчитывается как отношение количества часов теоретического обучения, в течение которых задействованы кабинеты под реализацию программ сетевого взаимодействия, к общему количеству часов теоретического обучения,

- индекс глубины сетевого взаимодействия практического обучения, рассчитывается как отношение количества часов практического обучения, в течение которых задействованы мастерские и лаборатории под реализацию программ сетевого взаимодействия, к общему количеству часов практического обучения.

3. Финансовые ресурсы образовательной организации представляют собой совокупность государственных субсидий и привлеченного капитала, которые используются для формирования активов и осуществления образовательной деятельности. В свою очередь, анализ эффективности финансовых ресурсов образовательной организации следует рассматривать:

- во-первых, с точки зрения инвестиционной активности образовательной организации и тем самым создания условий для повышения финансово-хозяйственной самостоятельности;

- во-вторых, с точки зрения эффективности расходования денежных средств.

3.1. Показатели структуры государственных инвестиций:

- а) доля субсидирования на выполнение государственного задания в общем объеме инвестиций в образовательную организацию;

- б) доля субсидирования на иные цели в общем объеме инвестиций в образовательную организацию;

- с) доля субсидирования на иные цели, выделенная в рамках выполнения государственных программ в общем объеме инвестиций в образовательную организацию.

3.2. Показатели динамики инвестиционной активности:

- а) индекс роста дохода от внебюджетной образовательной деятельности (Ир.д.(внеб.обр.д) рассчитывается как отношение

$$\text{Ир.д. (внеб.обр.д)} = \frac{\text{Д(внеб.обр/д)}}{\text{Гос.субсидии(всего)+Д(внеб.обр.д)}} \times 100,$$

где Д(внеб.обр/д) – доход от внебюджетной образовательной деятельности;

- б) индекс роста дохода от реализации продукции (Ир.д. (реализ.прод)):

$$I_{p.d.(\text{реализ.прод})} = \frac{D(\text{реализ.прод})}{\text{Гос.субсидии(всего)} + D(\text{внеб.обр.д}) + D(\text{реализ.прод})} \times 100,$$

где $D(\text{реализ.прод})$ – доход от реализации продукции;

с) индекс роста дохода от привлечения средств от работодателей ($I_{p.d.(\text{ср.работод})}$):

$$I_{p.d.(\text{ср.работод})} = \frac{D(\text{работод})}{\text{Гос.субсидии(всего)} + D(\text{внеб.обр.д}) + D(\text{реализ.прод}) + D(\text{работод})} \times 100,$$

где $D(\text{работод})$ – доход от привлечения средств от работодателей;

д) индекс роста дохода от привлечения денежных средств, переданных работодателем в виде оборудования, материалов, техники и т.д. ($I_{p.(\text{дох.р.оборуд.техн})}$):

$$I_{p.d.(\text{дох.р.оборуд.техн})} = \frac{D(\text{ср.работод})}{\text{Гос.субсидии(всего)} + D(\text{внеб.обр.д}) + D(\text{реализ.прод}) + D(\text{ср.работод}) + D(\text{р.оборуд.техн.})} \times 100,$$

где $D(\text{р.оборуд.техн})$ – доход от привлечения денежных средств, переданных работодателем в виде оборудования, материалов, техники и т.д.;

е) индекс роста дохода от сетевого взаимодействия ($I_{p.(\text{дох.сет.вз})}$):

$$I_{p.d.(\text{дох.сет.вз})} = \frac{D(\text{сет.вз})}{\text{Гос.субсидии(всего)} + D(\text{внеб.обр.д}) + D(\text{реализ.прод}) + D(\text{ср.работод}) + D(\text{р.оборуд.техн.}) + D(\text{сет.вз.})} \times 100,$$

где $D(\text{сет.вз.})$ – доход от привлечения средств в рамках сетевого взаимодействия.

3.3. В контексте стратегических целей показатель доли внебюджетных средств в общем объеме средств финансирования на конец 2014 г. – должен составлять 5%, на конец 2020 г. – 30% [1. С. 25]. Сравнительный анализ фактического значения доли внебюджетных средств в общем объеме средств финансирования с его оптимально допустимым целевым значением, в совокупности с полученными результатами вышеобозначенных показателей финансовых ресурсов, позволит определить потенциал финансовой устойчивости образовательной организации и сформировать соответствующую перспективную финансовую политику.

4. Эффективность интеллектуальных ресурсов характеризует адаптационную способность образовательной организации к требованиям научно-технического прогресса и развития системы профессионального образования, а также изменениям социальных условий рынка труда.

4.1. Показатели качественного анализа трудового потенциала:

а) индекс развития трудового потенциала ($I(\text{разв.тр.пот.})$), характеризует уровень обновленности знаний и навыков преподавателей и мастеров производственного обучения (п/о) образовательной организации:

$$I(\text{разв.тр.пот.}) = \frac{\text{Ч}(\text{пов.квал}) + \text{Ч}(\text{стажир})}{\text{Ч}(\text{шт})} \times 100,$$

где $\text{Ч}(\text{шт})$ – количество преподавателей и мастеров п/о (по штату); $\text{Ч}(\text{пов.квал})$ – количество преподавателей и мастеров производственного обучения, которые прошли повышение квалификации за последние 3 года; $\text{Ч}(\text{стажир})$ – количество преподавателей и мастеров п/о, которые прошли стажировку за последние 3 года;

б) индекс технологичной продуктивности трудового потенциала ($I(\text{тех.прод.})$), отражает степень применения преподавателями и мастерами производственного обучения прогрессивных содержательных техник учебного процесса:

$$I(\text{тех.прод.}) = \frac{\text{Ч}(\text{внедр.нов.тех})}{\text{Ч}(\text{шт})} \times 100,$$

где $\text{Ч}(\text{внедр.нов.тех})$ – количество преподавателей и мастеров п/о, внедряющих новые педагогические технологии в учебный процесс;

с) индекс перспективной технологичной продуктивности трудового потенциала ($I(\text{персп.тех.прод.})$), характеризует степень активности в совершенствовании и разработке преподавателями и мастерами п/о прогрессивных содержательных техник учебного процесса:

$$I(\text{персп.тех.прод.}) = \frac{\text{Ч}(\text{подг.нов.тех})}{\text{Ч}(\text{шт})} \times 100,$$

где $\text{Ч}(\text{подг.нов.тех})$ – количество преподавателей и мастеров п/о, подготовивших новые педагогические технологии;

д) индекс личной профессиональной активности трудового потенциала ($I(\text{л.проф.акт.})$), отражает степень активности участия преподавателей и мастеров производственного обучения в региональных, российских, международных конкурсах:

$$I(\text{л.проф.акт.}) = \frac{\text{Ч}(\text{прин.уч.конк})}{\text{Ч}(\text{шт})} \times 100,$$

где $\text{Ч}(\text{прин.уч.конк})$ – количество преподавателей и мастеров п/о, принявших участие в региональных, российских, международных конкурсах;

е) индекс результативности личной профессиональной активности трудового потенциала ($I(\text{рез.л.проф.акт.})$), отражает степень результативного

участия преподавателей и мастеров производственного обучения в региональных, российских, международных конкурсах:

$$I(\text{рез.л.проф.акт.}) = \frac{\text{Ч(побед.конк)}}{\text{Ч (шт)}} \times 100,$$

где Ч(побед.конк) – количество преподавателей и мастеров п/о, победивших в региональных, российских, международных конкурсах.

4.2. Целевой показатель численности обучающихся в расчете на 1 педагогического работника (включая мастеров производственного обучения) согласно Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. на конец 2014 г. должен составлять 12,8 чел. на одного работника, на конец 2020 г. – 13,5 чел. на одного работника:

$$\text{Ч(студ.на 1 работ.)} = \frac{\text{Контингент обучающихся}}{\text{Ч (шт)}} \times 100.$$

4.3. Показатели профессиональной самореализации студентов:

а) индекс вовлеченности студентов в проектную деятельность (I(вовл.ст.проект.д)), показывает активность студентов в профессиональной самореализации через участие в проектной деятельности:

$$I(\text{вовл.проект.д.студ.}) = \frac{\text{Ч(студ. вовл.проект.д.)}}{\text{Контингент обучающихся}} \times 100.$$

где Ч(студ.вовл.проект.д) – количество студентов, вовлеченных в проектную деятельность;

б) индекс результативности проектной деятельности студентов, отражает степень результативной профессиональной самореализации студентов через участие в проектной деятельности:

$$I(\text{рез.проект.д.студ.}) = \frac{\text{Ч(студ. реализ.проект.д.)}}{\text{Ч(студ.вовл.проект.д.)}} \times 100,$$

где Ч(студ.реализ.проект.) – количество студентов, реализовавших проекты;

с) индекс глубины проектной деятельности студентов (I(гл.проект)), характеризует степень результативности и завершенности студенческих проектов:

$$I(\text{гл.проект.}) = \frac{\text{Число реализ.проектов или готовы к реализации}}{\text{Число подгот.проектов студ. или на стадии завершения}} \times 100.$$

4.4. Показатели активности преподавателей и мастеров п/о в профессиональной самореализации студентов – это показатели, в совокупности харак-

теризующие эффективность работы преподавателей и мастеров п/о в профессиональной самореализации студентов через участие в конкурсах и проектной деятельности:

а) индекс активности работы преподавателей и мастеров производственного обучения со студентами в проектной деятельности ($I(\text{акт. работ. в проект. д. студ.})$):

$$I(\text{акт. работ. в проект. д. студ.}) = \frac{K(\text{привл. пр. на 1 работ})}{Ч(\text{студ. на 1 работ})} \times 100,$$

где $K(\text{привл. пр. на 1 работ})$ – контингент обучающихся, привлеченных в проектную деятельность на 1 преподавателя и мастера п/о;

б) индекс результативности работы преподавателей и мастеров в проектной деятельности со студентами ($I(\text{рез. работ. в проект. д. студ.}) = I(\text{рез. проект. д. студ.})$):

$$I(\text{рез. работ. в проект. д. студ.}) = \frac{K(\text{реализ. пр. на 1 работ})}{K(\text{привл. пр. на 1 работ})} \times 100,$$

где $K(\text{реализ. пр. на 1 работ})$ – контингент обучающихся, подготовивших и реализовавших проекты на 1 преподавателя и мастера п/о;

с) индекс активности работы преподавателей и мастеров со студентами по участию в конкурсах ($I(\text{акт. работ. конк. студ.})$):

$$I(\text{акт. работ. конк. студ.}) = \frac{K(\text{уч. конк. на 1 работ.})}{Ч(\text{студ. на 1 работ.})} \times 100,$$

где $K(\text{уч. конк. на 1 работ.})$ – контингент обучающихся, подготовленных для участия в конкурсах на одного преподавателя и мастера п/о;

д) индекс результативности участия в конкурсах студентов ($I(\text{рез. раб. уч. конк. студ.})$):

$$I(\text{рез. раб. уч. конк. студ.}) = \frac{K(\text{побед. конк. на 1 работ})}{Ч(\text{уч. конк. на 1 работ})} \times 100,$$

где $K(\text{побед. конк. на 1 работ})$ – контингент обучающихся, победивших в конкурсах, на одного преподавателя и мастера п/о.

После расчетов каждой группы показателей проводится комплексный анализ полученных результатов. Следует отметить, что представленные группы показателей, характеризующих соответственно контингент, материально-технические ресурсы, финансы и интеллектуальные ресурсы образовательной организации, нельзя рассматривать изолированно, поскольку они являются составляющими единого организационно-экономического механизма. Конечные результаты деятельности любой организации определяются тем, насколько правильно его руководители оценивают реальное значение

факторов повышения эффективности, как в отдельности, так и в совокупности.

Представленная методика комплексной оценки деятельности и эффективности использования ресурсов организациями, реализующими программы профессиональной подготовки кадров, была апробирована на 11 образовательных организациях Томской области. В процессе апробации было выявлено, что данный подход к оцениванию позволяет расширить границы стандартной общепринятой оценки деятельности и эффективности использования ресурсов образовательными организациями, обеспечивая не только контроль за результативностью различных направлений деятельности, но и определение условий, возможностей и факторов повышения эффективности отдельных сторон и аспектов деятельности образовательной организации с учетом различий влияния времени, риска и ликвидности. Следует особо подчеркнуть, что данная методика может быть использована для повышения эффективности и совершенствования деятельности образовательных организаций и системы профессионального образования в обеспечении достижения поставленных стратегических целей как на макро-, так и на микроуровне.

Литература

1. *Стратегия* развития системы подготовки рабочих кадров и формирования прикладных квалификаций в Российской Федерации на период до 2020 года (одобрено Коллегией Минобрнауки России, протокол от 18 июля 2013 г. № ПК-5вн).
2. *Стратегия* инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р).
3. *Государственная* программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 годы» (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 15 мая 2013 г. № 792-р).
4. *План* мероприятий («дорожная карта») «Изменения в отраслях социальной сферы, направленные на повышение эффективности образования и науки» (утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2012 г. № 2620-р).

German Maria V. Department of System Management and Business Economics, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: german_maria@mail.ru

METHODOLOGY OF INTEGRATED ASSESSMENT OF ACTIVITY AND RESOURCE EFFECTIVENESS OF ORGANIZATIONS IMPLEMENTING PROFESSIONAL TRAINING PROGRAMS.

Keywords: Integrated assessment of activity and resource efficiency of organizations; Organizations implementing programs of professional training; Turnover of educational services; Index of steady demand for educational services; Index of provision of practice-oriented training; Index of networking penetration for an educational organization.

Vocational education system in Russia has attracted particular attention in recent years; a significant effort has been made to modernize it. However, vocational education still has its problems; primarily, they are linked to the performance of the educational institutions. Outlined problems can be solved through efficiency determination of the management of available resources in the context of achieving both the goals of the educational institutions and vocational education system as a whole. International and Russian references provide a considerable number of theoretical and practical methods for analysis of both for-profit and nonprofit organizations, however, appropriate methods for integrated assessment of educational institutions implementing programs of vocational training have not been developed.

Based on the key theoretical tenets, it is expedient to identify the following evaluation categories of various aspects of the effectiveness of both the components of the overall effectiveness of organiza-

tions that implement programs of vocational training and secondary vocational education: an economic analysis of students; an assessment of material and technical resources of the educational organization and efficiency of their use; an efficiency of financial investments and cost-effectiveness; an effectiveness of the intellectual capital.

Each group of resources is provided with a substantiation of the estimate indicators. The estimations for each group of indicators are followed by an integrated assessment of the results. It should be noted that the representation of the parameters characterizing respectively the student population, material and technical resources, finances and intellectual capital of the educational organization, could not be considered separately because they are elements of a single organizational and economic mechanism. In addition, the effectiveness of efficiency criteria, which is the level of objectives achievement in organizations implementing programs of vocational training and secondary vocational education as the basic elements of the system of vocational education as a whole, is advisable to consider as: first, a native part of the vocational education system; secondly, an independent integrated system; third, a center of the elements of this system with intrinsic peculiar properties.

Eleven educational institutions of the Tomsk Oblast approved the provided method for integrated efficiency assessment of the resource use in the organizations implementing programs of vocational training. The testing has shown that this assessment approach allows expanding the boundaries of standard conventional assessment of the resource efficiency in the educational institutions, not only monitoring the performance in various activities, but also determining the conditions, opportunities and factors to increase efficiency in particular aspects of the organization's activities with account of time, risk, and liquidity differences.

References

1. Commission of the RF Ministry of Education. "The Strategy for the Development of the Professional Training System and Applicable Job Qualifications in the Russian Federation for the period up to 2020" of July 18, 2013, N PK-5vn. (In Russian).
2. RF Government Edict "Strategy for the Innovation Development of the Russian Federation" of December 8, 2011, N 2227-р. (In Russian).
3. RF Government Edict "State Program of the Russian Federation "Development of Education for the period 2013-2020" of May 15, 2013, N 792-р. (In Russian).
4. RF Government Edict "Activity Plan "The Roadmap": "Changes in the Social Industries, which are aimed at Increasing the Efficiency of Education and Science" of December 30, 2012, N 2620-р. (In Russian).
5. Methodology of Integrated Assessment of Activity and Resource Effectiveness of Organizations Implementing Professional Training Programs. (In Russian).

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

German M.V. Metodika kompleksnoy otsenki deyatel'nosti i effektivnosti ispol'zovaniya resursov organizatsiyami, realizuyushchimi programmy professional'noy podgotovki kadrov [Methodology of integrated assessment of activity and resource effectiveness of organizations implementing professional training programs]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 51-62.

УДК 331.5

О.А. Затепакин

РИСКОГЕННОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА РАБОЧЕЙ СИЛЫ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Статья включает три части. В первой части рассматривается проблема в общем виде в контексте исследований текущих социально-экономических условий развития общества, которые характеризуются генерированием опасностей и угроз, нестабильностью, неопределенностью, двойственностью, отсутствием четких критериев поведения в обществе, снижением ценностей нормативно-регулятивного ряда, а в качестве основы социального и профессионального бытия людей выступают риск и безопасность, в которых происходит формирование качества их рабочей силы. Во второй части излагается основная идея исследования о том, что в современных социально-экономических условиях качество рабочей силы носит волатильный характер, что и обуславливает рискогенность его формирования. В третьей части показаны возможные риски формирования качества рабочей силы, возникновение которых обусловлено проблемами отечественного образования, уровнями формирования качества рабочей силы и недостижением целей непрерывного образования.

Ключевые слова: рабочая сила, качество, компетентность, социально-экономические условия, риски, волатильность.

1. Характеристика современных социально-экономических условий формирования качества рабочей силы

Сегодня говорить о рискогенности формирования качества рабочей силы, можно лишь опираясь на глубокое осмысление и понимание характера и специфики наступившей социальной реальности. На смену классического времени, обуславливающего развитие общества как устойчивое, имеющее определенность целей, идеалов и норм, прогнозируемое и прозрачное в своем движении, приходит принципиально новый тип социальности. В работах западных исследователей современная социальная реальность называется «постиндустриальным обществом» (Д. Белл, К. Боулдинг, Д. Гэлбрейт, А. Тоффлер, А. Турен, Ж. Фурастье и др.), обществом «третьей волны» (А. Тоффлер), «постмодерном» (Ж.-Ф. Лиотар, П. Козловски). Для более полного ее понимания вводят понятия: «космическая эра», «глобальная деревня», «общество потребления».

Предлагаются и другие определения, представляющие для нас интерес, а именно: «общество посттрадиционализма», «информационное общество» и «общество риска», каждое из которых фиксирует в качестве ключевых репрезентативные характеристики современного социального мира, которые создают рискогенную ситуацию формирования качества рабочей силы.

Демократизация общества либерализовала его отношения к традиционному образу жизни, т.е. позволила ему выйти за рамки традиций, обуславливающих поведение каждого индивида. По своей сущности традицию можно рассматривать как определенное общественное отношение, отличающееся

исторической устойчивостью, повторяемостью, общностью. Следовательно, традиция является функцией социализации людей, посредством ее происходит приобщение индивида к социальному опыту, включение его в систему общественных отношений, формирование его как личности. Она есть и средство стабилизации утвердившихся в данном обществе отношений, осуществляет воспроизводство их в жизни новых поколений.

Таким образом, традиции выступают фундаментом, на котором стоит общество. Отрицание традиций приводит к тому, что общество теряет состояние устойчивости. На индивидуально-личностном уровне возникает ощущение неуверенности и постоянной необходимости рисковать. В целях собственного сохранения и организации социум начинает жить в процессе поиска нового, нетрадиционного, становясь чрезвычайно динамичным и превращаясь в развивающуюся систему. Развитие, приводя к быстрой смене жизненных ситуаций, вызывает необходимость адекватного поведения человека и окружающей среды, которая постоянно его определяет и готовит для социально-профессионального бытия. Человеку становится необходимо постоянно развиваться, чтобы быть адекватным социуму и чтобы оставаться устойчивым. Его адаптивность к современным социальным условиям базируется на его мобильности и коммуникативности. Для этого в решении повседневных социальных и профессиональных проблем ему требуется большой объем информации, знаний. Рост роли знаний повышает требования к уровню образования, что позволяет прийти к власти «оверстрату интеллектуалов» [1], умеющей обращаться с возрастающим объемом информации, разрабатывать «интеллектуальные технологии» [2. С. 331–333], которые приобрели для современного общества столь же важное значение, какое для общества индустриального имела машинная технология [3], и на этой основе создавать «интеллектуальный потенциал общества» [4] как базу его общественного воспроизводства. Высокий интеллект, гибкость и умение общаться, адаптивные способности – все это является следствием современной динамичной ситуации, быстро меняющихся социальных и профессиональных состояний.

Для описания новых социально-профессиональных условий общественного воспроизводства можно использовать понятие информационного общества, в котором большинство работающих занято производством, хранением, переработкой и реализацией информации, особенно высшей её формы – знаний. Термин «информационное общество» появился в начале 60-х гг. прошлого столетия (К. Курокава и Т. Умесао, 1961; Ф. Махлупа, 1962; Т. Умесао, 1963), а теория «информационного общества» была развита такими известными авторами, как М. Порат, Й. Масуда, Т. Стоуньер, Р. Карц и др., получившая поддержку со стороны тех исследователей, которые акцентировали внимание не столько на прогрессе собственно информационных технологий, сколько на становлении технологического или технетронного общества или же обозначали современный социум, отталкиваясь от возрастающей роли знаний как «the knowledgeable society», «knowledge society» или «knowledge-value society».

Сегодня существует много понятий, предложенных для описания информационного общества, характеристики которых сводятся к следующим:

- 1) увеличение роли информации, знаний и информационных технологий в

жизни общества; 2) возрастание числа людей, занятых информационными технологиями, коммуникациями и производством информационных продуктов и услуг, рост их доли в валовом внутреннем продукте; 3) нарастающая информатизация общества с использованием телефонии, радио, телевидения, сети Интернет, а также традиционных и электронных СМИ; 4) создание глобального информационного пространства, обеспечивающего эффективное информационное взаимодействие людей, их доступ к мировым информационным ресурсам и удовлетворение своих потребностей в информационных продуктах и услугах. И последнее, развитие электронной демократии, информационной экономики, электронного государства, электронного правительства, цифровых рынков, электронных социальных и хозяйствующих сетей [5–12].

В качестве основы функционирования такого типа социальности (посттрадиционного и информационного общества) принимается «децентрализация коммуникационных связей, социальной структуры, науки и экономики, в отличие от их концентрации в индустриальном обществе» [13, 14]. Децентрализация является следствием того, что уходит от своей центрирующей роли какой-либо один фактор, например экономика. Фокусирование внимания только на одном факторе теперь не требуется, активной предстает вся социосфера, все ее структуры – центральные и периферийные [15. С. 10]. Все они коммуницируют на равных, самоорганизуются в конкурентной борьбе, как говорит Ж. Бодрийяр, за качество жизни человека как потребителя [16]. Обратной стороной потребления и комфорта, потеря которого вызывает такой же страх, как потеря собственной идентичности, является риск. Основным смысл понятия социального риска в самом общем виде заключен в терминах «ценность» и «вероятность» последствий, т.е. неопределенность и вероятность наступления потерь (ущерба). По мнению У. Бека, Н. Лумана, Э. Гидденса, П. Штомпки, О. Яницкого и др., риск неустраним из социальной жизни, он рассматривается условием функционирования и самосохранения биосоциальных организмов, систем; выступает фактором устойчивого развития социальных, социетальных и социокультурных систем, дает защищенность объектам безопасности, формирует их определенное состояние, при котором они способны противодействовать угрозам, становясь конкретной исторической формой обеспечения безопасного развития [17–21].

Децентрализация и разрушение традиционных форм социального порядка, трансформации социальной структуры, роли и значения социальной классовой, ценностно-нормативной системы и системы социальной защиты приводят к возникновению в жизни индивидов и групп неопределенности, непредсказуемости и незащищенности, что выражается в невозможности исчерпывающего познания динамично меняющейся действительности, в снижении возможности прогнозирования отдаленного и даже ближайшего будущего. Так продуцируется риск, что и приводит к формированию общества риска. Согласно Беку, управление риском станет возможным при условии перехода обществ к высшей стадии развития – рефлексивной современности (*reflexive modernity*). Она состоит в умении социальных субъектов осознавать и поддерживать постоянное теоретическое понимание оснований своей деятельности, определять меры безопасности и оценивать перспективы

индивидуального и коллективного воздействия на риск. Источником структурной рефлексии выступает критицизм в отношении результатов предшествующей фазы современного общества, а его основой – научное и повседневное знание, а также осознанные факты незнания, недостатка правдивой информации о каком-либо явлении, стимулирующие дальнейшую экспертизу.

Таким образом, «общество риска» следует рассматривать как новую социально-экономическую стадию развития общества, которая характеризуется генерированием опасностей и угроз, нестабильностью, неопределенностью, двойственностью, отсутствием четких критериев поведения в обществе, снижением ценностей нормативно-регулятивного ряда, а в качестве основы социального и профессионального бытия людей выступают риск и безопасность, и как условия формирования качества рабочей силы.

2. Волатильный характер качества рабочей силы и рискогенность его формирования

В новой онтологии современного общества информация и знания переопределяют экономическую картину мира. Актуальной тенденцией, определяющей формирование современного этапа общества, следует признать всеобщее осознание важности информации и знания в экономическом развитии, убежденность политических кругов, бизнесменов, менеджеров в ключевой роли инноваций для обеспечения конкурентоспособности. Основным фактором смены типов экономик и обществ был и остается человеческий капитал (накопленные знания, интеллект, инновации, профессиональность). Следовательно, экономика знаний – экономика, где основными факторами развития являются знания и человеческий ресурс, а процесс развития такой экономики заключен в повышении качества человеческого капитала, в развитии интеллектуального потенциала общества, в производстве знаний высоких технологий, инноваций и высококачественных услуг. Безусловно, в экономике знаний решающее значение приобретает образование, обеспечивающее постоянное получение новых знаний, умений, навыков для формирования конкурентоспособности индивида и корпорации в современной экономике, что является общепризнанным фактом. Иногда современный этап развития общества даже называют экономикой и обществом, которые учатся (learning economy, learning society, learning organisations) [22]. Необходимость в постоянном обучении связана с быстро меняющейся средой – технологической, рыночной, информационной, в которой действует бизнес в условиях глобализации и усиления конкуренции. Ответом на обостряющуюся конкуренцию является ускорение инноваций, требующих от работников большей креативности, быстрой адаптации к новым условиям, освоения новой техники и навыков работы.

Главным и решающим ресурсом самовозрастания капитала стало знание, т.е. наука, образование, интеллект ученых и инженеров, НИОКР, квалификация техников и рабочих. Именно в знание капитал вкладывает гигантские средства, получая гигантскую отдачу. Если взять мировые расходы на НИОКР за 100%, то доля США составляет сейчас 31%, Китая – 15,6%, Японии – 12, 8%, Германии – 5,8%, Франции – 3,9%, Великобритании – 3,6%,

России – 1,6%. Россия по расходам на НИОКР уступает Японии в 8 раз, Китаю в 10 раз, США в 20 раз. Способом развития и главным источником производительности является знание, точнее, самопревращение и самовозрастание знания, а главной общественной силой этого процесса – ученый, инженер и высококвалифицированный рабочий [23. С. 19–20].

В развитых странах мира 60% прироста национального дохода обеспечивается приростом знаний и образованности общества. Ученые США подсчитали, сколько ВВП производят работники, имеющие образовательный ценз продолжительностью 10,5; 12,5 и более 14 лет. Оказалось, что именно третья группа производит свыше половины ВВП. Подобные исследования проводились и у нас в стране. Результаты были сходными: труженики с высшим образованием, составляющие четверть работающих, производили 56% стоимости прибавочного продукта [24].

Эту тенденцию нельзя недооценивать в качестве фактора развития. Общество и экономика являются «системами с рефлексией», изменение представлений о факторах экономического роста само по себе меняет эти системы и влияет на их развитие. Осознание важности знания и инноваций формирует современные требования к профессиональной среде.

Как следствие, с появлением новой онтологии социальности пришло понимание необходимости новых профессиональных ориентаций. Профессиональный мир характеризуется постоянством движения и калейдоскопической непрогнозируемостью состояния знаний, которыми должен обладать работник. Сегодня профессия существует как всегда возможная для изменений – это гибкое, не застывшее в своем содержании и объеме специальное знание, меняющееся вслед за изменениями конкретных ситуаций и культурно-профессиональных контекстов. Поэтому в модель профессии закладываются в качестве ее ведущих характеристик адаптивность, гибкость, готовность к изменениям своего содержания [25. С. 10–11].



Рис. 1. Формирование качества рабочей силы в современных социально-экономических условиях

С учетом исследования характера и специфики наступившей социальной реальности мы приходим к выводу о том, что если раньше ведущим компонентом работника являлись навыки и умения, зависящие от его опыта работы, то теперь основное значение приобретают собственно сами знания. В современных условиях более динамичного общественного производства постоянно меняются задачи производственных единиц и методы их реализации, в деятельности работников все большее значение приобретает знание современных методов решения возникающих проблем, владение результатами новейших теоретических исследований и умение реализовать их на практике. В этой связи опыт как компонент качества рабочей силы может служить при-

чиной существования стереотипов в трудовой деятельности работников, попыток старыми методами решать новые проблемы. Следовательно, требования социально-профессионального мира меняют роль знаний: знания полностью подчиняются умениям и навыкам (рис. 1).

Поэтому объективно возрастает потребность в работниках, отличающихся широтой и многообразием знаний, имеющих развитые творческие способности. С одной стороны, человек с развитыми творческими способностями более успешно справляется с задачами профессионального обучения, достигает значимых успехов, с другой – развитые творческие способности необходимы в процессе трудовой деятельности и ее реализации. Заявление о необходимости непрерывности образования индивида в течение всей жизни для капитализации своих знаний в большей степени обуславливает формирование качества рабочей силы в современных социально-экономических условиях. Таким образом, в условиях новой социальности и экономики знаний качество совокупной рабочей силы формируется за счет двух основных факторов: образовательного потенциала общества и интеллектуального потенциала общества.

Но не свидетельствует ли это о том, что качество рабочей силы в современном обществе носит волатильный характер (англ. *volatility* – изменчивость) и его формирование требует непрерывного образовательного воздействия, риск, прерывание которого вызывает страх у работника быть неадекватным быстроменяющемуся социально-профессиональному миру? Конечно, да! Поэтому волатильность и риск являются особенностями формирования качества рабочей силы в современном обществе, так как без капитализации знаний, без создания интеллектуального потенциала невозможно его сохранение и воспроизводство в условиях быстро изменяющегося знания. Ценность рабочей силы без образовательного воздействия сегодня приведет в будущем к исчезновению ее качества, так как знания в условиях быстро изменяющейся реальности устаревают и становятся ненужными, следовательно, человек утрачивает способность к качественному труду, исчезает качество его рабочей силы. Поэтому формирование качества рабочей силы – это не разовый акт на определенном возрастном этапе человека, а продолжающийся процесс, постоянно конструируемый и реконструируемый сознание субъекта социально-трудовых отношений с помощью информации для модернизации его знаний, умений, навыков (ЗУНов).

Волатильный характер качества рабочей силы и рискогенность его формирования в современной реальности проявляются в характере образования, а именно в его направленности, целях, содержании, которые все более явно ориентируют его на свободное развитие человека, на творческую инициативу, самостоятельность обучаемых, конкурентоспособность, мобильность будущих специалистов. Эти накапливающиеся изменения, которые нашли отражение в Федеральном законе «Об образовании» и других образовательных документах, означают, по сути, процесс смены образовательной парадигмы, что отмечается многими исследователями (В.И. Байденко, Г.Б. Корнетов, А.Н. Новиков, Л.Г. Семушина, Ю.Г. Татур, А.В. Хуторской и др.). Можно полагать, что в такой трактовке правомерно говорить не только о парадигме образования как целостного явления, но и о парадигмах, его составляющих,

таких как цели, содержание, результат, которые непосредственно используются в формировании рабочей силы [26].

Так, существующие долгие годы «знаниевый» и «зуновский» подходы – образовательные парадигмы, ограничивающие знания рамками предметных умений и навыков, которые индивиду необходимо продемонстрировать в процессе обучения. При «знаниевом подходе» основным результатом обучения является владение знаниями, а при «зуновском подходе» – владение умениями. Однако, как уже было отмечено выше, знания полностью подчиняются умениям и навыкам, и поэтому характеристика качества рабочей силы ЗУНов меняется на характеристику «компетентность» (от лат. *competere* – соответствовать, подходить).

Компетентность – владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности. Компетенция представляет собой совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним. Понятие компетенции используется для описания индивидуальных способностей человека, с помощью которых, по мнению Р. Уайта, он эффективно взаимодействует с окружающей средой для достижения профессиональных целей [27]. Р. Бойцис обозначил компетенцию как основную характеристику личности, которая лежит в основе эффективного или превосходного выполнения работы [28]. Ф. Деламер и Дж. Винтертон компетенции определяют как функциональные и профессиональные навыки, включающие непредметные специфические способности и способности структуры личности [29]. Р. Уайт и Р. Бойцис рассматривают понятие компетенции на основе поведенческого подхода, а Ф. Деламер и Дж. Винтертон формируют представление о компетенции на основе функционального подхода. Объединяя поведенческий и функциональный подходы, Г. Читхэм и Д. Чиверс разрабатывают целостное представление о профессиональной компетентности, которое включает в себя функциональные, личностные, познавательные, этические и метакомпетенции [30].

Компетентностный подход предусматривает формирование в мышлении человека опорных интеллектуально-поведенческих конструкций в виде устойчивых навыков самоорганизации, позволяющих преобразовывать и активизировать собственные ресурсы (интеллектуальные, энергетические и иные) и принимать эффективные решения в проблемных ситуациях. Образование на основе компетентностного подхода нацелено на управление развитием человека, ставит его в условия активного поиска и самостоятельного осмысления разнообразной информации. Компетентностный подход в процессе обучения моделирует деятельность профессионала, работающего с большими информационными массивами для получения знания, что позволяет осуществлять интенсивный тренинг необходимых ему качеств и умений (компетенций), формируя тем самым его компетентность и в итоге качество рабочей силы (рис. 2).

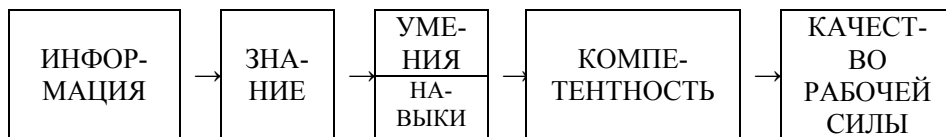


Рис. 2. Формирование качества рабочей силы на основе компетентностного подхода

Смещение конечной цели образования с ЗУНов на «компетентность» позволяет решать проблему, типичную для российского образования, когда обучающиеся могут хорошо овладеть набором теоретических знаний, навыков и умений, но испытывают значительные трудности в реальной профессиональной деятельности, требующей использования этих ЗУНов для решения конкретных задач или проблемных ситуаций. Таким образом, компетентностный подход при формировании качества рабочей силы восстанавливает нарушенное равновесие между образованием и жизнью.

С точки зрения требований к уровню подготовки выпускников образовательные компетентности представляют собой интегральные характеристики качества подготовки индивида для социально-трудовой сферы, связанные с их способностью целевого осмысленного применения комплекса знаний, умений и способов деятельности в отношении определенного междисциплинарного круга вопросов по следующей схеме: ЗНАНИЯ → УМЕНИЯ → НАВЫКИ → КОМПЕТЕНЦИИ → КОМПЕТЕНТНОСТЬ → КАЧЕСТВО РАБОЧЕЙ СИЛЫ.

Следовательно, компетентностный подход проявляется как обновление содержания образования в ответ на изменяющуюся социально-экономическую реальность. С позиций компетентностной парадигмы образования, волатильного характера рабочей силы и рискогенности его формирования формирование качества рабочей силы есть процесс капитализации компетентности субъектов социально-трудовых отношений для развития их личностных, профессиональных, деловых качеств в системе непрерывного образования.

3. Риски формирования качества рабочей силы в современных социально-экономических условиях

В контексте волатильности качества рабочей силы и рискогенности ее формирования важно обратить внимание на то, что совокупная рабочая сила имеет самостоятельные объективные законы своего движения, обновления, развития, взаимосвязи с другими элементами производственного потенциала, которые определяются воздействием на него естественных и демографических факторов, прежде всего длительного периода пребывания каждого поколения работников в составе совокупной рабочей силы. Это так, поскольку период трудовой деятельности начинается в зависимости от социальных и образовательных факторов с 16–24 лет и продолжается до 55–70 лет. По этой причине средняя продолжительность трудового стажа составляет около 40–45 лет. Следовательно, рабочая сила одновременно несет на себе отпечаток прошлого и содержит элементы уже predetermined в данный момент

далекого будущего. То есть в настоящее время рождается поколение, которое будет находиться в составе рабочей силы в середине будущего столетия, а те, которые сейчас получают образование, еще будут работать в 2035–2045 гг. Такая ретроспективная и перспективная проекция всех поколений, присутствующих в составе населения в каждый момент, охватывает период более столетия. В таком временном диапазоне общество получает экономическое и социальное наследие прошлого и несет реальную ответственность перед будущим.

Вышеизложенное можно дополнить еще и тем, что в своем развитии, от рождения до смерти, человек проходит ряд естественных возрастных стадий, каждая из которых характеризуется особым состоянием его природных и приобретенных свойств и определяет особенности его участия в образовательной, научной, культурной и в конечном счете в трудовой деятельности. На каждой стадии требуются особые вложения в формирование человека труда, отсутствие которых нельзя полностью возместить никакими запоздавшими затратами на последующих стадиях.

Для иллюстрации рассмотрим стадии оборота рабочей силы в процессе ее формирования [31. С. 275–276].

1. Период от рождения до получения формального общего и социального образования. По составу он разделяется на следующие подпериоды: время начального семейного воспитания, время дошкольного обучения, время получения специального или профессионального образования.

2. Первоначальный период вступления в состав рабочей силы. Эта стадия жизни характеризуется значительными трудностями адаптации, низким начальным уровнем заработной платы и значительными темпами ее роста, получением второго образования.

3. Основной период эффективной и стабильной трудовой деятельности в различных отраслях хозяйства. В течение данного срока, который продолжается 20 и более лет, достигается максимальный уровень заработной платы и держится в течение всего срока трудовой деятельности. Достигаются также наивысшие показатели по степени вовлечения данных возрастов в состав рабочей силы, количеству отработанного в течение года рабочего времени, а уровень безработицы минимальный. На этой стадии человек стремится к повышению своей квалификации, переквалификации, участвует в переподготовке для возможности карьерного роста.

4. Период постепенного возрастного снижения трудовой активности и адаптации к выходу из состава рабочей силы.

5. Пенсионный период.

Как видно, каждой из этих стадий воспроизводственного оборота рабочей силы соответствует определенная возрастная группа трудового населения региона, внутри которых имеются работники разных профессий и отраслей, уровней квалификации. Описанное таким образом горизонтальное деление рабочей силы по возрастным стадиям ее долговременного воспроизводственного оборота является сквозным и общим для различных групп трудового населения. Из этого следует, что каждая возрастная группа необратимо проходит стадии жизненного цикла и этот оборот воплощает объективное единство всех групп совокупной рабочей силы в межотраслевой, межпрофессио-

нальной и во временной ретроспективе. Это показывает долговременность и стадийность накопления фонда качественных свойств рабочей силы, который обуславливает объективную необходимость поддерживать опережающее развитие кадрового потенциала по сравнению с технологическим уровнем материально-вещественных элементов производственных процессов.

Следовательно, для достижения подобной цели нужно, чтобы каждое поколение работников, представляющее последовательные ступени цикла, получало определенный объем подготовки, обеспечивающий пригодность к решению различных задач следующей стадии экономического воспроизводственного цикла (через 5–10 лет). Это означает, что социальное неравенство, дискриминация в отношении получения полноценного и качественного образования могут вызывать социальные риски, о которых мы будем говорить далее.

Все это можно рассматривать в качестве теоретического довода в пользу беспокойства по поводу образованности населения, которое является одним из факторов качества его рабочей силы и профессиональной пригодности для общественного воспроизводства, а также сохранения и развития системы образования.

Таким образом, волатильный характер качества рабочей силы обуславливается длительностью переходного периода, так как демографические процессы и обновление рабочей силы принадлежат к числу самых продолжительных из всех воспроизводственных явлений. В период обновления адаптация человека к современным социально-экономическим состояниям осуществляется системой образования. Это ставит образовательный фактор на уникальное место в достижении качества рабочей силы. В плане решения данной задачи от образования зависит формирование мировоззрения, социального кругозора, понимания системной картины причинно-следственных взаимосвязей воспроизводственного процесса как элементов качества рабочей силы. Все это является не только фундаментом профессионализма, но и основой качества совокупной рабочей силы и «новой экономики», в которой рабочая сила воспроизводится образовательными процессами. На новой социально-экономической стадии развития общества социально-профессиональный статус любого человека во многом зависит от его уровня образования, а экономика становится обучающейся.

Парадигма «обучающейся экономики» обеспечивает теоретические основы понимания современных процессов, в которых изменение берет верх над распределением ресурсов, а знание и обучающие процессы занимают центральное место. Фактически это динамическая концепция, которая позволяет исследовать способность изучать и расширять базу данных. При этом надо иметь в виду разные контексты знания. В современных условиях необходимо стремительно реагировать на изменения, иметь в распоряжении нужные ресурсы в нужное время, а также быстро находить компетентных партнеров. В таком контексте представление о том, как осуществлять коммуникации, как сотрудничать и взаимодействовать друг с другом, становится гораздо более важным, чем прежде. Именно в этом ключ к постоянному созданию нового знания, развитию новых умений и навыков, необходимых для поддержания или расширения конкурентных преимуществ. Эксперты ООН предлагают

перейти от идеологии XIX в. – «человеческого ресурса» и XX в. «человеческого капитала» к новой идеологии «человеческого потенциала» [32]. Связано это с тем, что в современном производстве все большее значение приобретают этические аспекты деятельности человека, которые обусловлены такими характеристиками личности, как нравственность, добросовестность, отношение к окружающим, умение работать в коллективе. По отношению к этим качествам термины «человеческий капитал» и «человеческий ресурс» не очень подходят. Они являются частью потенциала личности, который формируется на основе природных данных (способностей), образования (воспитания и обучения) и жизненного опыта [33. С. 11].

Из всего сказанного можно сделать вывод о том, что основополагающим фактором развития человеческого потенциала является образование, при этом акцент следует делать на обеспечении человеку прав и гарантий в сфере образования. Благодаря включенности индивидов в систему образования происходит процесс формирования запаса компетенций, что приобретает форму капитала, который используется для получения доходов индивидом, домохозяйствами, организациями и страной в целом (Г. Беккер, Т. Шульц и др.). Так, например, в России ВВП за 2011 г. превысил ВВП 1990 г. (последнего успешного года развития советской экономики) примерно на 10%, ВВП на душу населения был выше уровня 1990 г. приблизительно на 17%, производительность возросла по сравнению с 1990 г. на 21%, при этом инвестиции в основной капитал составили примерно 2/3 уровня 1990 г. [34. С. 31]. В этот же период возросла доля работников с высшим образованием в занятом населении в полтора раза – с 18,4 до 27,9% [35. С. 57].

Однако, даже по оценкам весьма либерально настроенных ученых, российское образование накопило массу сложнейших проблем, которые ждут своего решения, и по нашему мнению, все это создаёт рисковую ситуацию в социально-трудовой сфере.

Т. Степанова и Н. Манохина выделяют следующие проблемы в сфере образования [36. С. 202], на примере которых мы будем определять вид риска, обусловленного образовательной ситуацией:

1. Рынок образовательных услуг институционально слабо структурирован – не сформулированы основные «правила игры» субъектов рынка (государства, образовательных учреждений-производителей и граждан, организаций – потребителей образовательных услуг). Это приводит к рискам, обусловленным асимметрией рынка образовательных услуг. Для каждого из них не определен круг их ответственности (кто и за что отвечает, в каких рамках, кто и на что имеет право); непрозрачной является процедура ценообразования на образовательные услуги.

2. Значительный временной лаг между возникновением спроса на специалистов определенного профиля и тем периодом, когда этот спрос может быть реально удовлетворен. Здесь риски обусловлены временным фактором. Адаптационные возможности системы образования в настоящее время не соответствуют темпу преобразований в экономике, прежде всего динамике конъюнктуры спроса на тех или иных специалистов.

3. Несоответствие теоретических знаний, приобретаемых в образовательных учреждениях, тому, что требуется от специалистов. В этой ситуации

риски обусловлены спецификой российской системы образования, а именно фундаментальной подготовкой специалистов. Для минимизации этого вида риска требуется дополнительное образование, ориентированное на прагматичные цели производственной среды. Способы преодоления этого разрыва могут быть различными: стажировки, повышение квалификации, дополнительное образование, переподготовка, самообразование. Они требуют затрат, в том числе финансовых, и в нынешних условиях должны осуществляться постоянно, т.е. в режиме непрерывного образования.

Перечисленные проблемы свидетельствуют о нецелостности российского образовательного пространства и, следовательно, рискогенности формирования качества рабочей силы (табл. 1).

Таблица 1. Риски формирования качества рабочей силы в условиях современной реальности, обусловленные проблемами образования

Проблемы образования в условиях современной реальности, выделенные Т. Степановой и Н. Манохиной	Виды рисков формирования качества рабочей силы в условиях современной реальности
Слабая институциональная структуризация рынка образовательных услуг	Риски, обусловленные асимметрией рынка образовательных услуг
Наличие значительного временного лага между возникновением спроса на специалистов определенного профиля и тем периодом, когда этот спрос может быть реально удовлетворен	Риски, обусловленные временным фактором
Несоответствие теоретических знаний, приобретаемых в образовательных учреждениях, требованиям производства	Риски, обусловленные спецификой российской системы образования

Рискогенность формирования качества рабочей силы, обусловленная проблемами сферы образования, находит свое отражение на макроуровне, региональном уровне и микроуровне формирования качества рабочей силы (табл. 2).

Таблица 2. Риски на уровнях формирования качества рабочей силы

Уровень формирования рабочей силы	Риски формирования качества рабочей силы
Макроуровень	Риск необеспеченности гражданам прав и гарантий в сфере образования
Регион	Риск несоответствия спроса и предложения на региональном рынке труда
Микроуровень	Риск утраты трудоспособности индивида

В условиях нового состояния социальности и профессиональной среды образование нельзя рассматривать статичной системой. Образование следует характеризовать с позиций динамических закономерностей современного социума, «встраивая в него категорию «непрерывность», оно должно ориентироваться на «оптимальную адаптацию» личности, а не на «устойчивую специализацию» [37].

Клаудио Наранхо справедливо по этому поводу отмечал, что «основной задачей образования является воспитание целостной личности для целостного мира, осознания человеком себя как части человечества... Мы не вправе загружать свою память разрозненно несуществующей информацией, но

должны сосредоточиться на смысловой насыщенности информации, как в аспекте понимания мира, так и в аспекте профессиональной подготовки. Стремление к пониманию является неотъемлемой частью человеческой природы и нуждается в панорамном образе всех областей знания. Поэтому целесообразнее всего вести обучение так, чтобы общее и частное были уравновешены» [38. С. 91–105].

Следовательно, становится очевидным, что уровень культуры, степень развитости знаний и творческих способностей человека определяют эффективность развития всех подсистем общества, поэтому на смену технике, технологии и информации приходит эра образования. Соответственно, образование начинает сопровождать человека в течение всей жизни, переставая быть только подготовительным этапом для профессиональной деятельности, выполняя качественно новую роль в обществе, становясь одним из ведущих факторов его воспроизводства и динамичного развития [37].

Таблица 3. Риски формирования качества рабочей силы при недостижении целей непрерывного образования

Цели непрерывного образования, установленные П. Аренцом	Виды рисков формирования качества рабочей силы при недостижении целей непрерывного образования
Распространение культуры	Риск снижения общего уровня культуры человека скажется отрицательно на качестве его рабочей силы и ее адаптивности
Подготовка граждан к изменяющимся условиям общественного развития	Риск возникновения стрессового состояния вызовет у человека стагнацию и демотивированность
Общее образование для всех	Риск неполучения общего образования закроет возможность участия человека в профессиональной подготовке
Профессиональная подготовка	Риск неполучения желаемой профессии не даст человеку осуществить самореализацию
Повышение квалификации	Риск несоответствия изменяющейся профессиональной среды приведёт к отсутствию у человека гибкости, мобильности, способности работать в новых условиях

Основными целями непрерывного образования являются: 1) распространение культуры; 2) подготовка граждан к изменяющимся условиям общественного развития; 3) дополнительное общее образование для всех; 4) профессиональная подготовка; 5) повышение квалификации на всех ступенях системы образования (П. Аренц), недостижения которых приведет к рискованной ситуации в процессе формирования качества рабочей силы (табл. 3).

Из табл. 3 видно, что даже если не будет достигнута хотя бы одна цель из пяти, то нарушится устойчивость формирования качества рабочей силы, в результате чего общество либо недополучит нужного количества рабочей силы, либо ее качество будет низким.

Выявленные риски формирования качества рабочей силы в конечном счете приведут Россию к экономическому риску прямых материальных потерь или вероятности неполучения желаемого экономико-хозяйственного результата (национального дохода, прибыли) из-за недостатка соответствующих специалистов в народном хозяйстве. Тем не менее отечественная сфера образования сохраняет необходимый стартовый потенциал для минимизации рискогенности формирования качества рабочей силы и преодоления кризисной ситуации.

Литература

1. Канн Г. Грядущий подъем: экономический, политический, социальный // Новая технологическая волна на Западе. М.: Прогресс, 1986. С. 169–225.
2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования. М.: Academia, 1999. 956 с.
3. Хабермас Ю. Производительная сила коммуникации. М.: АО «Kam»: Изд. центр «AKADEMIA», 1995. 245 с. (Демократия, разум, нравственность).
4. Волков Ю.Г. Креативное общество как цель модернизации // Социологические исследования. 2011. № 11. С. 25–32.
5. Karvalics L. Information Society – what is it exactly? (The meaning, history and conceptual framework of an expression) [Electronic resource]. Budapest, 2007. URL: [http:// ru. wikipedia.org/wiki/Информационное_общество](http://ru.wikipedia.org/wiki/Информационное_общество)
6. Machlup F. The production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton, 1962.
7. Dordick H., Wang G. The Information Society: A Retrospective View. Newbury Park. London, 1993.
8. Porat M., Rubin M. The Information Economy: Development and Measurement. Wash., 1978.
9. Masuda Y. The information Society as Post-Industrial Society. Wash., 1981.
10. Stonier T. The Wealf of Information. Y. L., 1983.
11. Katz R.L. The Information Society: An International Perspective. N.Y., 1988.
12. Brzezinski Zb. Between Two Ages. N.Y., 1988.
13. Тоффлер Э. Третья волна. М.: Изд-во АСТ, 1999. 784 с.
14. Тоффлер Э. Адаптивная корпорация // Новая постиндустриальная волна на Западе. М.: Academia, 1999. С. 448–462.
15. Петрова Г.И. Современные тенденции изменения содержания образования: Опыт становления философии образования в образовательных практиках. Томск: Томский ЦНТИ, 2001. 124 с.
16. Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть. М.: Добросвет, 2000. 389 с.
17. Яницкий О.Н. Социология риска: ключевые идеи // Мир России. 2003. № 1.
18. Викторов А.И. Социология безопасности [Электронный ресурс]. URL: http://kuznetsovvn.ru/files/course/1_1.doc.
19. Луман Н. Понятие риска [Электронный ресурс] // THESIS. 1994. № 5. URL: [http:// igiti. hse.ru/data/423/313/1234/5_2_2Luhm.pdf](http://igiti.hse.ru/data/423/313/1234/5_2_2Luhm.pdf)
20. Гидденс Э. Судьба, риск и безопасность [Электронный ресурс] // THESIS. 1994. № 5. URL: http://igiti.hse.ru/data/417/313/1234/5_2_1Gidd.pdf
21. Штомпка П. Социальное изменение как травма [Электронный ресурс] // Социальные исследования. 2001. № 1. URL: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/01-2001/Shtompka.pdf>
22. Лиферов А.П. Образование в стратегиях транснациональных корпораций // Педагогика. 2005. № 2. С. 79–91.
23. Колбановский В.В. Социология капитала // Социологические исследования. 2012. № 6. С. 13–23.
24. Новожилов Э.Д. Определение экономической эффективности образования // Народное образование. 2011. № 10. С. 9–20.
25. Петрова Г.И. Междисциплинарность университетского образования как современная форма его фундаментальности // Вестн. Том. гос. ун-та. 2008. № 3 (4). С. 7–13.
26. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата современного образования [Электронный ресурс] // Интернет журнал «Эйдос». URL: [http:// www.eidos.ru/journal/ 2006/0505.htm](http://www.eidos.ru/journal/2006/0505.htm)
27. White R.W. Motivation reconsidered: The concept of competence [Electronic resource] // Psychological review. 1959. № 66. URL: [http://psycnet.apa.org/ index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=1961-04411-001](http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=1961-04411-001)
28. Boyatzis R.E. The competent manager: A model for effective performance [Electronic resource]. New York: Wiley, 1982. URL: [http://www.google.by > books?...KmFR7 BnLdCoC... source...similarbooks...](http://www.google.by/books?...KmFR7BnLdCoC...source...similarbooks...)
29. Delamare Le Deist F. Winterton J. What Is The Competence? [Electronic resource] // Human Resource Development International. 2005. March. Vol. 8, № 1. P. 27–46. URL: [http:// www. mendeley.com > research/competence-15/](http://www.mendeley.com/research/competence-15/)

30. Cheetham G., Chivers Dg. The reflective (and competent) practitioner: A model of professional competence which seeks to harmonies the reflective practitioner and competence-based approaches [Electronic resourse]. URL: http://www.smithsrisca.demon.co.uk/PSY_cheethametal1998.html
31. Марцинкевич В.И., Соболева И.В. Экономика человека: учеб. пособие для высшего учебного заведения. М.: Аспект Пресс, 1995. 286 с.
32. Плюснин Ю.М. О трех направлениях в стратегии социального воспроизводства. Никитский клуб. Цикл публичных дискуссий «Россия в глобальном контексте». Вып. 6: Воспитание, образование, обучение в гражданском обществе [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nikitskiyclub.ru/writings.php?idarticle=20&idissue=12&idpublication=4>
33. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: учеб. для вузов. М.: НОРМА, 2003. 400 с.
34. Баранов А.О. Макроэкономический анализ основных итогов экономического развития России в постсоветский период // ЭКО. 2012. № 6. С. 23–41.
35. Попова И.П., Темницкий А.Л. Интеллектуально-профессиональный потенциал: к проблеме структурных изменений // Социологические исследования. 2011. № 1. С. 56–66.
36. Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика). М.: Гардарики, 2008. 234 с.
37. Герман М.В. Особенности труда и роль человека в современном обществе // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2011. № 4(16). С. 21–28.
38. Наранхо К. Агония патриархата и надежда на триединое общество: пер. с англ. Ю.М. Донец / под ред. В. Зеленского. Воронеж: Модэк, 1995. 224 с.

Zatepyakin Oleg A. Department of the Economics and Finance, Novokuznetsk Branch of Kuzbass State Technical University, Novokuznetsk, Russia.

RISK FACTORS FOR WORKFORCE QUALITY FORMATION IN THE MODERN SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS.

Keywords: Workforce quality; Competence; Social and economic conditions, Risks; Volatility.

The article consists of three parts. The first part of the article “The overview of the modern socio-economic conditions for the formation of workforce quality” is the statement of the problem in the research context of the current socio-economic conditions, which are characterized by occurring hazards, instability, uncertainty, ambiguity, lack of clear criteria for behavior in society, as well as lower values of the regulatory. Furthermore, the basis of human’s social and professional being is risk and safety where formation of workforce quality takes place. The purpose of this research is to identify the factors and risks, contributing to the risk-causing nature of the overall workforce quality formation. In the second part of the article titled “The volatile nature of the workforce quality and risk factors for its formation” the author proposes that in the present socio-economic conditions the labor force quality is volatile, which, consequently, determines the risky nature of its formation. The volatility of the workforce quality is proved by the fact that, previously, the key component of an employee was a set of skills and abilities depending on his experience, yet today actual knowledge is plays a greater part. In the modern conditions of more dynamic social production tasks of production units and methods of implementation are continuously changing. Knowledge of modern methods for solving problems, an ability to obtain the latest results of theoretical research as well as an ability to put them into practice are becoming more and more crucial for the activity of workers. As a result, the requirements of the socio-professional world are changing the role of knowledge – that is to say - knowledge is becoming completely subordinated by skills. Therefore, it is proposed that formation of workforce quality should not be considered as a single act at a certain age stage of man, but as an ongoing process that results in the design and reconstruction of a subject's realization of social and labor relations with the help of information used for their knowledge and skills upgrading. Thus, the volatility of overall workforce quality is minimized by the continuous participation of citizens in educational processes. In the third part of the article “The risks of workforce quality formation in the modern socio-economic conditions” possible risks of the workforce quality formation are outlined. These risks occur due to the problems of Russian education, the levels of workforce quality formation and the failure to reach the aims of continuous education.

Finally, it is concluded that the revealed risks of workforce quality formation, eventually, lead to the Russian economic risk of direct physical loss or probability of non-desired economic and business results (national income, profit) due to lack of appropriate specialists in the national economy. How-

ever, education remains the necessary starting potential to minimize the risk factors of workforce quality formation and to overcome the crisis.

References

1. Kann G. Gryadushchiy pod'yem: ekonomicheskiy, politicheskiy, sotsial'nyy. In: *Novaya tekhnokraticeskaya volna na zapade* [A new technocratic wave in the West]. Moscow, Progress Publ., 1986. pp. 169-225.
2. Bell D. *Gryadushcheye postindustrial'noye obshchestvo: Opyt sotsial'nogo prognozirovaniya* [The coming post-industrial society: the practice of forecasting]. Moscow, Academia Publ., 1999. 956 p.
3. Khabermas Yu. *Proizvoditel'naya sila kommunikatsii* [The productive power of communication]. Moscow, Academia Publ., 1995. 245 p.
4. Volkov Yu. G. Kreativnoye obshchestvo kak tsel' modernizatsii. *Sotsiologicheskiye issledovaniya*, 2011, no. 11, pp. 25-32.
5. Karvalics L. Information Society – what is it exactly? Available at: http://ru.wikipedia.org/wiki/Информационное_общество (accessed 24 December 2014).
6. Machlup F. *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*. Princeton, 1962.
7. Dordick H.S., Wang G. *The Information Society: A Retrospective View*. Newbury Park, London, 1993.
8. Porat M., Rubin M. *The Information Economy: Development and Measurement*. Washington, 1978.
9. Masuda Y. *The information Society as Post-Industrial Society*. Washington, 1981.
10. Stonier T. *The Wealth of Information*. London, 1983.
11. Katz R.L. *The Information Society: An International Perspective*. New York, 1988.
12. Brzezinski Zb. *Between Two Ages*. New York, 1988.
13. Toffler E. *Tret'ya volna* [The third wave]. Moscow, AST Publ., 1999. 784 p.
14. Toffler E. Adaptivnaya korporatsiya. In: *Novaya postindustrial'naya volna na Zapade* [A new post-industrial wave in the West]. Moscow, Academia Publ., 1999, pp. 448-462.
15. Petrova G.I. *Sovremennyye tendentsii izmeneniya soderzhaniya obrazovaniya: Opyt stanovleniya filosofii obrazovaniya v obrazovatel'nykh praktikakh* [The modern trends of changes in the contents of education: experience of developing the philosophy of education in education practices]. Tomsk, Tomskiy TSNTI Publ., 2001. 124 p.
16. Bodriyyar Zh. *Simvolicheskiy obmen i smert'*. Moscow, Dobrosvet Publ., 2000. 389 p.
17. Yanitskiy O.N. Sotsiologiya riska: klyuchevyye idei. *Mir Rossii*, 2003, no. 1.
18. Viktorov A.Sh. "Sotsiologiya bezopasnosti" [Sociology of safety]. Available at: http://kuznetsovn.ru/files/course/1_1.doc (accessed 12 December 2014).
19. Luman N. Ponyatiye riska. *THESIS*, 1994, no. 5. Available at: http://igiti.hse.ru/data/423/313/1234/5_2_Luhm.pdf (accessed 12 December 2014).
20. Giddens E. Sud'ba, risk i bezopasnost'. *THESIS*, 1994, no. 5. Available at: http://igiti.hse.ru/data/417/313/1234/5_2_Gidd.pdf (accessed 12 December 2014).
21. Shtompka P. Sotsial'noye izmeneniye kak travma. *Sotsial'nyye issledovaniya*, 2001, no. 1. Available at: <http://www.isras.ru/files/File/Socis/01-2001/Shtompka.pdf> (accessed 12 December 2014).
22. Liferov A. P. Obrazovaniye v strategiyakh transnatsional'nykh korporatsiy. *Pedagogika*, 2005, no. 2, pp. 79-91.
23. Kolbanovskiy V.V. Sotsiologiya kapitala. *Sotsiologicheskiye issledovaniya*, 2012, no. 6, pp. 13-23.
24. Novozhilov E. D. Opredeleniye ekonomicheskoy effektivnosti obrazovaniya. *Narodnoye obrazovaniye*, 2011, no. 10, pp. 9-20.
25. Petrova G.I. Mezhdistsiplinarnost' universitetskogo obrazovaniya kak sovremennaya forma ego fundamental'nosti. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta-Tomsk State University Journal*, 2008, no. 3(4), pp. 7-13.
26. Zimnyaya I.A. Klyuchevyye kompetentsii – novaya paradigma rezul'tata sovremennogo obrazovaniya. *Eydos*. Available at: <http://eidos.ru/journal/2006/0505.htm> (accessed 12 December 2014).

27. White R.W. Motivation reconsidered: The concept of competence. *Psychological review*, 1959, no. 66. Available at: <http://psycnet.apa.org/index.cfm?fa=buy.optionToBuy&id=1961-04411-001> (accessed 12 December 2014).
28. Boyatzis R.E. *The competent manager: A model for effective performance*. New York, Wiley, 1982.
29. Delamare Le Deist F., Winterton J. What Is The Competence? *Human Resource Development International*, 2005, vol. 8, no. 1, pp. 27-46.
30. Cheetham G., Chivers Dg. *The reflective (and competent) practitioner: A model of professional competence which seeks to harmonies the reflective practitioner and competence-based approaches*. Available at: <http://www.smithsriscademon.co.uk/PSYcheethametal1998.html> (accessed 12 December 2014).
31. Martsinkevich V.I. *Ekonomika cheloveka* [Economics of Man]. Moscow, Aspekt Press, 1995. 286 p.
32. Plyusnin Yu.M. O trekh napravleniyakh v strategii sotsial'nogo proizvodstva. *Nikitskiy klub. Tsikl publichnykh diskussiy "Rossiya v global'nom kontekste"* [Nikitskiy club. A Series of Political Discussions "Russia in the Global Context"], issue 6. Available at: <http://www.nikitskiy-club.ru/writings.php?idarticle=20&idissue=12&idpublication=4> (accessed 12 December 2014).
33. Genkin B.M. *Organizatsiya, normirovaniye i oplata truda na promyshlennykh predpriyatiyakh* [The organization, measurement, and remuneration of labor in industrial enterprises]. Moscow, NORMA Publ., 2003. 400 p.
34. Baranov A.O. Makroekonomicheskiy analiz osnovnykh itogov ekonomicheskogo razvitiya Rossii v postsovetitskiy period. *EKO*, 2012, no. 6, pp. 23-41.
35. Popova I.P., Temnitskiy A.L. Intellektual'no-professional'nyy potentsial: k probleme strukturnykh izmeneniy. *Sotsiologicheskiye issledovaniya*, 2011, no. 1, pp. 56-66.
36. Stepanova T.E. *Ekonomika, osnovannaya na znaniyakh (teoriya i praktika)* [Economy based on knowledge: theory and practice]. Moscow, Gardariki Publ., 2008. 234 p.
37. German M.V. Osobennosti truda i rol' cheloveka v sovremennom obshchestve. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika-Tomsk State University Journal of Economics*, 2011, no. 4(16), pp. 21-28.
38. Narankho K. *Agoniya patriarkhata i nadezhda na triyedinoye obshchestvo* [The agony of patriarchy and a hope for triune society]. Translated from English by Yu. M. Donets. Voronezh, Modek Publ., 1995. 224 p.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Zatepyakin O.A. Riskogenost' formirovaniya kachestva rabochey sily v sovremennykh sotsial'no-ekonomicheskikh usloviyakh [Risk factors for workforce quality formation in the modern socio-economic conditions]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 63-79.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 332.145

В.В. Кижикина

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ КРУПНОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ (ОПЫТ АНАЛИЗА ПО РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ)

Целью статьи является рассмотрение экономической и социальной роли крупного бизнеса в жизни региона, насколько заметно влияние успешного бизнеса на характеристики качества и уровня жизни населения. Взаимодействие бизнеса с государственными органами управления проявляется в том, что силами крупного бизнеса должен решаться ряд социальных задач местного уровня, в этом состоит социальная ответственность бизнеса. На примере крупных предприятий Ростовской области, как российских, так и с иностранным участием, рассмотрены программы участия в региональном развитии, благотворительная деятельность, поддержка сотрудников в образовании, лечении, воспитании детей, занятии спортом и т.д.

Ключевые слова: размещение крупного бизнеса в регионах, социальная ответственность бизнеса, успешные компании, социальные программы корпораций.

Крупный бизнес в регионах России призван играть немаловажную роль в осуществлении экономической и социальной политики, совмещая как собственные интересы, так и интересы населения региона. За годы рыночных реформ во всех регионах России обострились и не перестают тревожить многочисленные социальные проблемы, которые в большинстве случаев являются следствием экономических проблем. В социальной ситуации регионов в настоящее время наиболее серьезные проблемы концентрируются в следующих сферах:

- возрастают структурные проблемы занятости, заключающиеся в диспропорциях в подготовке (образовании) специалистов и потребностях экономики в соответствующих кадрах;
- сохраняется слабая трудовая мобильность населения в связи с недостаточным числом точек притяжения рабочей силы;
- усиливается демографическое давление в регионах с худшим состоянием рынков труда;
- на фоне количественного роста образовательного уровня снижается качество высшего и профессионального образования;
- сохраняется беспрецедентная поляризация доходов населения;
- не преодолен высокий уровень бедности с сопутствующей маргинализацией населения;
- растёт платность общественных благ во всех сферах социального сектора экономики;

– остаются на неудовлетворительном уровне показатели качества жизни населения по основным их проявлениям: продолжительности жизни, заболеваемости, смертности.

Существующие острые ситуации в социальной сфере подталкивают и федеральные, и региональные власти к обращению в сторону бизнеса с целью привлечения его к участию в решении социальных проблем в тех объемах, формах и с теми пространственными приоритетами, которые необходимы властям для регулирования социальной ситуации и выравнивания существующих диспропорций в региональном развитии.

Тема социальной ответственности и взаимодействия власти и бизнеса достаточно активно исследуется такими авторами, как Р.Ф. Туровский, Н.В. Зубаревич, А.Е. Чирикова, Ш.М. Валитов, Ж.А. Мингалева, И.П. Смилевская и др. Привычной для слуха звучит формула, что неизбежные «провалы» рынка в социально ориентированном государстве компенсирует само государство. Однако практика показывает, что возникают и встречные импульсы со стороны бизнеса, когда социально ответственный предприниматель стремится хотя бы отчасти восполнить эти «провалы» за счет собственных усилий. Кроме того, государство также страдает «провалами», компенсацию которых иногда даже вынужден брать на себя бизнес, чтобы обеспечить качество человеческого капитала хотя бы для осуществления собственных интересов.

Бизнес становится все более вовлеченным в жизнь общества, его деятельность выходит за рамки его профессиональной ориентации, влияя на социальные процессы [1]. Применяется механизм государственно-частного партнерства (ГЧП), необходимость которого обусловлена прежде всего дефицитом бюджетных средств и низкой эффективностью управленческой деятельности, осуществляемой государственными структурами. ГЧП становится порой единственно возможным способом решения задач развития той или иной общественно значимой сферы в условиях нехватки бюджетных ресурсов, где выполнение поставленных целей без привлечения инвестиций и потенциала института предпринимательства невозможно. Однако до сих пор применение государственно-частного партнерства ограничено слабой проработанностью методического аппарата [2].

Пространственное размещение крупного бизнеса в России неравномерно, так как определяется наличием привлекательных для бизнеса региональных условий. А также само размещение в регионах крупных компаний и их развитие связаны с тем, насколько они эффективно взаимодействуют с местной властью, насколько совпадают интересы бизнеса с решением региональных социальных и экономических проблем.

Как отмечает ведущий исследователь региональной экономики Н.В. Зубаревич [3], можно выделить масштабы социальной политики крупного бизнеса в зависимости от территориального присутствия бизнеса в регионах:

– базовых для крупного бизнеса городах и регионах – наиболее широкий спектр разнообразных форм социальной политики, проявляющийся в разных направлениях социальной ситуации региона и охватывающий разные слои населения;

- регионах экспансии – в основном внутрикорпоративная социальная политика, внутрикорпоративные и локальные муниципальные программы;
- полупериферийных регионах – внутрикорпоративные и имиджевые программы;
- периферийных регионах – исключительно имиджевая благотворительность, прочие формы реализуются компаниями только по принуждению, собственные социальные интересы по реализации социальных программ отсутствуют.

В данной статье проведен анализ влияния крупного бизнеса на социальные процессы региона на примере Ростовской области. По приведенной выше классификации Ростовская область больше относится к регионам с преимущественной экспансией крупных компаний, т.е. к регионам с перспективными ресурсами, с сырьем и переработкой в рамках вертикальной интеграции, с наличием портов, с активами для диверсификации бизнеса, которые стали привлекательными в годы экономического роста.

Однако в перечне наиболее крупных компаний в большинстве своем присутствуют базовые компании, которые в советское время были гордостью и визитной карточкой Ростовской области. В числе самых важных для экономики региона предприятий большинство предприятий машиностроения, как следует из приведенного ниже списка (табл. 1).

Таблица 1. Наиболее крупные предприятия Ростовской области [4]

Название	Отрасль, подотрасль
ОАО «Ростовэнерго»	Электроэнергетика
ОАО «Новочеркасская ГРЭС»	Электроэнергетика
ОАО «Ростсельмаш»	Машиностроение
ЗАО «Красный Аксай»	Машиностроение
ОАО «Роствертол»	Машиностроение
ОАО «Таганрогский котлостроительный завод «Красный котельщик»	Машиностроение
ОАО «Энергомаш-Атоммаш»	Машиностроение
ОАО «ТАНТК им Г.М. Бериева»	Машиностроение (гидроавиатехника)
ОАО «Таганрогский металлургический завод»	Металлургия
ЗАО «Эмпилс»	Химическая
ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов»	Химическая
ЗАО «Корпорация Глория Джинс»	Легкая
ОАО «Донецкая мануфактура М»	Легкая
Агроком	Сельское хозяйство, пищевая промышленность
ОАО «Юг Руси»	Пищевая и перерабатывающая
ООО «Агроиндустриальная компания «Астон»	Пищевая и перерабатывающая
ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» – филиал «Балтика-Ростов»	Пищевая
ЗАО «Кировский конный завод»	Животноводческая
Филиал ОАО «МТС» Ростовской области («Донтелеком»)	Связь
ОАО «Стройфарфор»	Производство строительных материалов
ОАО «Аэропорт Ростов-на-Дону»	Транспорт
ОАО «Волго-Донское пароходство»	Транспорт

Однако по рейтингу журнала Forbes 2013 г. [5], который выстраивался по размеру выручки, в число 200 самых крупных частных российских компаний

попали только четыре ростовских (по расположению штаб-квартиры): «Юг Руси», «Астон», «Агроком» и «Глория Джинс», которые принадлежат пищевой и легкой промышленности (табл. 2). Это объясняется тем, что в структуре обрабатывающих производств РО доля пищевой промышленности наибольшая и составляет около 30%. Все перечисленные компании являются крупными вертикально интегрированными структурами с диверсифицированной организационной структурой.

Таблица 2. Крупнейшие компании в Ростовской области, по объемам выручки вошедшие в 200 крупнейших компаний России [5]

Название компании	Место в рейтинге 2013 г.	Выручка 2012 г., млрд руб.	Численность персонала, чел.	Число предприятий в составе компании, ед.	Дата создания компании, год
«Юг Руси»	84	59,1	15000	44	1992
«Астон»	120	45,1	4000	19	1997
Группа «Агроком»	186	25,1	15000	40	2004
«Глория Джинс»	200	23,3	20472	42	1988

Так как в Ростовской области существуют бюджетные ограничения в силу дефицитности бюджетных средств (за пять лет дефицит бюджета РО увеличился почти вдвое – с 5 млрд руб. в 2009 г. до 9,1 млрд руб. в 2013 г. [6. С. 26]), то реализация социально значимых проектов в большой степени ориентирована на привлечение частных инвестиций. Компании, вошедшие в число крупнейших по РО, представляют наибольший интерес для анализа их вовлеченности в социальную политику Ростовской области. Информация о социальной активности компаний не отражается в официальной статистике, поэтому сведения можно получить исключительно из отчетов самих компаний, размещенных на их сайтах, и новостных сообщений прессы.

Рассмотрим деятельность в части социальной ответственности каждой из отмеченных компаний-лидеров¹.

1. **Группа «Юг Руси»** – крупнейший в России производитель подсолнечного масла, владеет популярным брендом «Золотая семечка». На сайте компании «Юг Руси» ничего не сообщает о своей благотворительной деятельности или о каких бы то ни было социальных проектах регионального значения. Также не заявлено о социальных программах для работников коллектива ни в целом по компании, ни в отдельных производственных предприятиях компании.

2. **ОАО «Астон»** – реализует широкий спектр социально значимых проектов, связанных как с профессиональной деятельностью и развитием программ для коллектива работников, так и с оказанием помощи в развитии социальной сферы региона. Так, компания вкладывает значительные ресурсы в технологии, способные уменьшить воздействие производственной деятельности человека на окружающую среду, сократить выбросы парниковых газов в атмосферу. Для производства тепловой и электрической энергии «Астон»

¹ Информация, размещенная на сайтах компаний: <http://www.goldenseed.ru/>, <http://www.aston.ru> <http://www.agrokomgroup.ru/>, <http://www.gloria-jeans.ru/>

использует в качестве биотоплива отходы переработки – лузгу подсолнечника и иные биоресурсы, снабжает «зеленой» энергией предприятия компании в Миллерово и Морозовске. «Астон» выпускает и поставляет европейским партнерам рапсовое масло, которое затем используется для производства биотоплива – экологически безопасного энергетического ресурса.

«Астон» заботится о здоровье своих сотрудников. Кроме обязательного медицинского страхования, практикуется добровольное медицинское страхование. Компания уделяет пристальное внимание вопросам охраны и безопасности труда. Поддерживаются программы кредитования. Компания предоставляет детям сотрудников путевки в детские оздоровительные лагеря, дарит новогодние подарки.

В рамках благотворительности и спонсорских программ компания «Астон» выступает спонсором школы парусного спорта ростовского яхт-клуба «Аврал», детской хоккейной команды «Зубр» и футбольного клуба «Ростов». Организует и финансово поддерживает проведение чемпионатов по парусному спорту и парусных регат.

Компания «Астон» участвует в строительстве и восстановлении Покровского храма, храма Серафима Саровского, храма Святой Новоначалной Троицы.

3. Группа «Агроком» – российская компания, владеющая активами в предприятиях табачной и пищевой промышленности, в сельскохозяйственных предприятиях, в сети розничной торговли в Южном федеральном округе России, а также медиаактивами. Компания заплатила в бюджеты всех уровней за 2013 г. более 26,7 млрд руб.

Компания реализует региональный социальный проект – на территории Центрального парка им. Октябрьской революции, площадью 16,7 га, который передан компании в аренду на 49 лет, реконструирован парк и площадь перед драмтеатром им. Горького (объем частных инвестиций – 233 млн руб.), начата реконструкция на территории «Зеленого театра», построенного еще в 1959 г.

По отдельным предприятиям компании разработаны программы социальной ответственности. Например, по группе компаний «ТАВР» программа социальной ответственности включает следующие направления:

- ежегодно работники предприятия проходят обучение дополнительным профессиям, повышают свою квалификацию и разряды, аттестуются по охране труда и технике безопасности;

- ежегодно компания оказывает работникам материальную помощь для проведения лечения и приобретения медицинских лекарственных препаратов;

- впервые вступившие в брак сотрудники, имеющие стаж работы не менее одного года, получили в 2013 г. материальную поддержку;

- оказывается материальная помощь в связи с рождением ребенка (в 2013 г. размер социальных выплат составил порядка 6,5 млн руб.);

- профсоюзный комитет «ТАВРа» приобретает путевки в оздоровительные лагеря, билеты на новогодние театральные представления с подарками к празднику и на другие мероприятия, премирует детей работников, окончивших учебный год с хорошими и отличными результатами;

– в рамках благотворительности поддерживает воспитанников ростовских детских домов № 1 и 7, а также Шахтинского детского дома № 2;

– в части оздоровительной программы для сотрудников компании приобретаются путевки, организуются туристические поездки, закупаются абонементы в плавательный бассейн «Волна» и спортивно-оздоровительный комплекс «Олимпия»;

– в 2013 г. сотрудники «ТАВРа» приняли участие в мероприятиях по мини-футболу, боулингу, волейболу, подготовке и проведении встречи ветеранов ООО «РКЗ – ТАВР», приуроченной ко Дню пожилого человека, в благотворительном фестивале для воспитанников детских домов Ростовской области – «Пасхальный перезвон», профессиональном празднике «День работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности».

4. **ОАО «Глория Джинс»** активно позиционирует себя как социально ответственная компания, которая всегда откликается на возникающие социальные проблемы, помогает конкретным людям, которые попали в трудную жизненную ситуацию, оказывает помощь при наводнениях и природных катастрофах, помощь детским домам в разных городах России, помощь коррекционным школам-интернатам, центрам социальной адаптации. Действительно, в прессе постоянно появляются сообщения о тех или иных видах благотворительности компании. Одним из последних примеров стала организация помощи в Республике Алтай. В июне 2014 г. реки Алтайского края вышли из берегов, в результате чего были сильно затоплены города Бийск и Горно-Алтайск. Компания связалась с местными администрациями и центрами социальной поддержки населения и совместно организовала доставку необходимой одежды и гуманитарной помощи.

Но в качестве систематической благотворительной помощи компания избрала форму, связанную с деятельностью специально созданного в 2003 г. благотворительного фонда имени святой великомученицы Анастасии Узорешительницы, учредителем и попечителем которого является «Глория Джинс». Фонд помогает детям-инвалидам, сиротам, вдовам и одиноким матерям, старикам, инвалидам, смертельно больным людям, детским домам и интернатам, тюрьмам, лицам без определенного места жительства и неимущим. В 2011 г. из разных источников на расчетный счёт фонда от наших покупателей поступили денежные пожертвования в размере около 4 млн руб. При финансовой поддержке «Глории Джинс» фонд выделил 58 млн руб. наличными и одеждой нуждающимся семьям по всей России. В каждом фирменном магазине розничной сети «Gloria Jeans & Gee Jay» возле кассы находится специальный ящик для сбора средств нуждающимся.

О динамике роста компании свидетельствует табл. 3, что позволяет надеяться, что социальная ответственность компании будет усиливаться и в дальнейшем.

Таблица 3. Развитие ОАО «Глория Джинс»

Показатель/конец года	2010	2011	2012	2013
Продажи, млрд руб.	9	15,6	23,3	27,65
Операционная прибыль, млрд руб.	1,9	3,1	3,8	3,9
Количество магазинов, шт.	320	435	545	628
Количество сотрудников, чел.	11 473	15 621	20 472	20 500

Кроме российских компаний, рассмотренных нами выше, имеет смысл проанализировать социально ответственную деятельность иностранных компаний как наиболее «продвинутых» в формировании социально ответственного бизнеса.

На территории Ростовской области активно размещают свое производство известные транснациональные иностранные компании. Некоторые из них уже полноценно работают, некоторые находятся в стадии проектирования или запуска. Из числа успешно работающих уже в течение нескольких лет рассмотрим пять компаний, данные о которых представлены в табл. 4. Эти компании не имеют большой численности работников (от 300 до 700 чел.), но их миссия обязательно включает раздел по развитию персонала и в своей деятельности они четко прописывают свою социальную ответственность и обязанность содействовать социально-экономическому развитию региона размещения.

*Таблица 4. Социальные проекты иностранных компаний, работающих в Ростовской области**

№	Наименование компании	Социальные проекты
1	Coca-Cola Hellenic, Азовский район, с 2010 г., 650 рабочих мест	За 4 года по 12 городам России – 1220 млн руб. Из них 86% – финансирование экологии, спорта, помощь детским домам и т.д.
2	PepsiCo Азов, 700 человек	Зеленое производство, благотворительные акции для детей
3	Стекольный завод Guardian Красном Сулине 2012 г. – первая очередь, 2013 г. – вторая очередь, 700 рабочих мест	Экологическая политика, промышленная безопасность, развитие персонала
4	ЗАО «Алкоа Металлург Рус», г. Белая Калитва, с 2007 г.	12 млн руб. в год на региональные социальные проекты: поддержка технического образования в Донском государственном техническом университете (ДГТУ), поддержка технического образования в Белокалитвинском политехническом техникуме, оснащение школ открытыми фитнес-площадками, экологическое образование для средних школ, кардиологическая помощь детям «От сердца к сердцу», поддержка ветеранов, инвалидов, сирот и детей из неблагополучных семей, благоустройство и озеленение в Белой Калитве
5	Компания «Лафарж» – строительство цементных заводов	Активное участие в общественной жизни района, волонтерская работа, содействие местному социально-экономическому развитию

* Информация с сайтов компаний Coca-Cola Hellenic, PepsiCo, Guardian, ЗАО «Алкоа Металлург Рус», «Лафарж».

Поскольку в крупных компаниях, как иностранных, так и российских (региональных), как правило, отводится роль развитию персонала, созданию благоприятных условий для достойного уровня и качества жизни, гарантиям по заработной плате и социальному пакету, то можно было бы предположить, что их присутствие должно отразиться на более высоком уровне жизни населения соответствующих территорий. Однако по проведенному анализу среднемесячной заработной платы на территориях присутствия крупных компаний не удалось обнаружить заметных отличий в уровне заработной платы в сравнении с другими территориями Ростовской области, а по сравнению со средней заработной платой по Ростовской области этот уровень оказывается

даже на 10–25% ниже. Объяснить это можно следующим образом. Так как крупные предприятия размещены в соответствии с инвестиционными проектами, нацеленными на создание в территориях точек роста, обеспечения местного населения рабочими местами, занятостью, то заработная плата формируется в соответствии с изначальным уровнем заработной платы, характерным для территории (как правило, достаточно низким).

Но если рассмотреть заработную плату в отраслевом разрезе, то окажется, что в отраслях, где задействованы крупные и иностранные предприятия, среднемесячная заработная плата выше, чем средняя по Ростовской области.

Таким образом, на примере самых крупных компаний Ростовской области, как российских, так и с иностранным участием, проведен анализ реального участия компаний в социальной ситуации региона. Социальные функции в большинстве компаний – представителей крупного бизнеса – проявляются в виде внутрикорпоративной социальной политики, направленной на соблюдение собственных интересов по развитию персонала, позиционированию компании с точки зрения качества собственной продукции, а также в виде включения в локальные муниципальные программы. Справедливости ради необходимо отметить, что в иностранных компаниях социальная ответственность бизнеса сформулирована более четко, имеет открытую финансовую составляющую и проявляется в конкретных образовательных, экологических, спортивных проектах, проектах по поддержке семей и воспитанию детей, проектах по укреплению здоровья работников.

При том что заработная плата работников крупных российских (региональных) и иностранных предприятий все-таки не всегда имеет непосредственное влияние на уровень жизни территорий, в которых они размещаются, социальная направленность проявляется в реализации тех или иных социальных проектов. Так как руководство компаний самостоятельно выбирает направления социальной активности (в широком диапазоне, например строительство храмов или различные формы благотворительной деятельности), то проявляются большие различия между компаниями в данной деятельности, которые даже не связаны напрямую с финансовыми результатами компаний, а в основном зависят от доброй воли руководства компаниями.

Само понятие «социальная ответственность» включает корпоративную этику, корпоративную социальную политику в отношении общества, политику окружающей среды, принципы корпоративного управления, вопросы соблюдения прав поставщиков и потребителей, политику в отношении персонала. В реальности, как отмечалось ранее, для регионов экспансии, к которым относится Ростовская область, действительно характерна социальная проекция крупного бизнеса, выражающаяся в реализации элементов внутрикорпоративной социальной политики, внутрикорпоративных социальных и локальных муниципальных программ.

Таким образом, крупный бизнес, будучи неотъемлемым элементом процесса глобализации и экономического развития стран и регионов, служит фактором формирования уровня и качества жизни населения. В целом конструктивная роль крупного бизнеса в российской практике сталкивается с проблемами взаимодействия крупного бизнеса и власти регионов, которые не обладают рычагами давления на крупные компании. Однако присутствие

крупного бизнеса позволяет говорить о наличии фактора роста, в том числе в социальной сфере. Кроме того, на своем уровне компании дополняют меры социальной политики муниципалитетов.

Контекст данной статьи созвучен работе Е.В. Нехода [7] в той части, где утверждается, что при существовании объективной необходимости и значимости корпоративной социальной ответственности все-таки следует признать ее не общепринятой нормой, по крайней мере на современной стадии зрелости подходов к социальной функции бизнеса в России.

Важно отметить, что в настоящее время взаимодействие крупного бизнеса и органов власти не всегда является прозрачным, не все условия этих соглашений становятся достоянием общественности, доступным для системного анализа с целью выявления реального влияния крупного бизнеса на социальные процессы в региональном развитии. К тому же невыявленными остаются чрезвычайно важные и обратные отношения между крупным бизнесом и региональной властью, когда с целью получения государственной поддержки российские олигополисты используют разнообразные методы давления на органы власти [8], что, видимо, научно исследовать и систематизировать еще более проблематично.

Литература

1. Мингалева Ж.А., Смилевская И.П. Социальная ответственность предприятий как основа успешного бизнеса и социально-экономического развития // Российское предпринимательство. 2012. № 17 (215). С. 120–125. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/25015/> (дата обращения: 15.10.2014).
2. Фильченков В.А. Организация государственно-частного партнерства в социальной сфере региона // Российское предпринимательство. 2008. Вып. 1 (108), № 4. С. 19–23.
3. Зубаревич Н.В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и социальные интересы / Независимый институт социальной политики. М.: Поматуп, 2005.
4. 200 крупнейших частных компаний России – 2013 <http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii-2013/2013?full=1&table=1> (дата обращения: 31.10.2014).
5. Рейтинг крупнейших компаний – Деловой квартал. URL: <http://rostov.dk.ru/wiki/rejting-krupneyshikh-kompaniy#ixzz3NMCEiubL/> (дата обращения: 16.10.2014).
6. Ростовская область в цифрах: крат. стат. Сб / Ростовстат. Ростов н/Д, 2014.
7. Нехода Е.В. Социальные функции бизнеса и предпосылки формирования социального капитала // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2014. № 3 (27). С. 33–44.
8. Казанцева Е.Г. Крупный бизнес и органы власти: особенности взаимодействия // Российское предпринимательство. 2011. Вып. 2(186), № 6. С. 34–38. <http://www.creativeconomy.ru/articles/12947/> (дата обращения: 12.10.2014).

Kizhikina Valentina V. North Caucasus Research Institute of Economic and Social Problems, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia. E-mail: walya_2005@mail.ru

THE ECONOMIC AND SOCIAL FUNCTIONS OF BIG BUSINESS IN THE REGION ILLUSTRATED THROUGH THE ANALYSIS OF ROSTOV REGION EXPERIENCE.

Keywords: Location of big business in regions; Social responsibility of big business; Successful companies; Social programs of corporations.

The purpose of this paper is to examine an economic and social role of major businesses in the life of the region and see how much successful businesses impact the characteristics of quality and living standards of the population. Interaction of business with government authorities means that major business should deal with number of social problems at the local level, which is the definition of the social responsiveness of business. The paper considers programs for participation in regional development, charitable activities, staff support in education, medical treatment, parenting, sports, etc.

through the example of the large enterprises of the Rostov region, both Russian and with foreign participation. Rostov region is a region with mostly large companies, i.e. it is a region with prospective resources, raw materials and processing in the framework of vertical integration, with ports, assets for businesses diversification, which have become attractive in the years of economic growth.

The paper provides an analysis of the four Rostov companies (according to headquarters location): “Yug Rusi”, “Aston”, “Agrokom” and “Gloria Jeans”. They are large, vertically integrated structures belonging to the food and light industries that are on the list of the two hundred largest private Russian companies according to Forbes in 2013.

The socially responsive activities of the five well-known multinational foreign companies considered the most “advanced” in the development of socially responsive business are analyzed in this paper. The analysis has shown that the social functions in most companies – big business – are manifested in the form of in-house social policies aimed at serving company’s interests in staff development, positioning of the company in terms of the quality of its products, as well as inclusion into the local municipal programs. In all fairness, it should be noted that corporate social responsiveness in foreign companies is formulated more clearly and manifested in particular educational, environmental and sports projects, as well as projects to support families and parenting and improve employees’ health.

Even though there is a real need for it and its significance is clear, corporate social responsiveness is not generally accepted, at least at the present stage judging by the maturity of approaches to the social function of business in Russia.

It is important to note that currently the interaction of big business and the government is not always transparent, not all of the conditions of these agreements are made public or available for system analysis to identify the real impact of big business on the social processes in regional development.

References

1. Mingaleva Zh.A., Smilevskaya I.P. Sotsial'naya otvetstvennost' predpriyatiy kak osnova uspehnogo biznesa i sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo*, 2012, no. 17 (215). Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/25015/> (accessed 15 October 2014).
2. Fil'chenkov V.A. Organizatsiya gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v sotsial'noy sfere regiona. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo*, 2008, no. 4, issue 1 (108), pp. 19-23.
3. Zubarevich N.V. Krupnyy biznes v regionakh Rossii: territorial'nyye strategii razvitiya i sotsial'nyye interesy. In: *Nezavisimyy institut sotsial'noy politiki* [Independent institution of social policy]. Moscow, Pomatur Publ., 2005. p.76.
4. Forbes. 200 krupneyshikh chastnykh kompaniy Rossii – 2013. Available at: <http://www.forbes.ru/rating/200-krupneyshikh-chastnykh-kompanii-rossii-2013/2013?full=1> (accessed 15 October 2014).
5. Delovoy kvartal. *Reyting krupneyshikh kompaniy*. Available at: <http://rostov.dk.ru/wiki/rejting-krupneyshikh-kompaniy#ixzz3HMCiubl/> (accessed 16 October 2014).
6. Rostovstat. Rostov region in figures: statistical digest. Rostov-on-Don, 2014. p.26. (In Russian).
7. Yug Rusi, ASTON, AGROKOM, Gloria Jeans. Official Data. Available at: <http://www.goldenseed.ru/>, <http://www.aston.ru> <http://www.agrokomgroup.ru/>, <http://www.gloria-jeans.ru/>.
8. Coca-Cola Hellenic, PEPSICO, Guardian, ZAO “Alkoa Metallurg Rus”, LAFARGE. Official Data. Available at: <http://www.coca-colahellenic.ru/>, <http://www.pepsico.ru/>, http://www.alcoa.com/russia/ru/info_page/home.asp, <http://www.lafarge.ru/>
9. Nekhoda E.V. Sotsial'nyye funktsii biznesa i predposylki formirovaniya sotsial'nogo kapitala. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika-Tomsk State University Journal of Economics*, 2014, no. 3 (27), pp.33-44.
10. Kazantseva E.G. Krupnyy biznes i organy vlasti: osobennosti vzaimodeystviya. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo*, 2011, no. 6, issue 2(186). Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/12947/> (accessed 12 October 2014).

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Kizhikina V.V. Ekonomicheskiye i sotsial'nyye funktsii krupnogo biznesa v regione: opyt analiza po Rostovskoy oblasti [The economic and social functions of big business in the region illustrated through the analysis of Rostov region experience]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 80-89.

УДК 336.5.

А.А. Налбандян

ЗАКОН О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ – «СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ», ИЛИ ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ С ПОМОЩЬЮ ЗАКОНА О КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЕ

Автор анализирует изменения в законодательстве, связанные с системой государственных закупок, а именно выявляет несовершенства нового ФЗ № 44-ФЗ и дает свои предложения по их решению для повышения эффективности бюджетных расходов. Оценка нового закона проводится по этапам единого цикла размещения государственного заказа, т.е. планирование, определение поставщика, исполнение и контроль. В заключение автор делает вывод о том, как данные изменения помогут повысить эффективность расходования государственных средств.

Ключевые слова: контрактная система, государственные закупки, определение поставщика, реформы бюджетной системы, эффективность бюджетных расходов, государственные финансы.

В основе реформы и дальнейшего развития системы госзакупок в РФ лежит вступление с 1 января 2014 г. в силу Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее в тексте – ФЗ № 44-ФЗ или Закон о КС) [1].

Закон о КС принципиально по-новому регулирует систему государственных и муниципальных закупок, так как его основной идеей является регламентация всего жизненного цикла закупочной деятельности, включая этапы планирования, определения поставщика (в ФЗ № 44-ФЗ данный этап носил название «размещение заказа»), исполнения контракта и оценки эффективности осуществленной закупки. С помощью контрактной системы в развитых странах была сформирована более тесная взаимосвязь элементов бюджетного процесса с закупочными процессами, а также было проведено внедрение именно тех принципов и подходов, которые позволили обеспечить не только осуществление государственных закупок, но и их планирование, мониторинг, аудит и контроль на всех этапах. Все эти цели планируется достичь с помощью контрактной системы и в России.

В отличие от предыдущего закона, Закон о КС регулирует деятельность не только государственных заказчиков, но и поставщиков. Кроме того, он повлияет на всю инфраструктуру, обслуживающую систему государственных закупок.

Известно, что государственный спрос является мощнейшим инструментом регулирования экономики, однако расходование государственных средств через тот механизм государственных закупок, который сложился сегодня в РФ, пока не позволяет реализовать общепринятые принципы эффективности. Полномасштабное развитие контрактной системы со временем может стать эффективным инструментом повышения конкурентоспособности

экономики РФ в целом, но на настоящий момент необходимо дальнейшее совершенствование нового законодательства. Оно, на наш взгляд, должно осуществляться на основании положений комплексного системного подхода, который позволит повысить результативность (с достижением не только экономических, но и социальных эффектов) расходов бюджетов бюджетной системы РФ на удовлетворение государственных и муниципальных нужд за счет повышения качества предоставляемых услуг и экономии бюджетных средств.

В основе комплексного подхода по совершенствованию контрактной системы в России и достижения с помощью ее высокого уровня эффективности государственных расходов лежит в том числе решение задачи повышения уровня конкуренции при осуществлении государственных закупок [2]. С учетом решения данной задачи выделим основные направления несовершенства настоящего Закона о контрактной системе в РФ и предложим рекомендации по их исправлению, опираясь также на зарубежный опыт:

1. Противоречивый и отсылочный характер некоторых статей законодательства. Например, при осуществлении государственных заказов заказчики должны избегать закупок товаров роскоши. Для этого все закупки по законодательству должны быть обоснованы. Но остается открытым вопрос о том, что входит в понятие «товары роскоши». Перечень предметов роскоши зафиксирован только в Указе Президента РФ, по которому предметами роскоши являются:

- ювелирные изделия из золота, платины, бриллиантов и драгоценных камней общей стоимостью свыше 50 тыс. руб.;
- наручные часы стоимостью свыше 50 тыс. руб. за штуку;
- парфюмерные товары общей стоимостью свыше 5 тыс. руб.;
- меховые изделия общей стоимостью свыше 250 тыс. руб.;
- марочные коньяки, вина и другие спиртные напитки общей стоимостью свыше 5 тыс. руб.;
- легковые автомобили стоимостью свыше 3 млн руб.

Данный указ президента недостаточен для ограничения заказчиков в закупках необоснованных товаров и услуг, так как согласно этому указу и по причине отсутствия других нормативных документов, где должно быть закреплено понятие роскоши и дан список таких предметов, заказчик вправе купить, к примеру, мебель для кабинета свыше 1 млн руб., если он обоснует предмет заказа. Такая закупка согласно новому законодательству не будет относиться к предметам роскоши, но ее обоснованность с экономической точки зрения сомнительна.

2. Нечеткое определение некоторых понятий. Примером являются размытые границы между определениями «план закупок» и «план-график». Представляется, что план закупок носит более общий характер и определяет основные направления закупочной деятельности, тогда как план-график конкретизирует закупки. Особенно сложно планировать и утверждать закупки сверхдорогих и трудоемких предметов.

Задача плана-графика закупок в том, чтобы заказчик раскрыл информацию обо всех планируемых закупках для контрольных органов власти и представителей общественности. Несмотря на то, что с принятием Закона о контрактной системе заказчик должен обосновать не только начальную цену

контракта, но и выбранную процедуру определения поставщика и сам предмет закупки, нам представляется, что этого недостаточно для того, чтобы инструмент планов-графиков справлялся со своей функцией.

В качестве решения данной проблемы можно предложить использование американского опыта формирования плана закупок, который представляет собой более детальный план осуществления государственного заказа, а именно планирование заказа моделирует сразу все этапы будущей закупки, в том числе четко прописываются формы контрольных мероприятий по исполнению заказа (рис. 1). По части проверки планов-графиков или планов закупок рекомендуем применять многоуровневый аудит, примером которого является инструмент, используемый в британской системе госзакупок, – многоступенчатая фильтрация заказов до момента их утверждения.



Рис. 1. Общая схема планирования государственных закупок в США

Источник. Составлено автором по материалам [10]

Так как наиболее дорогими являются заказы, осуществляемые на федеральном уровне, считаем целесообразным создание специального управления на государственном уровне, которое будет проводить предварительную оценку обоснованности и рисков, связанных с решением федерального заказчика разместить тот или иной государственный заказ, т.е. заниматься централизованным отбором поставщиков. В данном случае централизованные закупки уполномоченным органом станут еще одним препятствием для заказчиков при попытках закупить товары с завышенными потребительскими свойствами или относящиеся к предметам роскоши.

Как видно из опыта Великобритании, Франции, США и некоторых других развитых стран, централизация закупок как инструмент оптимизации государственных затрат более эффективна, чем проведение совместных конкурсов или аукционов. Это связано с тем, что совместные конкурсы проводятся в отношении только одной конкретной закупки, так как участник заказа передает только часть своих полномочий основному заказчику, это не сильно сокращает его издержки. Централизация закупок более эффективна и по сравнению с привлечением специализированной организации, так как высокий уровень расходов на такие договоры становится препятствием на пути к экономии бюджетных средств. Централизация на уровне регионов и муници-

политетов уместна для упрощения закупок для школ, больниц, детских садов и других аналогичных учреждений в связи с отсутствием нужных специалистов и высоких затрат на их привлечение.

3. Централизация государственных закупок. В качестве решения проблемы, выдвинутой в предыдущем пункте, предложено использование централизованного аппарата. Однако, исходя из принципа конкуренции, соблюдение которого является основополагающим в достижении эффективности государственных закупок с точки зрения данного исследования, централизацию следует проводить с особой осторожностью. В результате анализа преимуществ и недостатков (табл. 1) абсолютная и повсеместная централизация представляется нам преждевременной для настоящего переходного этапа системы государственных закупок России, так как увеличивается длительность процедур, связанных с координацией большого числа заказчиков. Координация в данном случае усложняется тем, что нужно определять объемы закупаемой продукции для каждого учреждения и согласовывать специальные условия поставки для каждого из них.

Таблица 1. Преимущества и недостатки моделей организации прокьюремента в странах ЕС

Децентрализованная		Централизованная	
Преимущества	Недостатки	Преимущества	Недостатки
Каждое подразделение министерства или другого государственного учреждения проводит необходимые закупки самостоятельно	Высокий уровень затратности	Концентрация деятельности по реализации контрактной системы на базе единого органа (ведомства или департамента), аккумулирующего заявки на государственные закупки	Часто при осуществлении заказов не учитываются нюансы и специфика закупки
Высокий уровень гибкости благодаря самостоятельности	Отсутствие общей позиции в отношении закупочной деятельности с точки зрения стратегического развития экономики	Низкие затраты благодаря большим объемам закупок	Увеличение длительности процедур
Относительно короткие сроки определения поставщиков	Повышенные риски коррупции	Соблюдение закона и правовых норм	
	Вероятность наличия низко квалифицированных кадров, занимающихся закупками	Консолидация спроса, т.е. возможность консолидации заявок	
	Отсутствие возможности разделения полномочий между специалистами, занимающимися закупками		

Считаем целесообразным использовать централизованную модель для организации закупок, требующих высокого профессионализма и контроля. Централизация наиболее эффективна на этапе контроля государственных контрактов, если говорить о закупках в целом. Оценкой и постаудитом государственных заказов следует заниматься единому контролирующему учреждению. Для реализации государственных закупок с низкой стоимостью счи-

таем более эффективной децентрализованную модель, так как небольшие суммы расходов на определение поставщика не предполагают экономии на масштабах.

В большинстве регионов России целесообразнее применять смешанную модель, которая включает в себя свойства двух предыдущих моделей. Например, заказчикам самостоятельно следует заниматься закупками простых недорогих товаров и услуг, а размещение дорогостоящих или объемных товаров проводить с помощью высококвалифицированных специалистов, работающих в специальных централизованных органах.

4. В настоящее время сложно сказать, насколько обоснованным является обязательное общественное обсуждение закупок и какой силой они обладают при принятии решений о проведении государственного заказа. Учитывая тот факт, что по законодательству крупные и многие некрупные контракты проходят сложную систему согласований, в том числе некоторые из них до размещения проверяются правительственными комиссиями, вызывает сомнение необходимость дальнейшего общественного обсуждения.

На наш взгляд, инструмент общественного обсуждения следует направить больше не на выявление негативных сторон проводимых закупок, а на выработку конкретных предложений по совершенствованию системы в целом. Для предотвращения нарушений при определении поставщиков, для наказания коррупционеров или для обнаружения несоблюдения правил со стороны заказчиков более эффективным методом будет разработка четких критериев контроля и назначение ответственных органов или лиц за оценку и контроль исполнения государственных контрактов, причем на всех этапах государственных закупок.

5. Избыточная нагрузка на контрольные органы. Разработка четких критериев контроля и поиск квалифицированных контрольных органов является следующей проблемой контрактной системы на переходном этапе. На данный момент в уже существующих контролирующих органах в сфере государственных закупок недостаточно число необходимых квалифицированных кадров по причинам, например, отсутствия условий для комфортной работы и отсутствия стимулирующих факторов [3].

Этап контроля исполнения государственных контрактов считаем наиболее значимым для сложившегося переходного процесса системы государственных закупок в России, так как именно с помощью постаудита и контроля исполнения контрактов можно определить, в каком направлении нужно двигаться для совершенствования законодательства.

Процедуры оценки результативности и эффективности реализации государственных контрактов в настоящее время носят формальный характер и основаны на проверке соответствия фактических значений показателей утвержденным значениям без установления причин, по которым не достигаются те или иные показатели. Существующая организация мониторинга выполнения государственных заказов и оценки результативности расходов на его реализацию является несовершенной. Показатели ожидаемых результатов носят слишком общий характер реализации. Решение данных проблем позволит производить объективную и комплексную оценку результативности рас-

ходов федеральных, региональных и муниципальных органов РФ на реализацию государственных закупок [4].



Рис. 2. Критерии контроля исполнения государственных контрактов по формам контроля

Рассматривая контроль как самостоятельный этап реализации государственных закупок, выделим в качестве основных представленные на рис. 2 формы контроля. Считаем целесообразным оценивать государственные контракты в рамках данных форм проверок по предложенным критериям.

Очевидно, что отсутствие уверенных действий со стороны контролирующих органов на переходном этапе объясняется новыми условиями работы, к которым еще не все госзаказчики успели адаптироваться. В связи с этим наблюдается избыточная нагрузка на контрольные органы, связанная с многочисленными функциями, возложенными на них. Согласно докладу Минэкономразвития основная доля рабочего времени контрольных ведомств уходит на обработку запросов о согласовании возможности заключения контрактов с единственным поставщиком после несостоявшихся процедур. При этом проведенный анализ показывает, что трудозатраты контрольных органов, в особенности муниципальных, превышают возможный экономический эффект от выявления нарушений в документации о согласовании единственного поставщика по результатам несостоявшихся процедур. Как следствие, затягиваются сроки заключения контрактов заказчиками.

Так, институт контрактных офицеров, заимствованный из опыта США, который является совершенно новым для российских реалий, призван справиться с контрольными функциями в государственных учреждениях, но он пока не защищен от коррупционной составляющей. Опыт ФКС США показывает, что данный институт постоянно совершенствуется с момента его создания (уже более 70 лет), а полномочия контрактных офицеров существенно расширились только с 2003 г.

Имея опыт США, предлагаем сразу внедрить разные типы контрактных офицеров и четко распределить их обязанности: за каждый этап государственного заказа отвечает соответствующий контрактный офицер, при этом непосредственный контроль деятельности подрядчика ведет технический представитель контрактного офицера, а на этапе исполнения важную роль играют сертифицированные публичные бухгалтеры, которые своевременно оценивают затраты в ходе исполнения государственных контрактов и представляют государственному заказчику поквартальные отчёты. В результате считаем, что при доработке Закона о КС касательно института контрактных офицеров следует продолжать руководствоваться опытом ФКС США, так как:

1) контрактные офицеры – это не просто составляющие в той или иной организации, это отдельный элемент, у которого есть свои цели и задачи;

2) благодаря многоуровневому контролю со стороны контрактных офицеров фактор коррупции стремится к нулю;

3) в отличие от российского института контрактных офицеров, институт контрактных офицеров США имеет вспомогательные структуры, которые помогают ему реализовывать свои цели и задачи.

6. Из предыдущей проблемы вытекает проблема профессионализации. Полагаем, что государственные закупки и контрактные отношения – это профессиональная среда, поэтому создание профессиональных закупщиков – одна из основных задач, стоящих сейчас перед государством при осуществлении закупочной деятельности. Очевидно, что качество закупаемой продукции во многом зависит от того, как заказчик прописывает технические характеристики предмета закупки. Дальнейшая оценка исполнения контракта может быть эффективной только в случае, если заказчик четко прописал детали закупки и критерии выбора поставщика. Поэтому для эффективной работы нового законодательства необходимо уделять особое внимание тому, кто составляет техническую документацию заказа [5].

7. Слабая автоматизация. Несмотря на то, что Закон о КС позволяет на практике создать единую информационную базу данных о всех государственных закупках, осуществляемых на территории РФ, сегодня контрактная система России слабо автоматизирована по сравнению с развитыми зарубежными странами [6]. Из зарубежного опыта видно, что единая база данных имеет огромное экономическое значение, так как позволяет сравнивать аналогичные по характеристике товары и услуги по стоимости, по которой они закупается различными заказчиками вне зависимости их месторасположения, что сглаживает необоснованные ценовые различия по регионам при покупке одних и тех же товаров и услуг.

Нам кажется целесообразным перевести большинство процедур проведения закупок в электронную форму, так как это повышает уровень прозрачности торгов, их учет в единой информационной системе и возможность контроля. Механизм взаимодействия государственных заказчиков и потенциальных поставщиков товаров, работ и услуг для государственных нужд с помощью электронных систем является наиболее эффективным вариантом дальнейшего развития контрактных отношений по ряду причин:

1) значительно сокращаются сроки процедур определения поставщиков в связи с возможностью подачи заявок на участие в размещении заказа в условиях удаленного доступа;

2) снижаются издержки государственных заказчиков и поставщиков, связанные с подготовкой бумажных заявок, извещений и т.д., благодаря автоматизированным возможностям закупочной деятельности;

3) повышается уровень конкуренции на условиях анонимности и прозрачности, тем самым снижаются коррупционные факторы.

8. Низкий уровень конкуренции. Эффективная контрактная система, которая позволяет в значительной мере стимулировать развитие различных крупных отраслей экономики, воздействуя на экономический рост в целом, не может формироваться без развития справедливой конкуренции на рынке государственных закупок, в частности, без соблюдения законных прав поставщиков. Качество используемого государством механизма размещения государственных заказов оказывает прямое воздействие на конкуренцию среди производителей соответствующих государственным нуждам товаров и услуг. Кроме того, государство через механизм государственных закупок распределяет ограниченные ресурсы – бюджетные средства, поэтому в условиях их ограниченности потенциальные возможности конкурентного механизма следует максимально использовать за счет создания равных условий доступа на данный рынок для всех участников. Как уже ранее отмечалось, наиболее подходящим способом размещения заказов с учетом вышеназванных задач является конкурсный механизм [7].

В данном исследовании мы основываемся на идее о том, что именно электронные формы процедур определения поставщиков повышают прозрачность действий всех участников системы государственных закупок, тем самым повышая уровень конкуренции. Проблема в том, что в российской практике единственным электронным способом определения поставщика является аукцион в электронной форме. Выбор данной процедуры размещения заказа ранее был правом заказчика, а с принятием нового закона заказчики в ряде случаев, прописанных в перечне Правительства РФ, обязаны использовать электронные аукционы. Однако считаем, что электронных аукционов как способа определения поставщика недостаточно для повышения эффективности размещения заказов, поэтому рассмотрим возможность внедрения новых электронных способов определения поставщиков, тем более речь об их внедрении уже идет на уровне властей.

Основное преимущество открытых конкурсов в том, что поставщик отбирается не только на основе ценовых, но и нестоимостных критериев. К ним относятся функциональные и качественные характеристики, в том числе финансовые и капитальные возможности потенциального поставщика, опыт

работы, связанный с объектом закупки, деловая репутация, и с недавних пор учитываются экологические характеристики предмета закупки. Так как эффективность открытого конкурса как приоритетного способа размещения заказа доказана при изучении зарубежного опыта, считаем целесообразным в первую очередь внедрить в контрактную систему использование электронных конкурсов [8].

Таблица 2. Возможные этапы размещения государственных закупок с помощью других электронных форм

Электронные конкурсы	Электронные запросы котировок
Участник закупки представляет оператору электронной площадки одновременно три электронных документа: информацию об участнике, предложение о качественных характеристиках товара и предложение о цене	Участник закупки представляет оператору электронной площадки одновременно два электронных документа: заявку на участие и предложение о цене
Анонимная оценка первых частей заявок, по результатам которой участникам, подавшим заявки, направляется протокол с решением об их дальнейшем участии и информацией о наименьшей заявленной цене контракта среди участников	В единой информационной системе размещается протокол о рассмотрении заявок, в котором присутствует информация о допуске или недопуске участников к запросу ценовых предложений
Участникам предоставляется право подачи еще одного (окончательного) предложения о цене контракта	Допущенные участники могут подать окончательные предложения о цене контракта в течение трех часов после размещения протокола
Конечный этап рассмотрения вторых частей заявок и публикация протокола об участниках и поданных ими ценах	Конечный этап рассмотрения и оценки заявок

Источник: составлено автором по материалам [3. С. 106].

В рамках Закона о КС у поставщиков при участии в конкурсах нет возможности изменять свои ценовые предложения после вскрытия конвертов. Как видно из табл. 2, главное отличие электронного конкурса от обычного состоит в использовании инструмента «переторжки», который для российского законодательства о контрактной системе является нововведением. Переторжка используется и при размещении заказов с помощью процедуры запроса котировок в электронной форме. Считаем необходимым кроме электронного аукциона внедрить другие, рассмотренные нами выше, электронные формы определения поставщиков в контрактную систему РФ с целью повышения уровня конкуренции и автоматизации системы. Причем на начальной стадии внедрения электронных процедур следует оставить право выбора наиболее адекватного способа определения поставщика заказчику, а после их адаптации установить перечень товаров, работ и услуг, которые заказчики обязаны закупать с помощью использования электронных конкурсов или электронных запросов котировок.

9. Определение НМЦК. Из Закона о КС, рекомендаций и указаний Минэкономразвития следует, что государственные заказчики уже на стадии планирования должны указать в документации точную начальную максимальную цену контракта, для определения которой им приходится тратить большие средства. Такое требование законодательства представляется нам необоснованным, так как непосредственно к моменту размещения заказа ры-

ночная конъюнктура меняется и предыдущие расходы становятся экономически необоснованными. Поэтому на стадии планирования, как показывает зарубежная практика, достаточно анализировать рынок нужного товара или услуги только для определения примерной стоимости предмета закупки, иметь представление о ее порядковом значении. В развитых странах аналог начальной максимальной цены контракта, принятой в России, носит оценочный характер [9]. С экономической точки зрения его расчет не так затратен, а с функциональной точки зрения его вполне достаточно для планирования, для оценки своих возможностей поставщиками и для контрольных мероприятий.

Итак, с введением Закона о КС государство проводит централизацию государственных закупок, усложняет правила осуществления госзакупок, ужесточает условия участия, усиливает контроль с целью удовлетворения государственных и муниципальных нужд, усиливает способы предупреждения и пресечения нарушений на всех стадиях закупочного цикла. Сам цикл осуществления государственного заказа претерпел серьезные изменения. Если раньше осуществление государственного заказа включало в себя только размещение заказа, то теперь имеется полноценная система, единый цикл, необходимый для успешного выполнения задач, поставленных перед государством в качестве повышения эффективности и успешного развития экономики. Одновременно с этим важно понимать, что в России не было исторических предпосылок для формирования собственного института государственных закупок, адекватного историческому этапу развития, поэтому институт государственных закупок РФ был создан революционным путем, в результате его искусственного внедрения на основе зарубежного опыта, и поэтому не может являться идеальным и сразу решить все проблемы бюджетной системы. Соответственно российская экономика имеет свою специфику, и потребуются ещё много времени для доработки нового закона и достижения с помощью его значимых результатов.

Хотя уже новые правила позволяют надеяться на повышение доверия предпринимателей, общества к институтам власти, проводимому отбору претендентов на заключение государственных и муниципальных контрактов в соответствии с провозглашенными в Законе о КС принципами, обеспечивающими экономичность и эффективность закупочной деятельности в целом.

Так, к основным достоинствам нового законодательства отнесем: контроль над всем процессом закупок, начиная от стадии планирования и заканчивая постаудитом; обязательное обоснование не только начальной максимальной цены контракта, но ещё и объекта закупки, способа закупки и требований к участникам закупки; внедрение новых процедур определения поставщика, позволяющих выбрать наиболее подходящий вариант для предмета закупки, введение антидемпинговых мер и обязательного банковского сопровождения, зарождение института контрактных офицеров. Все эти меры поспособствуют реализации эффективной закупочной деятельности, которая, в свою очередь, приведёт к эффективному расходованию бюджетных средств, а также к качественному и своевременному выполнению поставленных государством целей и обязательств перед гражданами.

Литература

1. *Федеральный закон № 44 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»* [Электронный ресурс] от 05.04.2013 (ред. от 28.12.2013). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». Ст. 19, ч. 1.
2. *Пономаренко Е.В.* Экономика и финансы общественного сектора: учеб. М.: ИНФРА-М, 2013. 376 с.
3. *Сухадольский Г.А.* Контрактная система: переход на электронные формы закупок в свете планируемых изменений законодательства // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2014. № 36. С.106–109.
4. *Данные аналитического портала «Госзатраты»* [Электронный ресурс]. URL: <http://clearspending.ru/in-control/>.
5. *«Слепые закупки»: доклад экспертного совета при Правительстве РФ* [Электронный ресурс]. URL:<http://clearspending.ru/media/analytics/> URL:<http://clearspending.ru/media/analytics/%D0%9E%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%B0%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B0%D1%85.pdf>.
6. *Храмкин А.А.* Сравнительный анализ федеральных законов о размещении заказов и о контрактной системе: сб. докладов VIII Всероссийской практической конференции-семинара «Государственные и муниципальные закупки 2013». М.: ИД «Юриспруденция», 2014. С. 257–290.
7. *Прозрачность государственных закупок: анализ зарубежного опыта и положение дел в России. Роль органов Федерального казначейства в обеспечении прозрачности государственных закупок* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gosbook.ru/node/26189>.
8. *Андреева Л.В.* Реформа государственных и муниципальных закупок // Право и экономика. 2013. № 8 [Электронный ресурс]. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
9. *Прокофьев С.Е., Горбунцов М.А.* Процесс организации федеральных закупок в США // Финансы. 2012. № 1. С. 10–15.
10. *Федорович В.А., Патрон А.П., Заварухин В.П.* США: Федеральная контрактная система и экономика: механизм регулирования. М.: Наука, 2010. 1054 с.

Nalbandyan Astkhik A. Department of Political Economics, Faculty of Economics, Peoples' Friendship University of Russia, Moscow, Russia. E-mail: nalband89@mail.ru

THE LAW ON THE CONTRACT SYSTEM: “LIGHT AT THE END OF THE TUNNEL”, OR INCREASING THE EFFICIENCY OF BUDGET EXPENDITURES BY MEANS OF THE LAW ON CONTRACT SYSTEM.

Keywords: Contract system; Public procurement; Supplying; Budget system reform, Efficiency of budget expenditures; Public finance.

Further development of government procurement in Russian Federation is based on transition to the federal contract system. The Contract System Act performs a fundamentally new regulation of government and municipal procurement, since its gist is to bring the whole procurement process under regulation: including the planning stage, the choice of supplier, performance of the contract and the procurement effectiveness evaluation. With the help of the contract system, the elements of the budget process and procurement process became tightly interconnected in developed countries. Besides, there has been an implementation of those particular principles and approaches, which conduce not only the existence of government procurement itself, but also its planning, monitoring, audit and control at all stages. All these goals are to be achieved with the help of the CS in Russia as well.

Based on a comparative analysis, this paper considers major changes in legislation concerning the procurement cycle. Below are the key findings:

With the introduction of the Contract System Act the government centralizes the process of government procurement, makes procurement regulations more complex, tightens conditions of participation, increases control to satisfy state needs, finds better methods to prevent and curb violations at all stages of the procurement cycle. It is important to realize that Russian history had no natural prerequisites for the establishment of the government procurement institution, relevant to a certain stage of historical development, therefore, Russian government procurement institution was established in a revolutionary way: by its artificial implementation based on international practice; for that reason it is

not considered perfect and cannot resolve all the problems of the budget system. Consequently, Russian economy is specific, so finalization of new Act and achieving significant results with its help will require a lot more time.

On the other hand, some of the new rules look promising in terms of an increase in the confidence of entrepreneurs and society in government institutions and the selection process of state and municipal contracts contenders, according to the principals, which are stated in the Act and ensure economic efficiency of the procurement activity in general.

Thus, among the major advantages of the new legislation we can point out: control over the whole procurement process, from the stage of planning to the postaudit; compulsory justification of not only the initial maximum contract price, but also the subject matter of procurement, procurement method and requirements as to the participants of the procurement process; introducing the new procedures of supplier selection allowing to choose the best suitable variant for a certain subject matter; implementing anti-dumping measures and obligatory banking supervision; establishing the institution of contracting officers. These steps will stimulate the implementation of the efficient procurement process, which will promote effective expenditure of budgetary funds and a high-quality and timely realization of the goals and obligations set by the government regarding the public.

References

1. RF Federal Law "On the system of public procurement contracts for products, works, services for state and municipal needs" of April 05, 2013, N 44-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 14 April 2014). (In Russian).
2. Ponomarenko E.V. *Ekonomika i finansy obshchestvennogo sektora: Uchebnik* [Economics and finance of the public sector]. Moscow, INFRA-M Publ., 2013. 376 p.
3. Sukhadol'skiy G.A. Kontrakt'naya sistema: perekhod na elektronnyye formy zakupok v svete planiruyemykh izmeneniy zakonodatel'stva. *Goszakaz: upravleniye, razmeshcheniye, obespecheniye*, 2014, no. 36, pp. 106-109.
4. "Goszatraty". Analytical portal. Available at: <http://clearspending.ru/in-control/> (accessed 14 April 2014). (In Russian).
5. Expert Board under the Government of the Russian Federation. "Blind Procurements". Report. Available at: <http://clearspending.ru/media/analytics/%D0%9E%D1%86%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%B0%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%20%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%B7%D0%B0%D0%BA%D1%83%D0%BF%D0%BA%D0%B0%D1%85.pdf> (accessed 14 April 2014). (In Russian).
6. Khramkin A.A. Sravnitel'nyy analiz federal'nykh zakonov o razmeshchenii zakazov i o kontraktной системе. *Sbornik dokladov VIII vserossiyskoy prakticheskoy konferentsii-seminara "Gosudarstvennyye i munitsipal'nyye zakupki 2013"*. Moscow, 2014, pp. 257-290.
7. Prozhachnost' gosudarstvennykh zakupok: analiz zarubezhnogo opyta i polozheniye del v Rossii. Rol' organov Federal'nogo kaznacheystva v obespechenii prozhachnosti gosudarstvennykh zakupok. Available at: <http://www.gosbook.ru/node/26189> (accessed 14 April 2014).
8. Andreyeva L.V. Reforma gosudarstvennykh i munitsipal'nykh zakupok. *Pravo i ekonomika*, 2013, no. 8. Available at: <http://www.consultant.ru/online/> (accessed 14 April 2014).
9. Prokof'yev S.E., Gorbuntsov M.A. Protssess organizatsii federal'nykh zakupok v SSHA. *Finansy*, 2012, no.1, pp. 10-15.
10. Fedorovich V.A., Patron A.P., Zavarukhin V.P. *SSHA: Federal'naya kontrakt'naya sistema i ekonomika: mekhanizm regulirovaniya* [USA: federal contract system and economy: mechanism of regulation]. 2010. 1054 p.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Nalbandyan A.A. Zakon o kontraktной системе – "svet v kontse tonnelya" ili povysheniye effektivnosti byudzhetsykh raskhodov s pomoshch'yu zakona o kontraktной системе [The law on the contract system: "light at the end of the tunnel", or increasing the efficiency of budget expenditures by means of the law on contract system]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 90-101.

УДК 338.431 + 330.46

Н.А. Редчикова, Ю.А. Фомина

ПОДДЕРЖКА АГРАРНОГО СЕКТОРА СТРАН БРИКС: СУЩЕСТВУЮЩАЯ ПРАКТИКА И ВОЗМОЖНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ¹

Исследование посвящено анализу факторов, влияющих на функционирование аграрного сектора БРИКС в современных условиях. В статье рассматриваются существующие механизмы поддержки развития сельского хозяйства и инновационной деятельности на международном и национальном уровнях, а также возможные перспективы совместного регулирования в рамках БРИКС путем выработки требований к созданию системы поддержки и реализации инноваций на аграрных рынках в рассматриваемых странах.

Ключевые слова: страны БРИКС, аграрные рынки, инновации, институт, развитие, самоорганизация.

В современных условиях аграрный сектор стран БРИКС и других развивающихся стран сталкивается с различными вызовами, которые все чаще носят не локальный и региональный, а международный характер и соответственно требуют решения не только на национальном, но и на международном уровне. На национальном уровне государства осуществляют поддержку аграрного сектора, реализуя собственные программы и проекты. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) представляет данные, используемые для международных сравнений, по поддержке аграрного сектора в развивающихся странах. На мировом уровне Продовольственная и сельскохозяйственная организация (Food and Agriculture Organization, ФАО) ООН поддерживает программы и проекты, нацеленные на решение проблем аграрного сектора [1]. На уровне БРИКС до последнего времени не было общих программ, направленных на поддержку аграрного сектора и инноваций в нем [2]. Тем не менее, анализируя итоги шестого саммита стран БРИКС 2014 г., нашедшие свое отражение в Форталезской декларации, можно говорить о новых перспективах совместного развития стран БРИКС, в том числе в аграрном секторе.

Таким образом, целью представленного исследования является выработка требований к созданию системы поддержки и реализации инноваций на аграрных рынках БРИКС на основе анализа существующих ограничений в развитии и оказываемых мер поддержки сельскому хозяйству на национальном и международном уровнях.

Таким образом, в ходе нашего исследования были поставлены следующие задачи:

1. Выявить существующие факторы, которые влияют на развитие аграрного сектора стран БРИКС.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 14-36-50497-мол_нр. на тему «Исследование инновационной деятельности на аграрных рынках стран БРИКС».

2. Проанализировать программы и фонды Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН, направленные на поддержку сельского хозяйства и инновационной деятельности.

3. Рассмотреть намерения и возможности БРИКС с позиций разработки совместных мер поддержки сельского хозяйства и инноваций в этой сфере.

4. Проанализировать и сравнить национальные показатели поддержки аграрного сектора и инноваций в странах БРИКС, в том числе используя методику и статистические данные ОЭСР.

5. Выработать требования к созданию системы поддержки и реализации инноваций на аграрных рынках в странах БРИКС.

Исследуя особенности функционирования аграрного сектора развивающихся стран, какими являются все страны БРИКС, нужно отметить, что сегодня большинство вызовов развитию агропродовольственного сектора уже перешло национальные границы, их практически невозможно решить только в рамках национального регулирования.

Таблица 1. Факторы, влияющие на агропродовольственный сектор развивающихся стран

№ п/п	Производители аграрной продукции	№ п/п	Потребители аграрной продукции
1	Растущая зависимость сельского хозяйства и аграрных рынков от агропромышленных транснациональных компаний	1	Проблема продовольственной безопасности. Согласно Римской декларации 1996 г. «О всемирной продовольственной безопасности» каждый имеет право на доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания в соответствии с правом на адекватное питание и основным правом каждого на свободу от голода [4]
2	Разрыв в ценах на продукцию сельского хозяйства и других отраслей не в пользу сельского хозяйства и аграрных стран	2	Проблема биологической безопасности. Использование генетически модифицированных организмов (ГМО) и синтетически модифицированных организмов (СМО) в пищевых и сельскохозяйственных продуктах представляет собой риски для здоровья человека и окружающей среды [5]
3	Низкая производительность труда в сельском хозяйстве	3	Проблема голода. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН, более 842 млн чел. на 2014 г. хронически голодают, при этом 70% голодающих проживает в сельских районах развивающихся стран [6]
4	Нехватка капитала у малых и средних фермерских хозяйств [3]	4	Рост населения Земли и соответственно увеличение потребности в продуктах питания
5	Заемствование инноваций у развитых стран и отставание в их внедрении, в особенности на уровне малых и средних фермерских хозяйств	5	Истощение и деградация почвы и воды
6	Неразвитость аграрной инфраструктуры отдельных стран	6	Другие негативные воздействия аграрного сектора на окружающую среду

В табл. 1 сгруппированы факторы, влияющие на агропродовольственный сектор развивающихся стран с точки зрения их воздействия на потребителей

и производителей аграрной продукции. Такое деление в известной степени условно, так как потребители и производители взаимосвязаны, но оно может быть полезным для определения возможных и необходимых направлений поддержки агропродовольственного сектора. Многие из них можно отнести к «глобальным проблемам» или «вызовам сельскому хозяйству».

С целью преодоления указанных ограничений для развития аграрного сектора БРИКС необходима совокупность действий всех заинтересованных лиц на всех уровнях управления агропродовольственным сектором. В первую очередь речь идет о международных институтах, которые, аккумулируя значительные ресурсы, могут их распределять по странам или их группам для реализации проектов с целью преодоления глобальных вызовов и помощи правительствам, которые не всегда могут решить внутренние проблемы самостоятельно. Рассмотрим соответствующие программы Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) ООН, действующей как институт мировой экономики и осуществляющей поддержку аграрного сектора стран-членов ФАО через различные фонды и программы, в том числе совместно с правительствами.

Основной задачей ФАО является обеспечение продовольственной безопасности для всех, а именно гарантирование населению регулярного доступа к высококачественной пище, необходимой для ведения активной и здоровой жизни. Основные цели ФАО: искоренение голода и недоедания, обеспечение продовольственной безопасности; ликвидация нищеты и стимулирование экономического и социального развития, а также устойчивое управление и пользование природными ресурсами, включая землю, воду, воздух, климат и генетические ресурсы, во благо настоящих и будущих поколений [1].

Одна из ключевых действующих программ ФАО – программа технического сотрудничества (The Technical Cooperation Programme, TCP) – была запущена в 1976 г. и является частью регулярной программы ФАО, финансируемой за счет взносов ее членов. Программа поддерживает целевые, краткосрочные и стимулирующие проекты, которые решают технические проблемы в области сельского хозяйства, рыболовства и лесоводства, представляя реальные и экономически эффективные результаты в рамках повышения продовольственной безопасности и снижения уровня бедности, стимулируя изменения в долгосрочном развитии [7].

Еще одним важным источником финансирования являются целевые фонды ФАО, основная деятельность которых сосредоточена на стимулирующих проектах по решению долгосрочных структурных проблем бедного населения (70% которого находится в сельском секторе) в базовых сферах создания новых рабочих мест и получения доходов. Кроме того, действует созданный ФАО Целевой фонд продовольственной безопасности, целью которого является обеспечение продовольственной безопасности и предотвращение чрезвычайных ситуаций от трансграничных вредителей и болезней животных и растений.

Таблица 2. Поддержка Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН проектов, направленных на развитие аграрного сектора стран БРИКС*

Программы поддержки проектов по стратегическим целям	Суммы поддержки по активным проектам, доступные на 01.01.2014, долл.				
	Бразилия	Россия	Индия	Китай	ЮАР
1. Содействовать искоренению голода, продовольственной небезопасности и недоедания	37 400 000	0	35 170 580	0	0
2. Увеличить и улучшить снабжение товарами и услугами сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства	2 53 0940 334	530 054586	106 706 9074	895 226 156	278 923 959
3. Сократить бедность в сельской местности	523 758 026	0	26 645 950	0	0
4. Включить более инклюзивные и эффективные сельскохозяйственные и продовольственные системы на местном, национальном и международном уровнях	206 581 989	0	523 719705	–13 109 212	0
5. Повысить устойчивость источников средств существования к угрозам и кризисам	23 702 559	0	200 271 949	2 924 535	396 942 926
6. Обеспечить техническое качество, знания и услуги (взносы государств в Азиатско-Тихоокеанскую комиссию по защите растений)	0	0	–19 269 772	–19 269 772	0
Нераспределенные средства	6 556008313	1 060109172	2 888343214	1 720564892	1 016868885
Итого ...	9 878391222	1 590 163758	4 721 950700	2 586336599	1 692735770

* Составлено авторами на основе информации ФАО по каждой стране и имеющимся программам поддержки проектов [8–12].

Страны БРИКС также участвуют в программах ФАО. В табл. 2 приведены суммы поддержки по текущим проектам, доступные для них на 1 января 2014 г. Основная часть проектов рассчитана на период до 2015–2017 гг., отдельные – до 2019–2021 гг. Как видим (рис. 1), из стран БРИКС максимальной поддержкой ФАО (почти 50 %) пользуется Бразилия, далее идут Индия (23%) и Китай (13%). Меньше всего средств получают ЮАР и Россия (по 8%). Если рассмотреть по видам программ, то все страны имеют финансовую

поддержку ФАО по второй программе (увеличение и улучшение снабжения товарами и услугами сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства). Индия и Бразилия участвуют во всех рассматриваемых программах, связанных с получением средств международной организации (рис. 2).

Рис. 1. Распределение поддержки ФАО по активным проектам между странами БРИКС на 2014 г.

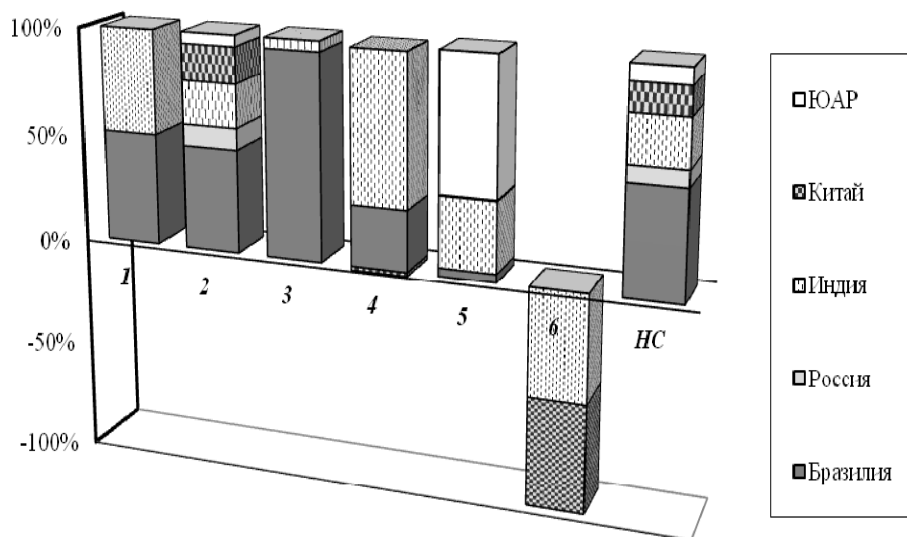
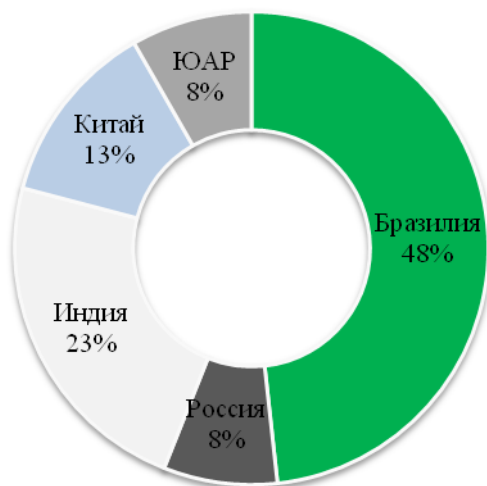


Рис. 2. Участие стран БРИКС в программах поддержки проектов ФАО по стратегическим целям: 1, ..., 5 – программы поддержки проектов по стратегическим целям, указанные в столбце 1 табл. 2; НС – нераспределенные средства

Анализ отдельных проектов и программ ФАО показал, что многие проекты связаны с инновациями в аграрном секторе, так как именно внедрение

инноваций позволяет достигать поставленных целей. Например, это такие проекты, как «Укрепление информационных систем аграрного рынка (AMIS) в глобальном масштабе и в отдельных странах (Бангладеш / Индия / Нигерия), используя инновационные методы и цифровые технологии» (Индия), «Развитие и расширение безопасных и высокопродуктивных технологий производства овощей в зимний сезон в провинции Хайнань» (Китай), «Проект по реабилитации деградированных земель в бассейне Амазонки» (Бразилия), «Сохранение и регулирование опылителей для устойчивого ведения сельского хозяйства на основе эко-системного подхода» (Бразилия, Индия, Китай, ЮАР) и др.

В ежегодном докладе ФАО за 2014 г. о Положении дел в области продовольствия и сельского хозяйства, посвященном инновациям в семейных фермерских хозяйствах, указывается, что «вызовы, стоящие сегодня перед сельским хозяйством и институциональной средой в плане внедрения сельскохозяйственных инноваций, носят значительно более комплексный характер, чем когда-либо прежде; поэтому мир должен создать инновационную систему, которая будет способна учесть этот комплексный характер. Инновационная система должна позволять стимулировать и координировать деятельность всех заинтересованных сторон» [13. С. 12].

В докладе ФАО также отмечается, что «одной из главных движущих сил для всех тех, кто осуществляет инновации, включая семейные фермы, является доступ к рынкам, обеспечивающим вознаграждение за плоды предпринимательской деятельности. Фермеры, имеющие доступ к рынкам, включая местные рынки, для реализации своей продукции, имеют мощный стимул к внедрению инноваций. Инновации и рынки взаимозависимы и подкрепляют друг друга. Государственные меры поощрения сельскохозяйственных инноваций в семейных фермерских хозяйствах должны быть ориентированы на обеспечение доступных для всех исследований, консультационных услуг, рыночных институтов и рыночной инфраструктуры, которые частный сектор, как правило, обеспечить не в состоянии» [13. С. 6]. Таким образом, инновации и аграрные рынки только в совместном функционировании могут обеспечивать развитие аграрного сектора и решение его основных проблем.

Управление аграрным сектором БРИКС на наднациональном уровне связано с деятельностью не только международных организаций с целью поддержки АПК, но и самих стран в формате БРИКС. Здесь они пока определяют совместные намерения по сотрудничеству в области сельского хозяйства и инноваций. В частности, в Форталезской декларации объявляется о подписании Соглашения о создании Нового банка развития (НБР) в целях мобилизации ресурсов для финансирования инфраструктурных проектов и проектов в области устойчивого развития в странах БРИКС и других странах с формирующейся рыночной экономикой и развивающихся странах [14. П. 11]. Здесь же говорится о намерении развивать сотрудничество в области сельского хозяйства и обмениваться информацией, касающейся стратегии обеспечения доступа к продовольствию для наиболее уязвимых слоев населения, ослабления негативных последствий изменения климата для продовольственной безопасности и адаптации сельского хозяйства к изменению климата [14. П. 61].

Лидеры стран БРИКС также заявили о необходимости развития диалога в рамках БРИКС в целях поощрения международного обмена и сотрудничества и содействия инновациям, научным исследованиям и разработкам [14. П. 23].

Агропродовольственный сектор стран БРИКС вносит весомый вклад в мировое производство продуктов питания. В частности, анализируя ключевые мировые аграрные рынки, мы можем отметить, что суммарное производство БРИКС риса, свинины, сахара тростникового, яиц куриных достигает 50% от мирового; пшеницы, томатов – более 40%, молока коровьего, мяса КРС, мяса курицы, соевых бобов – более 25% [15]. Эти рынки наиболее интересны для участников БРИКС и соответственно перспективны с точки зрения их межстранового регулирования и создания институтов для совместного внедрения инноваций. Хотя на данный момент страны БРИКС реализуют поддержку инноваций и аграрного сектора на национальном уровне по отдельности.

Согласно методологии Организации экономического сотрудничества и развития поддержка сельского хозяйства измеряется на основе следующих групп показателей:

- 1) оценки поддержки производителей (Producer Support Estimate, PSE);
- 2) оценки поддержки общих услуг (General Services Support Estimate, GSSE);
- 3) оценки поддержки потребителей (Consumer Support Estimate, CSE);
- 4) оценки общей поддержки (Total Support Estimate, TSE) [16. Р. 2–5].

Ценка общей поддержки TSE – это показатель годовой денежной стоимости всех валовых трансфертов от налогоплательщиков и потребителей, следующих из мер по поддержке сельского хозяйства, за вычетом связанных с ними бюджетных доходов, независимо от их целей и влияния на сельскохозяйственное производство и доходы или потребление сельскохозяйственной продукции [16. Р. 5]:

$$\text{TSE} = \text{Трансферты потребителей} + \\ + \text{Трансферты налогоплательщиков} - \text{Доходы бюджета.}$$

PSE (оценка поддержки производителей) показывает поддержку аграрных производителей (фермеров) в отдельности, CSE (оценка поддержки потребителей) – соответственно потребителей. Показатель оценки поддержки общих услуг (GSSE) рассчитывается как годовая денежная стоимость валовых трансфертов, предоставляемых аграрному сектору в совокупности и вытекающих из мер поддержки сельского хозяйства, независимо от их характера, целей и влияния на сельскохозяйственное производство, доход или потребление сельскохозяйственной продукции.

Рассмотрим показатель GSSE более подробно, так как он отражает трансферты сельскому хозяйству в целом, имеющие целью развитие аграрной инфраструктуры, инноваций и решение проблем аграрного сектора в комплексе, включая поддержку следующих направлений:

- 1) повышение эффективности сельскохозяйственного производства (исследование и развитие);
- 2) аграрное образование и воспитание (аграрные школы);

3) контроль качества и безопасности продуктов питания, сельскохозяйственных ресурсов и окружающей среды (инспекционные услуги);

4) улучшение коллективной инфраструктуры вне самих ферм (инфраструктура);

5) маркетинг и продвижение;

6) обслуживание, хранение и утилизация обществом сельскохозяйственной продукции (резервы и фонды).

Эти трансферты не предназначены для потребителей или покупателей аграрной продукции в отдельности и соответственно не оказывают прямого воздействия на доходы фермеров и расходы покупателей, но они оказывают комплексное воздействие на производство и потребление аграрной продукции в долгосрочном периоде [16. Р. 4].

По данным ОЭСР, в 2012 г. в странах БРИКС были следующие показатели оценки поддержки общих услуг (GSSE):

- в Бразилии – 3 588,77 млн бразильских реал (BRL, mn);
- в России – 86 563,34 млн российских рублей (RUB, mn);
- в Китае – 175 267,32 млн китайских юаней (RMB, mn);
- в ЮАР – 2 798,55 млн южноафриканских рэндов (ZAR, mn).

Показатели общей поддержки аграрного сектора (TSE), оказываемой государством, на 2012 г. были следующими:

- 21 349 млн бразильских реалов;
- 497 862 млн рублей;
- 1219 885 млн китайский юаней;
- 8 025 млн южноафриканских рэндов [17].

Таблица 3. Оценка поддержки аграрного сектора странами БРИКС на 2012 г., млн долл.*

Показатель	Бразилия	Россия	Китай	ЮАР	Индия
Оценка общей поддержки (TSE)	10 446,17	16 393,22	195 615,38	943,36	Нет данных
Оценка поддержки производителей (PSE)	8601,22	13 542,93	167 510,28	614,15	
Оценка поддержки потребителей (CSE)	–3505,43	–9901,42	–129 097,39	–374,29	
Оценка поддержки общих услуг (GSSE)	1 755,98	2 850,29	28 105,09	328,97	
В том числе (%): исследование и развитие	13,32	9,7	14,99	44,94	
аграрные школы	15,20	25,13	15,0	3,59	
инспекционные услуги	5,98	20,81	8,87	16,83	
инфраструктура	40,71	17,82	36,07	33,22	
маркетинг и продвижение	12,95	23,56	2,23	1,42	
резервы и фонды	11,84	0	22,84	0	
Разное, %	0	2,98	0	0	

*Показатели рассчитаны авторами по данным ОЭСР (расчет на основе курсов ЦБ РФ на 0.12.2012) [17].

В табл. 3 сгруппированы статистические данные ОЭСР по поддержке сельского хозяйства БРИКС, за исключением Индии, по которой данные не представлены. Относительно указанной страны можно отметить, что она осуществляет субсидирование зерновых, использование удобрений, пестицидов, семян, воды, электричества, кредитование и ценовую поддержку рынка, что стимулирует экономический рост и позволяет бороться с продовольственной небезопасностью.

Закон о национальной продовольственной безопасности Индии, принятый в 2013 г., имеет целью обеспечение продовольственной безопасности через формирование доступа к достаточному количеству продуктов по доступным ценам. Закон предусматривает охватить до 75% сельского населения и до 50 % городского (всего – 834 млн чел.). Размер субсидий потребителям по отдельным продуктам может достигать 90% от рыночной цены. Оценочно ежегодные субсидии на продукты в 2014–2015 гг. составят около 1,15 трлн индийских рупий (около 1% ВВП Индии, около 18 млрд долл.) [18. Р. 148; 19. Р. 89]. Общая сумма субсидий аграрному сектору, предоставляемых государством Индии, в 2014 г. составила около 1840 млрд индийских рупий (приблизительно 30,8 млрд долл.) [19. Р. 79].

Анализируя данные табл. 3 и информацию по Индии, можно отметить, что наибольшую поддержку от государства в абсолютных числах получает аграрный сектор Китая, далее следуют Индия, Россия, Бразилия и ЮАР.

По показателю PSE (оценка поддержки производителей) среди стран БРИКС также лидирует Китай. Относительно показателя CSE (оценка поддержки потребителей) можно отметить, что для Бразилии, России, Китая и ЮАР он имеет отрицательное значение, что означает трансферт от потребителей (производителям, в бюджет, импортерам) и измеряет неявный налог на потребление аграрной продукции (за счет более высоких цен). Суммы поддержки общих услуг в аграрном секторе (GSSE) существенно различаются по странам БРИКС. При этом лидирует Китай, далее идут Россия и Бразилия, замыкает список ЮАР.

Поддержка инноваций в аграрном секторе в первую очередь заложена в расходах на исследование и развитие (R&D). В табл. 3 приведена доля расходов на НИОКР в сельском хозяйстве от трансфертов сельскому хозяйству на проекты развития. Можно отметить, что в РФ самая низкая доля расходов государства на исследование и развитие аграрного сектора среди стран БРИКС (9,7%), где безусловным лидером является ЮАР (около 45%). Также самой низкой является доля средств, отправленных на развитие инфраструктуры сельского хозяйства (около 18%) по сравнению с другими странами: в Бразилии – 41%, в Китае – 36%, в ЮАР – 33%.

С 2014 г. ОЭСР в расчетах GSSE вводит показатель «аграрные знания и инновационная система», который объединяет показатели генерации аграрных знаний (расходы на исследование и развитие) и трансляции аграрных знаний (расходы на аграрные школы). В России этот показатель выше 30% от GSSE, при этом большая часть уходит на трансляцию знаний (25,13%), а не их генерацию (9,7%), тогда как в Бразилии и Китае трансляция знаний и их генерация имеют приблизительно равный вес в GSSE, а в ЮАР генерация аккумулирует в несколько раз больше средств (44,94 % против 3,59 %).

Таким образом, страны БРИКС оказывают поддержку аграрному сектору, включая инновации, самостоятельно. При этом страны БРИКС имеют общие интересы в аграрном секторе, в частности, как рассмотренные выше лидирующие аграрные рынки молока, рынки зерновых (риса, пшеницы), мяса (КРС, свинина, курица), томатов, яиц куриных.

Сложившаяся в 2014 г. политико-экономическая ситуация в мире, а также итоги шестого саммита стран БРИКС дают основания говорить о новых перспективах совместного развития стран БРИКС, в том числе в аграрном секторе.

Кроме того, проблемы аграрного сектора стран БРИКС настолько сложны, что для их решения нужны именно инновационные проекты, внедряемые на уровне наднациональных институтов.

На сегодняшний день саммиты и встречи министров стран БРИКС служат площадкой для достижения двухсторонних и многосторонних договоренностей между странами [2]. Но тем не менее страны БРИКС пока не имеют наднациональных органов регулирования. Соответственно и аграрная политика стран БРИКС, проводимая национальными правительствами, и конкретные политические меры, принимаемые для решения аграрных проблем, остаются разрозненными.

Здесь мы можем поставить вопрос о необходимости разработки и внедрения межгосударственного института, обеспечивающего продвижение инноваций на аграрных рынках стран БРИКС. Наличие такого института позволит организовать качественное развитие аграрного сектора в экономике стран БРИКС. Дадим ему условное название: Институт развития аграрных рынков стран БРИКС (далее – Аграрный институт развития БРИКС).

Обращаясь к докладу ФАО, можно отметить, что процесс инноваций продвигается благодаря наличию эффективной инновационной системы. Среди прочего система сельскохозяйственных инноваций включает благоприятную общеэкономическую и институциональную среду, необходимую всем фермерам. Другими ключевыми компонентами являются научные исследования и консультационные услуги, а также действенные организации сельскохозяйственных производителей [13. С. 6].

В Совместном заявлении лидеров стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай) (г. Екатеринбург, 2009 г.) подчеркивается позиция в пользу более демократического и справедливого многополярного миропорядка, основанного на верховенстве международного права, равноправии, взаимном уважении, сотрудничестве, скоординированных действиях и коллективном принятии решений всеми государствами [20. П. 12].

В Форталезской декларации 2014 г. БРИКС рассматривают как важную движущую силу процесса постепенного преобразования и реформирования нынешних институтов в рамках перехода к более представительной и справедливой системе управления, способной генерировать более инклюзивный глобальный рост и содействовать обеспечению стабильности, мира и процветания во всем мире [14. П. 5].

По нашему мнению, для реализации заявленной позиции о построении взаимоотношений между странами БРИКС, в том числе в области инноваций и сельского хозяйства, на принципах справедливости, равноправия и сотруд-

ничества может быть целесообразным использование самоорганизующейся модели с учетом системного подхода [21, 22].

Использование самоорганизующейся модели предполагает не только исполнение, но и возможность изменения норм и правил (институтов) системы самими элементами системы в условиях постоянно изменяющейся внутренней и внешней среды, что обеспечивает эффективную адаптацию и качественное развитие системы.

Исходя из тезиса о перспективах перехода БРИКС на другую модель экономического управления, в основе которой лежат принципы справедливого управления, и из принципов самоорганизации системного подхода, нами разработаны требования к Аграрному институту развития БРИКС:

1. Аграрный институт развития БРИКС должен обеспечивать самоорганизацию и кооперацию всех заинтересованных участников на паритетных началах для реализации социально и экономически значимых инноваций.

2. Аграрный институт развития необходимо создавать на базе организации, цель и основная функция которой – выявление, продвижение, кураторство (попечение), аутсорсинг новаций и проектов в аграрном секторе, в том числе на рынке сельхозпродукции и продуктов питания.

3. Аграрный институт развития должен быть связан с отраслевыми объединениями сельскохозяйственных производителей, фермеров, участников аграрного рынка и агропромышленными кластерами (парками) для привлечения максимально широкого круга участников процесса продвижения новаций, а также для ответственного размещения работ и услуг для реализации этих новаций и проектов.

4. Аграрный институт развития должен регулировать взаимодействие по поводу продвижения новаций как на основе общих внутренних норм, к которым присоединились участники, так в перспективе и на основе федеральных норм (законов) стран БРИКС, регулирующих деятельность данного Аграрного института развития. Страны БРИКС должны присоединиться к общей норме – межгосударственному соглашению, которое описывает принципы работы института развития.

5. Участниками Аграрного института развития БРИКС могут быть те физические лица и организации, которые занимаются или участвуют в проектной деятельности в аграрном секторе, т.е. в том или ином качестве участвуют в реализации новаций и проектов.

Аграрный институт развития будет способен выявлять и помогать продвижению и реализации новаций и проектов с учётом интересов как носителей проектов, так и инвесторов и потребителей. Наличие такого института развития снизит до минимума влияние монополий и власти на принятие решений по внедрению инноваций в аграрный сектор стран БРИКС.

Создание Аграрного института развития БРИКС позволит повысить производительность труда в аграрном секторе, будет стимулировать внедрение собственных инноваций, снизит степень монополизации аграрных рынков, будет содействовать развитию аграрной инфраструктуры. Для потребителей создание Аграрного института развития БРИКС означает прежде всего повышение качества продуктов питания, укрепление продовольственной безопасности и решение проблем голода и недоедания.

Литература

1. Продовольственная и сельскохозяйственная организация (Food and Agriculture Organization) ООН [Электронный ресурс] // Официальный интернет-сайт ФАО. Электрон. дан. Рим, 2014. URL: <http://www.fao.org/home/ru/> (дата обращения: 15.10.2014).
2. Россия в БРИКС [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Министерства иностранных дел РФ. Электрон. дан. Москва, 2014. URL: <http://www.brics.mid.ru/brics.nsf/WEBdocBric> (дата обращения: 17.10.2014).
3. Инвестирование в сельское хозяйство ради улучшения будущего. Положение дел в области сельского хозяйства и продовольствия [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций. Электрон. дан. Рим, 2012. URL: <http://www.fao.org/docrep/017/i3028r/i3028r.pdf> (дата обращения: 26.09.2014).
4. О всемирной продовольственной безопасности. – Римская декларация [Электронный ресурс] // Электрон. дан. URL: <http://www.webcitation.org/66OL73mmA> (дата обращения: 18.10.2014).
5. Suppan Steve From GMO to SMO: How Synthetic Biology Evades Regulation [Electronic resource] // Institute for Agriculture and Trade Policy, USA, July 2014. URL: <http://www.iatp.org/documents/from-gmo-to-smo-how-synthetic-biology-evades-regulation> (access date: 08.11.2014).
6. The State of Food and Agriculture. Innovation in family farming [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations, Rome, 2014. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4040e.pdf> (access date: 05.11.2014).
7. Technical Cooperation Programme [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, 2014. URL: <http://www.fao.org/tc/tcp> (access date: 01.11.2014).
8. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in Brazil by Strategic Objective [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, 2014. URL: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=BR&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qfirs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (access date: 02.11.2014).
9. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in Russia by Strategic Objective [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, 2014. – URL: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=RU&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qfirs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (access date: 02.11.2014).
10. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in India by Strategic Objective [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, 2014. URL: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=IN&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qfirs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (access date: 02.11.2014).
11. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in China by Strategic Objective [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, 2014. URL: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=CN&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qfirs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (access date: 02.11.2014).
12. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in South Africa by Strategic Objective [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO, 2014. URL: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=ZA&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qfirs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (access date: 02.11.2014).
13. Инновации в семейных фермерских хозяйствах / Положение дел в области сельского хозяйства и продовольствия – 2014. Краткий обзор [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций: Рим, 2014. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4036r.pdf> (access date: 26.09.2014).
14. Форталезская Декларация (принята по итогам шестого саммита БРИКС, г.Форталеза, Бразилия, 15 июля 2014 года) / Форталезская Декларация и Форталезский план действий [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Администрации Президента РФ. Электрон. дан. Москва, 2014. URL: <http://kremlin.ru/news/46227> (дата обращения: 15.10.2014).

15. *Food and Agricultural Commodities Production*, 2012 [Electronic resource] // Food and Agriculture Organization of the United Nations / FaoStat. Electronic data. 2014. URL: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (access date: 29.09.2014).

16. *Methodology for the measurement of support and use in policy evaluation* // Organization for economic cooperation and development (Trade and Agriculture Directorate). [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). URL: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf> (дата обращения: 10.12.2014).

17. *Agricultural Support Estimate* [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) URL: <http://www.oecd.org/agriculture/agricultural-policies/producerandconsumerssupportestimatesdatabase.htm#country> (access date: 12.10.2014).

18. *ECONOMIC SURVEY 2013-14. Agriculture and Food Management* [Electronic resource] // Union Budget (India). URL: <http://indiabudget.nic.in/es2013-14/echap-08.pdf> (access date: 03.11.2014).

19. *OECD – FAO Agricultural Outlook 2014-2023* [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). URL: <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/publication.htm> (access date: 03.11.2014).

20. *Совместное заявление лидеров стран БРИК*, 2009 [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Министерства иностранных дел РФ. Электрон. дан. Москва, 2014. URL: <http://www.mid.ru/brics.nsf/WEBsamBric/F204322D9ED6118EC3257853003F4BD2> (дата обращения: 17.10.2014).

21. *Фомин Э.В., Фомина Ю.А.* Общий системный подход и социально-экономические системы (от управления к самоорганизации). Кн. 1: Общий системный подход. М.: ЛЕНАНД, 2014. 160 с.

22. *Катунина И.В.* Развитие методологии управления человеческими ресурсами на основе системно-синергетического подхода // Менеджмент в России и за рубежом. 2010. № 2. С. 3–10.

Redchikova Natalia A.¹, Fomina Yulia A.²

¹Department of Economics and Agribusiness, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia E-mail: natako@yandex.ru

²Department of Innovation and Project Management, Omsk F.M. Dostoevsky State University, Omsk, Russia. E-mail: Fomina-u-a@yandex.ru

BRICS AGRICULTURAL MARKETS SUPPORT: THE ACTUAL PRACTICE AND POSSIBLE PERSPECTIVES.

Keywords: BRICS countries; Agricultural markets; Innovations; Institution; Development; Self-organization.

In the present circumstances cooperation development in the agricultural markets of the BRICS countries is one of the most promising prospects for the Russian Federation. Given that the BRICS countries' total production of many key agricultural products reaches 30-50% of their world production. Fortaleza Declaration 2014 confirms the BRICS countries' intention to develop the cooperation in the field of agriculture.

The aim of our research is to analyze the BRICS countries agricultural markets, which are most significant for the development of the BRICS economies and the global economy. Besides, the aim is to substantiate the need for an international institution to provide effective development and implementation of innovations in the BRICS countries' agricultural markets.

According to our analysis the most important agricultural markets for the BRICS countries are the markets of milk, grain (rice, wheat), meat (pig, cattle, chicken), tomatoes, eggs (hen, in shell). Consequently, these markets are most perspective in terms of their co-regulation and the establishment of institutions for joint innovations.

The agricultural sector of developing countries, including the BRICS countries, demonstrates a range of problems, which have to be solved. Among these are depletion and degradation of land and water, negative impact on the environment, the need for increasing agricultural production, the problem of hunger, the problem of biosecurity and many others.

The problems of the BRICS countries' agricultural sector are so complex that solving them requires implementing innovative projects at the level of international institutions.

Since the BRICS countries are not an economic integration group so far and they do not have any common regulators. Therefore, the BRICS countries' agricultural policy is carried out by national governments. Obviously, the solutions implemented within these policies are remaining fragmented.

Thus, establishment of an international institute and related national institutions, which could promote the development of the BRICS countries' agricultural sector and the implementation of effective innovations, is becoming an increasingly important issue today. The authors propose an Institute of Agrarian Markets Development of the BRICS countries (BRICS Agrarian Development Institute).

The model of the BRICS Agrarian Development Institute is based on the methodology of the systems approach (the directions of cybernetics and synergetics) and on a model of self-organizing system.

The requirements for the BRICS Agrarian Development Institute are formulated in accordance with the BRICS principle of fair governance and systems approach principle of self-organization.

The structure of the BRICS Agrarian Development Institute is based on the model of self-organizing system. The concept of the BRICS Agrarian Development Institute technology is presented in this paper.

The technology of the BRICS Agricultural Development Institute can be implemented as an on-line technology (in an electronic form through the Internet in the real time mode). Yet, this requires introduction of external legally valid electronic document circulation among the BRICS countries.

The BRICS Agrarian Development Institute is to reveal and promote innovations and projects taking into account the interests of the project stakeholders. The Institute is to ensure the qualitative development of the BRICS countries' agricultural sector.

References

1. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Available at: <http://www.fao.org/home/ru/> (accessed 15 October 2014). (In Russian).
2. Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation. Russia in BRICS. Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, Moscow, 2014. Available at: <http://www.brics.mid.ru/brics.nsf/WEBdocBric> (accessed 17 October 2014). (In Russian).
3. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Investment in Agriculture for Improving the Future. The State of Things in the Sector of Agriculture and Food Supplies. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2012. Available at: <http://www.fao.org/docrep/017/i3028r/i3028r.pdf> (accessed 26 September 2014). (In Russian).
4. Rome Declaration on the World Food Security. Available at: <http://www.webcitation.org/66OL73mmA> (accessed 18 October 2014). (In Russian).
5. Suppan S. From GMO to SMO: How Synthetic Biology Evades Regulation. Institute for Agriculture and Trade Policy, 2014. Available at: <http://www.iatp.org/documents/from-gmo-to-smo-how-synthetic-biology-evades-regulation> (accessed 08 November 2014).
6. Food and Agriculture Organization of the United Nations. The State of Food and Agriculture. Innovation in family farming. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2014. Available at: <http://www.fao.org/3/a-i4040e.pdf> (accessed 05 November 2014).
7. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Technical Cooperation Programme. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2014. Available at: <http://www.fao.org/tc/tcp> (accessed 01 November 2014).
8. Food and Agriculture Organization of the United Nations. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in Brazil by Strategic Objective. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2014. Available at: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=BR&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qlfrs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (accessed 02 November 2014).
9. Food and Agriculture Organization of the United Nations. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in Russia by Strategic Objective. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2014. Available at: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=RU&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qlfrs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (accessed 02 November 2014).
10. Food and Agriculture Organization of the United Nations. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in India by Strategic Objective. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2014. Available at: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=IN&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qlfrs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (accessed 02 November 2014).
11. Food and Agriculture Organization of the United Nations. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in China by Strategic Objective. Food and Agriculture Organization

of the United Nations, 2014. Available at: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=CN&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qlfrs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (accessed 02 November 2014).

12. Food and Agriculture Organization of the United Nations. List of Operationally Active projects for all Organizational Units in South Africa by Strategic Objective. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2014. Available at: <https://extranet.fao.org/fpmis/FPMISReportServlet.jsp?APD=&links=N&countryId=ZA&div=&fundG=&type=countryprofileopen&lng=EN&qlfrs=&UF=N&typeUF=&colorder=2345&pwb=&sorttype=1> (accessed 02 November 2014).

13. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Innovation in Family Farming. The State of Things in the Sector of Agriculture and Food Supplies. Brief Review. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2014. Available at: <http://www.fao.org/3/a-i4036r.pdf> (accessed 26 September 2014). (In Russian).

14. Administration of the President of the Russian Federation. Fortaleza Declaration of July 15, 2014. Administration of the President of the Russian Federation, 2014. Available at: <http://krem-lin.ru/news/46227> (accessed 15 October 2014). (In Russian).

15. Food and Agriculture Organization of the United Nations. Food and Agricultural Commodities Production. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2012. Available at: <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx> (accessed 29 September 2014).

16. Organisation for Economic Co-operation and Development. Methodology for the Measurement of Support and Use in Policy Evaluation. Organisation for Economic Co-operation and Development. Available at: <http://www.oecd.org/dataoecd/36/47/1937457.pdf> (accessed 02 November 2014).

17. Organisation for Economic Co-operation and Development. Agricultural Support Estimate. Organisation for Economic Co-operation and Development. Available at: <http://www.oecd.org/agriculture/agricultural-policies/producerandconsumerssupportestimatesdatabase.htm#country> (accessed 12 October 2014).

18. Union Budget (India). Agriculture and Food Management. Economic Survey 2013-14. Available at: <http://indiabudget.nic.in/es2013-14/echap-08.pdf> (accessed 03 November 2014).

19. Organisation for Economic Co-operation and Development. OECD – FAO Agricultural Outlook 2014-2023. Available at: <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/publication.htm> (accessed 03 November 2014).

20. Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation. Joint Statement of the BRIC Countries Leaders. Ministry of Foreign Affairs of the Russian Federation, 2009. Available at: <http://www.mid.ru/brics.nsf/WEBsamBric/F204322D9ED6118EC3257853003F4BD2> (accessed 17 October 2014).

21. Fomin E.V. Obshchiy sistemnyy podkhod i sotsial'no-ekonomicheskiye sistemy (ot upravleniya k samoorganizatsii). In: *Obshchiy sistemnyy podkhod* [A general system approach]. Moscow, LENAND publ., 2014. 160 p.

22. Katunina I.V. Razvitiye metodologii upravleniya chelovecheskimi resursami na osnove sistemno-sinergeticheskogo podkhoda. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, 2010, no. 2, pp. 3-10.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Redchikova N.A., Fomina Yu.A. Podderzhka agrarnogo sektora stran BRIKS: sushchestvuyushchaya praktika i vozmozhnyye perspektivy [BRICS agricultural markets support: the actual practice and possible perspectives]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 102-116.

ФИНАНСЫ

УДК 336.71

О.В. Беспалова, Т.Г. Ильина

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА

Представлены результаты исследования современных методологических подходов к анализу ДКП ЦБ. Дано авторское определение для понятия «анализ ДКП ЦБ», обобщаются цели данного анализа на основе обращения к научной экономической литературе. Предлагается рассматривать анализ ДКП ЦБ в широком и узком смысле в зависимости от того, применяется ли анализ к ДКП ЦБ для её изучения, не акцентируя внимания на каком-либо одном её элементе, или только к какому-либо одному её элементу. Предложена классификация методологических подходов на универсальные и специфические, рассматриваются их достоинства и недостатки. Делаются выводы о наличии значительных возможностей у современных учёных для осуществления научного анализа ДКП ЦБ различными методами, о высокой степени разработанности проблемы анализа ДКП ЦБ универсальными методами, об узком круге специфических методов, о перспективе появления новых методологических подходов. Результаты исследования представлены схематически.

Ключевые слова: методологический подход, денежно-кредитная политика, Центральный банк, анализ ДКП ЦБ.

Актуальность и своевременность данной статьи подтверждается отсутствием всестороннего научного исследования современных методологических подходов для анализа денежно-кредитной политики центральных банков (далее – ДКП ЦБ) и необходимостью проведения такого исследования. В современной экономике, на наш взгляд, существует мало изученная ниша, которая требует рассмотрения. Классификация методов позволит наглядно показать, в каком направлении необходимо проводить дальнейшие исследования. Рассмотрение достоинств и недостатков поможет учёным выбрать наиболее адекватный метод анализа ДКП ЦБ в соответствии с поставленными задачами.

Анализу ДКП ЦБ посвящён значительный объём современных научных работ, главным образом диссертаций. Возможность исследовать ДКП ЦБ зарубежных стран и республик появилась в России относительно недавно – с завершения действия так называемой «политики железного занавеса», которая официально закончилась с момента введения 20 мая 1991 г. закона «О порядке выезда из СССР» [1]. Особенно интенсивно учёные анализировали ДКП ЦБ в период 1999–2013 гг.

Сформулируем научное определение понятия «анализ ДКП ЦБ», так как в современной экономической литературе оно не встречается. Прежде всего обратимся для этого к словарям и энциклопедиям: например, в Современном толковом словаре русского языка Ефремовой Т.Ф. термин «анализ» означает «метод научного исследования действительности, состоящий в расчлени

целого на составные элементы», «детальное, всестороннее изучение, рассмотрение какого-либо факта, явления, события» [2]; в Большой советской энциклопедии «анализ» – это «(от греч. *análysis* – разложение, расчленение) процедура мысленного, а часто также и реального расчленения предмета (явления, процесса), свойства предмета (предметов) или отношений между предметами на части (признаки, свойства, отношения)», это «один из приёмов (методов) получения новых познавательных результатов» [3]. Мы применяем понятие «анализ» к ДКП ЦБ, поэтому обратимся к современным экономическим словарям, в которых термин «анализ» понимается как анализ экономического явления и предлагается, на наш взгляд, наиболее близкая к нашему предмету трактовка: например, Краткая экономическая энциклопедия определяет «анализ» как «метод научного исследования, заключающийся в мысленном или фактическом разложении целого на составные части» [4], Большой экономический словарь трактует термин «анализ» как «метод научного исследования (познания) явлений и процессов, в основе которого лежит изучение составных частей, элементов изучаемой системы» с целью «выявления сущности, закономерностей, тенденций экономических и социальных процессов» [5]. Таким образом, обзор и синтез различных научных определений позволяют нам сформулировать авторское видение понятия «анализ ДКП ЦБ»: под «анализом ДКП ЦБ» мы предлагаем понимать метод всестороннего научного исследования ДКП ЦБ посредством изучения всех её элементов или только какого-либо определённого элемента с целью выявления её сущности, закономерностей, тенденций, особенностей, проблем.

В результате проведённого нами исследования данной проблемы мы можем ответить на вопрос, для чего необходим и проводится экономистами анализ ДКП ЦБ. Цели научного анализа ДКП ЦБ могут быть следующие:

1. Анализ проводят в целях научной характеристики, оценки, выявления и определения особенностей, достоинств, преимуществ и недостатков ДКП данного ЦБ конкретного региона, республики, страны или группы стран. (А.Г. Козырева осуществила такой анализ на примере ДКП ЦБ Болгарии [6].)

2. Анализ необходим для того, чтобы определить, насколько эффективна и эффективна ли вообще ДКП данного ЦБ за исследуемый период. (Такой анализ провела, Чулуунбат Очирбатын на примере ДКП ЦБ Монголии [7].)

3. Анализ ДКП ЦБ осуществляют для того, чтобы сформулировать прогноз, сформировать сценарии и варианты её дальнейшего развития. (Такой анализ осуществил, А.В. Замятин на примере современной ДКП США [8].)

4. Анализ ДКП ЦБ позволяет разработать прогноз и сценарии развития экономики данного региона, республики, страны или группы стран. (Е.А. Шатров реализовал такой анализ на примере ДКП ЕЦБ [9].)

5. Анализ ДКП ЦБ позволяет установить причины дисбаланса в экономике данного региона, страны или группы стран и выработать рекомендации по его устранению мерами ДКП ЦБ. (Такой анализ провёл Т.В. Пак на примере ДКП ЦБ Кыргызской Республики [10].)

6. Анализ ДКП ЦБ необходим для того, чтобы выработать меры по совершенствованию и модернизации ДКП данного ЦБ. (Такой анализ осуществил С.А. Рамазанов на примере ДКП ЦБ РФ [11].)

7. Анализ ДКП ЦБ нескольких регионов или нескольких стран позволяет сделать выводы о наиболее эффективной проводимой ДКП ЦБ. (С такой целью провёл анализ ДКП Р.У. Малин на примере ДКП ФРС США и Банка Японии в сравнении с Банком России [12].).

8. Анализ ДКП ЦБ позволяет рассмотреть принципы и элементы исследованной эффективной ДКП ЦБ другого региона, республики, страны или группы стран и выработать рекомендации по их применению или адаптации к ДКП ЦБ в своём регионе или в своей стране. (Такое исследование осуществил А.К. Валиев на примере ДКП ЦБ Азербайджана и России в современных условиях [13].)

Анализ научно-исследовательской литературы (главным образом диссертаций, монографий) показывает, что перед учёными-экономистами, прежде чем они приступят к анализу ДКП ЦБ, возникают следующие вопросы, требующие рассмотрения и решения:

1. Выбор направления анализа, т.е. выбор ЦБ, ДКП которого необходимо анализировать.

2. Выбор общего подхода к анализу, т.е. будет ли это анализ в широком смысле или в узком смысле.

3. Выбор методологического подхода к анализу ДКП ЦБ.

4. Выбор методики анализа ДКП ЦБ.

Прежде всего, мы должны выделить два направления современного анализа ДКП ЦБ, которые встречаются в российской экономической литературе:

1. Анализ ДКП ЦБ РФ [14].

2. Анализ ДКП ЦБ республик и зарубежных стран (например, Болгарии [6], Великобритании [15]; Восточной Азии на примере Китая, Вьетнама, Республики Корея, Японии [16]; ЕЦБ [9]; Кыргызской Республики [10]; Республики Корея [17]; Республики Таджикистан [18, 19]; Монголии [7]; Польши [20]; Республики Гвинея-Бисау [21]; стран Центральной и Восточной Европы [22]; ЕС [23, 24, 25]; ФРГ [26, 27]; ФРС США [9, 28]; послевоенной Западной Европы [29].)

Как следует из широкого объёма перечисленных выше научных работ, посвящённых данному вопросу, во-первых, анализ ДКП ЦБ особенно актуален в последнее десятилетие и охватывает европейские и восточные государства, республики; во-вторых, существуют ЦБ, ДКП которых отечественными экономистами до сих пор не была изучена (например, ДКП Национального банка Швейцарии, Центрального банка Объединённых Арабских Эмиратов, Банка Израиля, Национального банка Молдавии, Центрального банка Бразилии, Банка Канады и др.); в-третьих, в связи с предыдущими аргументами анализ ДКП ЦБ привлекает значительный интерес учёных и требует новых открытий.

Исследование современных научных работ, посвящённых данному вопросу, позволяет нам выделить два подхода к анализу ДКП – это анализ ДКП в широком смысле и анализ ДКП в узком смысле.

1. В широком смысле ДКП анализируют, не акцентируя внимания только на каком-либо одном её элементе (например, анализ целей, методов и инструментов, трансмиссионного механизма ДКП, денежных агрегатов, а затем обобщение, характеристика и достигнутые результаты или, например, анализ

целей, методов и инструментов ДКП, не затрагивая анализа трансмиссионного механизма и анализа денежных агрегатов, затем обобщение, характеристика и достигнутые результаты). Анализ ДКП в широком смысле выполнили, например, учёные С.А. Рамазанов [11], З.В. Эюбов [30].

2. В узком смысле проводится анализ только какой-то одной составной части и элемента ДКП, а именно: анализ целей ДКП, анализ методов ДКП, анализ инструментов ДКП, анализ трансмиссионного механизма ДКП, анализ стратегии ДКП, анализ режима ДКП. Анализ ДКП в узком смысле выполнили, например, исследователи Д.Ч. Бектенова, Н.У. Атабаев [31], Ю.В. Бушман [32], М.Ю. Головин [33], С.М. Дробышевский и др. [34], И. Иванченко и А. Маслов [35], Д.И. Кондратов [36], С.Р. Моисеев [37], А.К. Муравьев [38], Ф.С. Талышлы [39], И.Р. Топунова [40], профессора Е. П. Жариков и М.В. Терский [41], профессор Чикагского университета А. Кашьяп, эксперты ЕЦБ И. Ангелони и Б. Майони [42], профессор Оксфордского университета Д. Торо и профессор Копенгагенского университета К. Джулиус [43], экономисты Банка Англии Л. Махадева и П. Синклер [44], профессор Гентского университета Г. Пирсман и экономист ЕЦБ Ф. Сметс [45].

Существуют различные методологические подходы к анализу ДКП, которые современные экономисты применяют в своих научных работах. Результаты нашего исследования можно представить схематически (рис. 1).

Мы предлагаем классифицировать методологические подходы к анализу ДКП ЦБ на две группы в зависимости от того, являются ли они универсальными или специфическими:

I. Универсальные методологические подходы (они применяются для анализа ДКП в широком и узком смысле, подходят для анализа ДКП любого ЦБ).

II. Специфические методологические подходы (это методологические подходы, специально разработанные и применимые только для ДКП конкретного ЦБ, они не являются универсальными).

Рассмотрим первую группу. В данной группе мы установили следующие методы: методологические подходы, применяемые для анализа ДКП в широком и узком смысле (т.е. методологические подходы, которые применяют для анализа ДКП в общем, не акцентируя внимания только на каком-либо одном её элементе, и для анализа только какого-либо одного элемента ДКП):

1. Метод комплексного анализа ДКП.

Анализ ДКП ЦБ методом комплексного анализа провели, например, исследователи А.И. Бажан [29], С.М. Дробышевский [46], К.Н. Корищенко [47], А.М. Курьянов [48]. Данный методологический подход предполагает комплексное исследование ДКП, комплексный анализ совокупности всех её элементов.

Преимуществами данного метода анализа ДКП мы считаем:

- анализ совокупности всех элементов ДКП, в результате которого формируется наиболее полное представление о ДКП данного ЦБ;
- возможность установить, как анализируемые элементы ДКП взаимодействуют между собой;

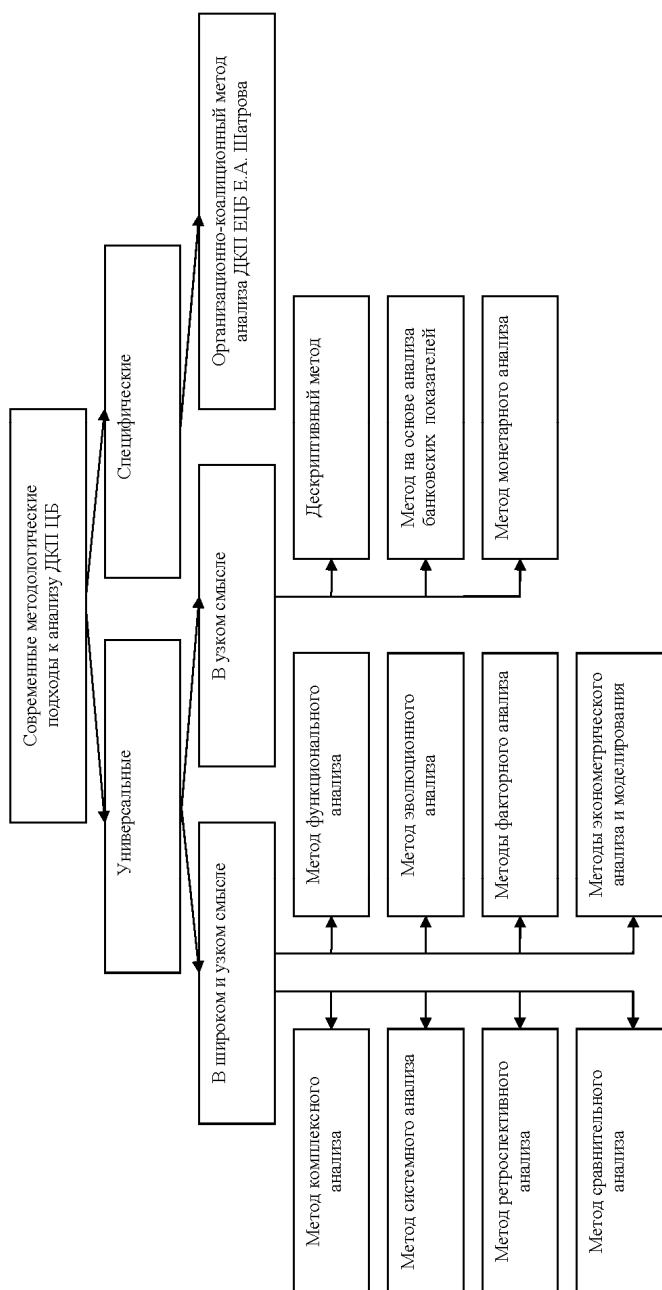


Рис. 1

- данный анализ за счёт исследования элементов ДКП в их совокупности позволяет вычлениить элементы ДКП, требующие доработки и модернизации;

- данный анализ позволяет составить объективное представление о реальном экономическом состоянии страны за счёт исследования всех элементов ДКП.

Недостатками такого анализа мы считаем следующие моменты:

- если упустить какой-либо обязательный элемент при анализе, то цель анализа может быть полностью не решена;

- некоторым элементам может быть уделено второстепенное внимание, хотя они имеют не менее важное значение для достижения конечных результатов анализа ДКП.

При проведении данного анализа априори все элементы (в комплексе) наделяются одинаковым значением для достижения конечной цели ДКП (данный аргумент отличает такой метод от метода системного анализа).

2. Метод системного анализа ДКП.

Исследования ДКП с использованием такого подхода осуществили, например, экономисты Е.А. Киринов [49], Е.А. Леонтьева [50], О.П. Овчинникова [51], В.С. Панфилов [52], О.Г. Солнцев [53]. Суть данного методологического подхода в том, что ДКП исследуют как систему.

Достоинства данного метода видятся нам в следующем:

- ДКП анализируется как единая система и как единое целое, что позволяет выявить, во-первых, как элементы системы влияют на достижение конечной цели ДКП; во-вторых, какие элементы системы требуют научной доработки; в-третьих, за счёт каких элементов достигается наибольшая эффективность функционирования системы и какова роль каждого элемента для достижения конечной цели ДКП.

Недостатки данного метода могут заключаться в возможном упущении важных элементов системы или в недостаточном внимании к обязательным элементам системы.

3. Метод ретроспективного анализа ДКП.

Исследования ДКП с использованием данного подхода осуществили, например, экономисты Д.И. Соловьёв [54], Д.В. Федюнин [55]. Данный методологический подход предполагает концентрирование внимания на анализе ДКП за прошедший период (на основе анализа отчётов и различных отчётных публикаций ЦБ). Однако при этом элементы ДКП не анализируются комплексно, когда учёный ставит целью установить, например, как элементы взаимодействуют между собой, и ДКП не рассматривается как система.

Мы считаем, что основные достоинства данного метода заключаются в следующем:

- данный анализ позволяет исследовать накопленный опыт ЦБ за определённый период, вследствие чего повышается объективность результатов анализа;

- возможен детальный анализ причин дисбаланса в экономике за счёт обращения к накопленному опыту ЦБ;

- возможен детальный анализ факторов, оказывающих влияние на ДКП данного ЦБ;

- возможность определить и обосновать преимущества и недостатки ДКП ЦБ, используя данные за определённый исследуемый период;
- возможен детальный анализ тенденций и проблем ДКП за счёт обращения к накопленному опыту ЦБ;
- возможность формирования единой картины экономического развития региона или страны за определённый прошедший исследуемый период.

Недостатками данного метода мы считаем отведение второстепенной роли проблеме, как элементы ДКП взаимодействуют между собой и какую роль они играют для достижения её конечной цели.

4. Метод сравнительного анализа ДКП.

Исследования ДКП с использованием данного подхода осуществили, например, экономисты А.К. Валиев [13], М.А. Давтян [24], С. Дробышевский и др. [56], П.Ю. Исхаков [57], М.Ю. Малкина [58], Р.У. Малин [12], С.Ш. Содикова [59, 60]. Содержание данного методологического подхода заключается в том, что проводится сравнение ДКП двух или более ЦБ.

Достоинства данного методологического подхода, по нашему мнению, заключаются в следующем:

- возможность определения преимуществ и недостатков ДКП, сравнивая её с более или менее эффективной ДКП другого региона, республики или государства;
- возможность выработать меры для проведения более эффективной ДКП, используя опыт ДКП другого региона, республики или государства;
- определение тенденций и существенных различий в ДКП ЦБ;
- выявление наиболее удачных и наиболее оправданных мер ДКП, например, в предкризисные и кризисные периоды в экономике (в период последнего мирового финансового кризиса);
- установление и выявление причин дисбаланса в экономике, опираясь на международный опыт и аналогичный опыт ДКП другого ЦБ;
- возможность выявить общемировые тенденции ДКП за счёт сравнения ДКП нескольких ЦБ;
- возможность выявить общемировые макроэкономические тенденции;
- возможность аккумулирования мирового опыта регулирования экономики мерами ДКП;
- возможность установить уровень развития мировой экономики и общества в целом.

Недостатками такого метода мы считаем возможное неуделение равнозначного внимания ДКП каждого ЦБ, вследствие чего итоговые выводы после проведённого анализа могут быть недостоверными.

5. Метод функционального анализа ДКП.

Анализ ДКП с точки зрения функционального анализа выполнил, например, исследователь А.В. Замятин [9]. Данный подход заключается в анализе ДКП с точки зрения полноты выполнения её функций.

Достоинства данного подхода, по нашему мнению, следующие: возможность анализа ДКП с целью детального исследования обоснованности и эффективности применения мер и инструментов ДКП, обеспечивающих осуществление ДКП главной функции способствования экономическому росту.

Недостатки этого метода, по нашему мнению, такие же, как у метода ретроспективного анализа.

6. Метод эволюционного анализа.

Исследование ДКП ЦБ с применением данного подхода осуществили, например, исследователи А.И. Бажан [29], Н.А. Селищев [16]. Данный методологический подход предполагает анализ эволюции ДКП. Отличительным нюансом данного метода от предыдущих является акцентирование внимания на главной проблеме – как происходило становление ДКП за определённый период времени.

Достоинствами подхода мы считаем:

- возможность наблюдения за развитием ДКП данного ЦБ в течение определённого периода времени;
- формирование выводов по поводу возникновения тех или иных особенностей ДКП ЦБ;
- возможность выявления проблем ДКП и установление путей их решения, обращаясь к опыту осуществления ДКП данного ЦБ.

Недостатками данного метода мы считаем, например, отсутствие возможности сравнить результаты исследования с результатами анализа ДКП другого ЦБ и, вследствие этого, невозможность сделать выводы об уровне развития исследованной ДКП данного ЦБ относительно ДКП другого ЦБ.

7. Метод факторного анализа.

В результате нашего исследования мы определили, что для анализа ДКП ЦБ применяют метод анализа на основе правил ДКП.

Анализ ДКП, используя данный методологический подход, осуществили, например, А.Г. Вдовиченко, В.Г. Воронина [61], С.М. Дробышевский, П.В. Трунин, М.В. Каменских [62], С.М. Дробышевский, А.М. Козловская [63], А.Д. Игнатенко [64], М. Вудфорд [65], А. Есанов, Меркл, Л.В. Соуза [66], Р. Кларида, Й. Гали, М. Гертлер [67, 68, 69], Е. Нельсон [70], А. Орфанидес [71, 72], М. Чин, М. Дули [73], Эрлер Александр и Крицанак Дамир [74]. Данный подход заключается в математическом анализе или анализе посредством математического уравнения функции «ответной реакции центрального банка, в соответствии с которой применение инструмента денежно-кредитной политики происходит в ответ на изменение ключевых экономических переменных» [75. С. 411].

Положительные аргументы в пользу применения данного подхода следующие:

- простота и лёгкость интерпретации результатов;
- возможность установить правило, в соответствии с которым ЦБ реагирует на изменения в экономике;
- возможность определить значимость макроэкономических показателей в ДКП;
- возможность выявить реальную направленность ДКП ЦБ за определённый интервал времени.

Недостатки данного метода, на наш взгляд, можно считать следующие моменты:

- правила не всегда являются адекватными реальной экономике и не являются универсальным методом для осуществления рекомендаций по прове-

дению ЦБ ДКП, так как, например, непредвиденные экономические обстоятельства могут требовать принятия иных мер ДКП, чем это рекомендует правило;

– ещё одним недостатком применения правил может стать тот факт, что ЦБ получает данные о текущих макроэкономических показателях с запаздыванием и впоследствии их корректирует, а это, в свою очередь, ставит под сомнение результаты анализа ДКП вследствие их возможной нереалистичности, ошибочности и несоответствия реальной экономической ситуации;

– предыдущий аргумент указывает на то, что правила могут иметь только консультационный характер, а не быть «истиной в последней инстанции».

8. Методы эконометрического анализа и моделирования ДКП.

а) Сценарный (имитационный) метод анализа ДКП.

Анализ ДКП ЦБ с применением такого методологического подхода осуществили, например, М.Г. Карев [76], О.И. Беленькая [77]. Суть данного метода заключается в формулировании теоретической модели и воспроизводстве с её помощью интересующих макроэкономических показателей.

Достоинства данного метода заключаются в том, что:

– метод имеет прикладной характер;

– для него характерна простота прогнозирования макроэкономических показателей;

– он позволяет выявить предпочтения и поведение ЦБ.

Недостатком данного метода мы считаем тот факт, что данный метод требует повышенных трудозатрат на создание логико-математической модели, на последующее проведение экспериментов, на их анализ и обработку.

б) Методологические подходы на основе использования векторных авторегрессий (использование модели на основе векторной авторегрессии VAR и (или) модели на основе векторной коррекции ошибок VEC) для анализа ДКП.

Такие методологические подходы исследователи применяют, например, для анализа целей, режима или трансмиссионного механизма ДКП. Анализ ДКП с применением такого подхода выполнил, например, А.И. Маслов [78].

Преимуществом данного подхода, на наш взгляд, является возможность выявления взаимодействия макроэкономических и других экономических показателей, в результате которого складываются выводы о реальном состоянии экономики.

Недостатком данного метода мы считаем его трудоёмкость.

с) Методологические подходы, основанные на применении других эконометрических моделей для анализа ДКП.

Такие подходы исследователи используют, например, для анализа целей и инструментов ДКП. Анализ ДКП с применением таких подходов посвящены, например, работы исследователей В.И. Малюгина и др. [79], Е.А. Фёдорова, А.С. Мухина [80].

Преимущества данной группы методологических подходов, на наш взгляд, следующие:

– возможность установить, достигаются ли целевые ориентиры ДКП ЦБ;

– возможность прогнозировать целевые показатели ДКП и разрабатывать на основе проведённого анализа альтернативные варианты её развития;

- возможность анализа причинно-следственных связей между основными показателями ДКП и экономическими показателями, выявление причин макроэкономической стабильности/нестабильности;

- возможность определения роли и влияния инструментов ДКП при формировании макроэкономических и других экономических показателей (например, инфляции, ставок по депозитам, ставок по кредитам, денежного предложения и др.);

- данные методы позволяют установить характер действия инструментов ДКП ЦБ;

- возможность анализа последствий принятия решений ЦБ в области ДКП, на основании которого можно прогнозировать варианты развития ДКП ЦБ на будущее;

- возможность проведения оценки различных вариантов ДКП, вследствие которого можно выбрать наиболее удачный её вариант;

- возможность определения сбалансированности разработанных вариантов ДКП;

- осуществление помощи ЦБ в процессе подготовки его решений, например, относительно курсовой и процентной политики, при формировании программ ДКП на очередной год;

- такой анализ применим в условиях работы реального ЦБ (система эконометрических моделей ДКП ЦБ применялась и применяется, например, заинтересованными аналитическими подразделениями Национального банка Республики Беларусь);

- данные методы позволяют установить реальную направленность действий ЦБ.

Можно перечислить следующие недостатки этих методов:

- данные методы не универсальные, они требуют постоянной актуализации в связи с изменением экономической ситуации в государстве;

- предполагается ряд условий, которым должна соответствовать ДКП, т.е. данные методы подходят не для каждой ДКП и не для каждого временного периода.

Рассмотрим методологические подходы, применяемые для анализа ДКП только в узком смысле (т.е. методологические подходы, применяемые для анализа только какого-либо одного элемента ДКП).

В данной группе нами были установлены следующие методы:

1. Дескриптивный методологический подход для анализа ДКП.

Данный методологический подход связан с выявлением зависимости между мерами, принимаемыми ЦБ, и экономическими переменными, и применяется он обычно для анализа трансмиссионного механизма ДКП. Исследования с применением данного подхода осуществили, например, Е.П. Жариков, М.В. Терский [81], О.Н. Семитуркин [82].

Достоинством такого подхода мы считаем, например, то, что он позволяет объяснить характер влияния каналов трансмиссии на макроэкономические показатели.

Недостатком данного метода считаем то, что полученные в результате этого анализа выводы являются неокончательными и могут трактоваться только как гипотезы, так как данный подход обычно применяют для предва-

рительного исследования перед анализом с использованием эконометрических моделей, методов векторной авторегрессии и других способов исследования экономических процессов.

2. Методологический подход на основе анализа показателей банковской системы.

Это методологический подход на основе анализа статистических данных только по экономическому развитию и показателям деятельности банковской системы региона или страны и применяемый для анализа трансмиссионного механизма ДКП. Анализ ДКП с применением такого подхода выполнили, например, Т.В. Мужжавлева, Л.Л. Сперанская [83, 84].

Преимущество данного подхода, на наш взгляд, заключается в том, что он, например, позволяет продемонстрировать влияние инструментов ДКП на основные банковские показатели (объём кредитования, уровень процентных ставок, приток/отток кредитных ресурсов и др.) и, таким образом, возможно формирование представлений о банковском потенциале страны.

Недостатком данного метода мы считаем возможное получение недостоверных результатов вследствие возможных неточных исходных статистических данных для анализа.

3. Метод монетарного анализа (данный метод представляет собой анализ денежно-кредитных агрегатов).

Монетарный анализ осуществили, например, следующие учёные: Д.Ч. Бектенова, Н.У. Атабаев [85], Е.А. Васильева, А.А. Пономаренко [86], М.В. Савина [87].

Достоинствами монетарного анализа мы считаем его следующие особенности:

- выявление роли денежно-кредитных агрегатов при формировании и реализации ДКП;
- выявление взаимосвязи денежно-кредитных агрегатов и процессов, происходящих в экономике;
- возможность предоставить содержательные рекомендации по предотвращению угроз финансовой стабильности и глобальных финансовых дисбалансов мерами ДКП вследствие анализа роли монетарных агрегатов в сохранении финансовой, денежной, а также макроэкономической стабильности.

Недостатком данного подхода мы считаем, например, вероятность получения неточной информации из-за разрозненной исходной информации или возможных неточных исходных статистических данных, предоставленных для такого анализа.

Рассмотрим специфические методологические подходы.

К данной группе относится организационно-коалиционный метод анализа ДКП ЕЦБ Е.А. Шатрова. В результате анализа научной литературы нами выявлен данный метод, разработанный Е.А.Шатровым только для анализа ДКП ЕЦБ [9].

Инновационными и специфическими чертами данного подхода является то, что в его основе заложены особенности устройства организации ЕСЦБ, в том числе положения теории команд, теории коалиционного поведения, теории линейной репрезентации задачи оптимального управления Роберта Пин-

дайка. Данный подход учитывает тип организации, её структуру и механизм принятия решений.

Специфической особенностью данного подхода является анализ коалиционного поведения ЦБ, который возможен только для наднационального ЕЦБ, объединяющего группу ЦБ.

Достоинства данного подхода следующие:

- анализ ДКП ЕЦБ сконцентрирован на специфике организационного устройства и конструкции объекта, которые, по мнению автора данного метода, оказывают решающее воздействие на проведение ДКП. Мы считаем, что такой оригинальный подход расширяет научные представления о ДКП ЦБ с точки зрения её зависимости от институциональной структуры;

- одним из направлений в рамках данного метода является исследование коалиционного поведения, которое позволяет автору, во-первых, установить коалиции стран в рамках ЕЦБ; во-вторых, исследовать выявленные коалиции (например, установить доминирующие и периферийные коалиции, определить их предпочтения, доказать их влияние на принимаемые ЕЦБ решения); в-третьих, показать и доказать, интересам какой коалиции в рамках ЭВС соответствуют те или иные решения ЕЦБ;

- возможность моделирования и прогнозирования поведения ЕЦБ и его ДКП на будущее, опираясь посредством теории организации на знания организационного устройства ЕЦБ;

- эффективность применения данного метода подтверждается его реалистичностью и объективностью за счёт того, что он, с одной стороны, опирается на официальные статистические данные известных международных организаций, статистических служб и информационно-аналитических агентств, нормативно-правовые документы, с другой – применяется количественная оценка при исследовании особенностей существования коалиций, с третьей – возникает новый реалистичный взгляд на ДКП ЕЦБ как на ДКП, на которую существенное влияние оказывают тип и структура организации.

Недостатком данного метода мы считаем то, что нам, например, представляется недостаточной и недостаточно обоснованной возможность прогнозирования ДКП ЕЦБ, опираясь только на знание организационного устройства данного ЦБ.

Таким образом, обзор и исследование существующих и применяемых основных методологических подходов для научного анализа ДКП ЦБ демонстрирует:

- 1) широкие возможности для современных исследователей (выбор методологического подхода зависит от основной цели исследования, на которой экономисты концентрируют внимание);

- 2) наличие универсальных методологических подходов, которые применимы для анализа ДКП любого ЦБ: как ЦБ РФ, так и зарубежного ЦБ, в том числе для анализа ДКП наднационального ЦБ, например, ДКП ЕЦБ;

- 3) преобладание количества универсальных методологических подходов над специфическими;

- 4) высокую степень разработанности проблемы анализа ДКП ЦБ универсальными методами анализа;

5) проблему отсутствия специфических методов анализа ДКП ЦБ, круг таких методов очень узок;

6) малоизученное и перспективное направление в области создания специфических методов анализа ДКП для наднационального ЦБ;

7) возможности для создания новых оригинальных авторских методологических подходов путём выявления наиболее удачных элементов из уже существующих для получения новых и наиболее объективных результатов и компенсации недостатков имеющихся методов.

Сокращения

ЭВС – Экономический и валютный союз

ЕСЦБ – Европейская система центральных банков

ЕЦБ – Европейский центральный банк

Литература

1. *Железный занавес*. Материал из Википедии – свободной энциклопедии [Электронный ресурс]. URL: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C6%E5%EB%E5%E7%ED%FB%E9_%E7%E0%ED%E0%E2%E5%F1 (дата обращения 01.08.2013).
2. *Современный толковый словарь русского языка* Ефремовой Т.Ф. Анализ [Электронный ресурс]. URL: <http://glosum.ru> (дата обращения: 01.08.2013).
3. *Анализ*. Большая советская энциклопедия [Электронный ресурс]. URL: <http://slovari.yandex.ru> (дата обращения: 01.08.2013).
4. *Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р., Пуляев В.Т.* Краткая экономическая энциклопедия. СПб., 1998.
5. *Анализ*. Большой экономический словарь [Электронный ресурс]. URL: <http://ekslovar.ru/slovar/a/analiz.html> (дата обращения: 01.08.2013).
6. *Козырева А.Г.* Денежно-кредитная политика Болгарии на пути интеграции в Еврозону: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012. 18 с.
7. *Очирбатын Чулуунбат*. Бюджетная и денежно-кредитная политика Монголии при переходе к рыночной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1996. 21 с.
8. *Замятин А.В.* Современная денежно-кредитная политика США: дис. ... канд. экон. наук. М., 134 с.
9. *Шатров Е.А.* Организация европейской системы центральных банков как фактор, формирующий кредитно-денежную политику в Европейском валютном союзе: дис. ... канд. экон. наук. М., 2008. 186 с.
10. *Пак Т.В.* Особенности развития денежно-кредитной системы в переходной экономике: на материалах Кыргызской Республики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Бишкек, 2006. 18 с.
11. *Рамазанов С.А.* Методы и инструменты денежно-кредитной политики Банка России в современных условиях: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Иваново, 2012. 33 с.
12. *Малин Р.У.* Основные принципы современной денежно-кредитной политики Европейского центрального банка, ФРС США и Банка Японии в сравнении с Банком России // Изв. Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов. 2007. № 4. С. 196–199.
13. *Валиев А.К.* Сравнительный анализ денежно-кредитной политики центральных банков Азербайджана и России в современных условиях // Вестн. Рос. экон. ун-та им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2012. № 2. С. 52–58.
14. *Кряжева А.П.* Денежно-кредитная политика в системе инфляционного таргетирования экономики: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург, 2004. 24 с.
15. *Алексеев В.А.* Развитие денежной системы и монетарной политики Великобритании: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007. 20 с.
16. *Селищев Н.А.* Эволюция монетарной политики и экономический рост Восточной Азии (на примере Китая, Вьетнама, Республики Корея, Японии): автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007. 23 с.
17. *Горбунов Р.А.* Селективность в системе денежно-кредитного регулирования: на примере Республики Корея: дис. ... канд. экон. наук. Владивосток, 1999. 214 с.

18. Муртазокулов М.Р. Роль и особенности денежно-кредитного регулирования в переходной экономике: на примере Республики Таджикистан: дис. ... канд. экон. наук. Худжанд, 2012. 125 с.
19. Давлатов Ш.А. Становление денежно-кредитной системы Республики Таджикистан: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2009. 17 с.
20. Григорьев Э.Г. Особенности формирования денежно-кредитной политики Центральным банком Польши и интеграция её денежной системы в Еврозону: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 21 с.
21. Салиу Д.М. Денежно-кредитное регулирование и антиинфляционная политика в Республике Гвинея-Бисау: роль государства: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1996. 148 с.
22. Головин М.Ю. Денежно-кредитная политика России и стран Центральной и Восточной Европы в условиях глобализации: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010. 369 с.
23. Лисицын А.Ю. Финансово-правовые основы денежно-кредитной и валютной политики Европейского Союза: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2012. 178 с.
24. Давтян М.А. Формирование денежно-кредитной системы ЕС и валютная стратегия России: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2005. 353 с.
25. Кондратов Д.И. Таргетирование в денежно-кредитной политике Евросоюза: эволюция и результативность: автореф. ... дис. канд. экон. наук. М., 2010. 26 с.
26. Быкова О.А. Трансформация денежно-кредитной сферы ФРГ в условиях финансовой глобализации: дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. 201 с.
27. Соколов Р.Е. Кредитно-денежная политика ФРГ в период перехода к модели социального рыночного хозяйства: конец 1940-х – начало 1960-х гг.: дис. ... канд. экон. наук. М., 2002. 170 с.
28. Пятенко С.В. Кредитно-денежная политика как инструмент регулирования рынка ссудных капиталов США: дис. ... канд. экон. наук. М., 1984. 172 с.
29. Бажан А.И. Денежно-кредитная политика в послевоенной Западной Европе и современной России: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2005. 316 с.
30. Эюбов З.В. Анализ влияния денежно-кредитной политики на развитие страны в условиях структурной перестройки национальной экономики // Перспективы науки. 2012. № 33. С. 132–135.
31. Бектенова Д.Ч., Атабаев Н.У. Анализ влияния инструментов денежно-кредитной политики на денежную массу в Кыргызской Республике // Вестн. Кыргызско-Рос. славян. ун-та. 2012. Т. 12, № 4. С. 21–25.
32. Бушман Ю.В. Теоретические основы формирования денежно-кредитной политики в открытой малой экономике переходного типа: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2004. 19 с.
33. Головин М.Ю. Теоретические основы денежно-кредитной политики в условиях глобализации. М.: Институт экономики РАН, 2008.
34. Дробышевский С.М., Трунин П.В., Каменских М.В. Анализ трансмиссионных механизмов денежно-кредитной политики в российской экономике // ИЭПП. Научные труды. 2008. № 116Р.
35. Иванченко И., Маслов А. Методологический эклектизм трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики // Вопр. экономики. 2010. № 12. С. 99–106.
36. Кондратов Д.И. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики Еврозоны // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2010. Т. 8, № 8. С. 170–193.
37. Моисеев С.Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2002. № 18. С. 38–51.
38. Муравьев А.К. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики и особенности его функционирования в России // Сибирская финансовая школа. 2012. № 6. С. 131–134.
39. Тальшилы Ф.С. Денежно-кредитные инструменты государственного регулирования экономики с сырьевой ориентацией экспорта: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. 27 с.
40. Топунова И.Р. Теоретические основы определения целей денежно-кредитной политики: дис. ... канд. экон. наук. М., 2001. 134 с.
41. Жариков Е.П., Терский М.В. Трансмиссионный механизм ДКП в условиях роста масштабов экономической неопределенности // Азиатско-Тихоокеанский регион: Экономика, политика, право. 2012. № 2. С. 52–59.

42. *Angeloni I., Kashyap A., Mojon B., Terlizzese D.* Monetary Transmission in the Euro Area: Does the Interest Rate Channel Explain All? // NBER Working Paper Series. September 2003. No W9984.
43. *Juselius K., Toro J.* The Effect of Joining the EMS: Monetary Transmission Mechanisms in Spain // Discussion Papers 99–22, 1999. University of Copenhagen. Department of Economics.
44. *Mahadeva L., Sinclair P.* Monetary Transmission in Diverse Economies. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
45. *Peersman G., Smets F.* The Monetary Transmission Mechanism in the Euro Area: More Evidence from VAR Analysis // ECB Working Paper. December 2001. No 91.
46. *Дробышевский С.М.* Теоретические и методологические подходы к формированию денежно-кредитной политики в Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011. 56 с.
47. *Корищенко К.Н.* Актуальные проблемы методологии в реализации денежно-кредитной политики. М.: Экон. науки, 2006. 240 с.
48. *Курьянов А.М.* Денежно-кредитная политика в условиях трансформации экономической системы: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. 23 с.
49. *Кирилин Е.А.* Эволюция целей денежно-кредитной политики и повышение кредитных потенциалов регионов России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Орёл, 2005. 24 с.
50. *Леонтьева Е.А.* Моделирование влияния кредитно-денежной политики на макроэкономические показатели на примере России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. 23 с.
51. *Овчинникова О.П.* Управление развитием регионов на основе модернизации денежно-кредитной политики: дис. ... д-ра экон. наук. Орёл, 2003. 441 с.
52. *Панфилов В.С.* Оценка текущей экономической ситуации и варианты развития на 2002–2003 годы: денежно-финансовый аспект // Проблемы прогнозирования. 2002. № 5. С. 1–13.
53. *Солнцев О.Г.* Особенности денежно-кредитной политики КНР // Проблемы прогнозирования. 2008. № 5. С. 121–137.
54. *Соловьёв Д.И.* Операции с ценными бумагами на открытом рынке как инструмент денежно-кредитной политики: дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. 193 с.
55. *Федюнин Д.В.* Ретроспективный анализ реализации денежно-кредитной политики России в предкризисный и кризисный период // Вестн. Рос. экон. ун-та им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2012. № 1. С. 76–80.
56. *Сравнительный анализ денежно-кредитной политики в переходных экономиках / С. Дробышевский [и др.].* М., 2003. 227 с.
57. *Исхаков П.Ю.* Приоритеты денежно-кредитной политики Российской Федерации в условиях посткризисного развития: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 27 с.
58. *Малкина М.Ю.* Уровень монетизации, структура денежной массы и качество денег в экономике (сравнительный анализ положения в России и в зарубежных странах) // Финансы и кредит. 2010. № 30. С. 2–10.
59. *Содинова С.Ш.* Особенности выбора промежуточных целей денежно-кредитного регулирования в современных экономических реалиях // Journal of Economic Regulation [Вопросы регулирования экономики]. 2010. Т. 1, № 1. С. 84–91.
60. *Содинова С.Ш.* Особенности использования инструментов кредитно-денежной политики в условиях мирового финансового кризиса // Tetra Economicus. 2010. Т. 8, № 3–3. С. 70–74.
61. *Вдовиченко А.Г., Воронина В.Г.* Правила денежно-кредитной политики Банка России. М., 2004. 56 с.
62. *Дробышевский С.М., Трунин П.В., Каменских М.В.* Анализ правил денежно-кредитной политики Банка России в 1999–2007 гг. // ИЭПП. Научные труды. М., 2009. № 127. Р. 88 с.
63. *Дробышевский С.М., Козловская А.М.* Внутренние аспекты денежно-кредитной политики России // ИЭПП. Научные труды. М., 2002. № 45.
64. *Иванченко А.Д.* Эконометрический анализ обменного курса, инфляции и денежно-кредитной политики в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012. 20 с.
65. *Woodford M.* The Taylor Rule and Optimal Monetary Policy // The American Economic Review. 2001. Vol. 91, № 2. P. 232–237.
66. *Esanov A., Merkl C., de Souza L.V.* Monetary Policy Rules for Russia // BOFIT Discussion Paper. 2004, № 11.
67. *Clarida R., Gali J. and Gertler M.* Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence // NBER Working Paper 6254. 1997.

68. Clarida R., Gertler M. How the Bundesbank conducts monetary policy. NBER Working Paper 5581. 1996.
69. Clarida R., Gali J. and Gertler M. Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability Evidence and Some Theory, NBER Working Paper. 6442. 1998.
70. Nelson E. UK Monetary Policy 1972–1997: a Guide Using Taylor Rules // Bank of England Working Paper. 2000.
71. Orphanides A. Monetary Policy Rules Based on Real-Time Data // Board of Governors of the Federal Reserve System, Finance and Economic Discussion Series, no 1998 – 03. December 1997.
72. Orphanides A. Activist Stabilization Policy and Inflation: the Taylor Rule in the 1970s // Board of Governors of the Federal Reserve System. 2000.
73. Chinn M., Dooley M. Monetary Policy in Japan, Germany and the United States: Does one size fit all? // NBER Working Paper. 6092. 1997.
74. Alexander Erler and Damir Krizanac. Taylor Rule and the Subprime Crisis -An Empirical Analysis of the US Monetary Policy. University of Bayreuth. Bayreuth, 13. November 2009-27 S. URL: http://mpira.uni-muenchen.de/19045/3/MPRA_paper_19045.pdf (дата обращения: 01.05.2014).
75. Мусеев С.Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика. М., 2011. 784 с.
76. Карев М.Г. Обменные курсы и денежно-кредитная политика в открытой экономике: дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. 116 с.
77. Бельская О.И. Моделирование влияния монетарной политики Центрального банка на динамику реальных инвестиций: дис. канд. ... экон. наук. М., 2003. 152 с.
78. Маслов А.И. Анализ природы основных трансмиссионных импульсов российской денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2010. № 19. С. 45–54.
79. Разработка и применение эконометрических моделей для прогнозирования и анализа вариантов денежно-кредитной политики / В.И. Малюгин [и др.] // Прикладная эконометрика. 2009. № 2. С. 24–38.
80. Фёдорова Е.А., Мухин А.С. Эконометрическое моделирование денежно-кредитной политики Банка России в период финансового кризиса // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 5. С. 152–157.
81. Жаринов Е.П., Терский М.В. Трансмиссионный механизм ДКП в условиях роста масштабов экономической неопределённости // Азиатско-Тихоокеанский регион: Экономика, политика, право. 2012. № 2.
82. Семитуркин О.Н. Исследование каналов трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики // Деньги и кредит. 2013. № 5. С. 29–33.
83. Мужжавлева Т.В., Сперанская Л.Л. Анализ корреляции экономического развития региона и денежно-кредитной политики государства // Вестн. Чуваш. ун-та. 2012. № 1. С. 404–410.
84. Сперанская Л.Л. Анализ воздействия денежно-кредитных инструментов Центробанка на инвестиционные процессы региона // Вестн. Перм. ун-та. Сер. Экономика. 2012. № 1. С. 12–17.
85. Бектенова Д.Ч., Атабаев Н.У. Анализ монетарной базы в проведении денежно-кредитной политики Национальным банком Кыргызской Республики // Вестн. Кыргызско-Рос. славян. ун-та. 2012. Т. 12, № 11. С. 25–29.
86. Васильева Е.А., Пономаренко А.А. Роль монетарного анализа и показателей цен на активы в идентификации фундаментальных финансовых дисбалансов // Деньги и кредит. 2010. № 1. С. 59–67.
87. Савина М.В. Статистический анализ динамики основных денежных агрегатов // Научные труды / Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2008. Т. 6. С. 122–133.

Bespalova Olga V., Ilina Tatyana G. Department of Finance and Accounting, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: bespo@yandex.ru, finans_@sibmail.com

MODERN METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE MONETARY AND CREDIT POLICY OF THE CENTRAL BANK.

Keywords: Methodological approach; Monetary and credit policy; Central bank, Analysis of monetary and credit policy

This paper presents the results of a study of modern methodological approaches to the analysis of monetary policy of a central bank. The author provides his definition of the concept of “monetary

policy of the central bank”, summarizes the purposes of this analysis based on the reference to the economic scientific literature. We propose to interpret an “analysis of monetary policy of the central bank” as a method for comprehensive scientific study of monetary policy of the central bank through the investigation of all of its elements, or only some particular element to identify its nature, patterns, trends, and especially problems. We propose to consider the analysis of monetary policy of the central bank in the broad and narrow sense, depending on whether the analysis is applied to the monetary policy of the central bank to study it as a whole not focusing on any particular element, or only to one of its elements.

We propose a classification of methodological approaches into universal and specific and consider their pros and cons. We classify the universal methodological approaches into methodological approaches used in the broad and narrow sense, and methodological approaches used only in the narrow sense. The universal methodological approaches are used to analyze monetary policy in the broad and narrow sense and are suitable to analyze monetary policy of any central bank. The specific methodological approaches are those specifically designed and applicable only to monetary policy of a particular central bank, they are not universal.

In the group of specific methodological approaches for the analysis of monetary policy of the central bank, we employed a method developed by E.A. Shatrov for the analysis of monetary policy of the ECB only. A specific feature of this approach is to analyze the coalition behavior of the central banks, which is peculiar only to the supranational ECB, which brings together a group of the central banks. As a result of our study, we have developed a set of conclusions: there are extensive opportunities for modern scientists to conduct a scientific analysis of monetary policy of the central bank using various methods, there are universal methodological approaches applicable in an analysis of monetary policy of central banks (CBR and any foreign central bank, including monetary policy of the supranational central bank, for example, monetary policy of the ECB), the problems of the analysis of monetary policy of the central bank are profoundly investigated using universal methods, there is a narrow circle of specific methods, there is a prospect for new methodological approaches, there is a need for specific methods of analysis of money policy of the supranational central bank. The results of our study are presented schematically.

References

1. Wikipedia. *Zheleznyy zanaves* [The Iron Curtain]. Available at: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C6%E5%EB%E5%E7%ED%FB%E9_%E7%E0%ED%E0%E2%E5%F1 (accessed 01 August 2013).
2. Sovremennyy tolkovyy slovar' russkogo yazyka Efremovoy T.F. *Analiz*. Available at: <http://glosum.ru> (accessed 01 August 2013).
3. Bol'shaya Sovetskaya entsiklopediya. *Analiz*. Available at: <http://slovari.yandex.ru> (accessed 01 August 2013).
4. Vechkanov G.S., Vechkanova G.R., Pulyayev V.T. *Kratkaya ekonomicheskaya entsiklopediya* [A brief economic encyclopedia]. St. Petersburg, 1998.
5. Bol'shoy ekonomicheskiy slovar'. *Analiz*. Available at: <http://ekslovar.ru/slovar/a/analiz.html> (accessed 01 August 2013).
6. Kozyreva A. G. *Denezhno-kreditnaya politika Bolgarii na puti integratsii v Evrozonu. Avtoreferat diss. kand. ekon. nauk* [The monetary and credit policy of Bulgaria on the way towards integration in European Union. Synopsis of PhD in Econ.Diss.]. St. Petersburg, 2012. 18 p.
7. Ochirbatyn Ch. *Byudzhnaya i denezhno-kreditnaya politika Mongolii pri perekhode k rynochnoy ekonomike. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk*. [The budgetary, monetary and credit policy of Mongolia in the context of transition to the market economy. Synopsis of PhD in Econ.Diss.] Moskva, 1996. 21 p.
8. Zamyatin A.V. *Sovremennaya denezhno-kreditnaya politika SSHA. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [The modern monetary and credit policy of the USA. Synopsis of PhD in Econ.Diss.]. Moscow, 25 p.
9. Zamyatin A.V. *Sovremennaya denezhno-kreditnaya politika SSHA. Diss. kand. ekon. nauk* [The modern monetary and credit policy of the USA. PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 134 p.
10. Shatrov E.A. *Organizatsiya Evropeyskoy sistemy tsentral'nykh bankov kak faktor, formiruyushchiy kreditno-denezhnyuyu politiku v Evropeyskom valyutnom soyuze. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Organization of the European system of central banks as a factor determining the monetary and credit policy in the European Monetary Union. Synopsis of PhD in Econ.Diss.]. Moscow, 2008. 22 p.

11. Shatrov E.A. *Organizatsiya Evropeyskoy sistemy tsentral'nykh bankov kak faktor, formiruyushchiy kreditno-denezhnuyu politiku v Evropeyskom valyutnom soyuze*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [Organization of the European system of central banks as a factor determining the monetary and credit policy in the European Monetary Union. PhD in Econ.Diss.]. Moscow, 2008. 186 p.
12. Pak T.V. *Osobennosti razvitiya denezhno-kreditnoy sistemy v perekhodnoy ekonomike: na materialakh Kyrgyzskoy Respubliki*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Bishkek, 2006. 18 p.
13. Ramazanov S.A. *Metody i instrumenty denezhno-kreditnoy politiki Banka Rossii v sovremennykh usloviyakh*. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk. Ivanovo, 2012. 33 p.
14. Malin R.U. Osnovnyye printsipy sovremennoy denezhno-kreditnoy politiki Evropeyskogo tsentral'nogo banka, FRS SSHA i Banka Yaponii v sravnenii s Bankom Rossii. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo universiteta ekonomiki i finansov*, 2007, no. 4, pp. 196-199.
15. Valiyev A. K. Sravnitel'nyy analiz denezhno-kreditnoy politiki tsentral'nykh bankov Azerbaydzhana i Rossii v sovremennykh usloviyakh. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova. Vstupleniye. Put' v nauku - Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics. Introduction. The Road to Science*, 2012, no. 2, pp. 52-58.
16. Kryazheva A.P. *Denezhno-kreditnaya politika v sisteme inflyatsionnogo targetirovaniya ekonomiki*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Ekaterinburg, 2004. 24 p.
17. Alekseyev V.A. *Razvitiye denezhnoy sistemy i monetarnoy politiki Velikobritanii*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Sankt-Peterbur, 2007. 20 p.
18. Selishchev N.A. *Evolutsiya monetarnoy politiki i ekonomicheskoy rosta Vostochnoy Azii (na primere Kitaya, V'yetnama, Respubliki Koreya, Yaponii)*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Sankt-Peterburg, 2007. 23 p.
19. Gorbunov R.A. *Selektivnost' v sisteme denezhno-kreditnogo regulirovaniya: na primere Respubliki Koreya*. Diss. kand. ekon. nauk [Selectivity in the system of monetary and credit regulation: the case of the Republic of Korea. PhD in Econ. Diss.]. Vladivostok, 1999. 214 p.
20. Gorbunov R. A. *Selektivnost' v sisteme denezhno-kreditnogo regulirovaniya: na primere Respubliki Koreya*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [Selectivity in the system of monetary and credit regulation: the case of the Republic of Korea. Synopsis of PhD in Econ. Diss.]. Vladivostok, 1999. 25 p.
21. Murtazokulov M. R. *Rol' i osobennosti denezhno-kreditnogo regulirovaniya v perekhodnoy ekonomike: na primere Respubliki Tadjikistan*. Diss. kand. ekon. nauk [The role and specifics of the monetary and credit regulation in the transition economy: the case of the Republic of Tajikistan. PhD in Econ. Diss.]. Khudzhand, 2012. 125 p.
22. Davlatov Sh.A. *Stanovleniye denezhno-kreditnoy sistemy Respubliki Tadjikistan*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [The formation of the monetary and credit system of the Republic of Tajikistan. Synopsis of PhD in Econ. Diss.]. St. Petersburg, 2009. 17 p.
23. Grigor'yev E.G. *Osobennosti formirovaniya denezhno-kreditnoy politiki Tsentral'nym bankom Pol'shi i integratsiya eye denezhnoy sistemy v Evrozonu*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [The specifics of developing the monetary and credit policy by the Central Bank of Poland. Synopsis of PhD in Econ. Diss.]. St. Petersburg, 2010. 21 p.
24. Saliu Dz. M. *Denezhno-kreditnoye regulirovaniye i antiinflatsionnaya politika v Respublike Gvineya-Bisau: rol' gosudarstva*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. St. Petersburg, 1996. 17 p.
25. Saliu Dz. M. *Denezhno-kreditnoye regulirovaniye i antiinflatsionnaya politika v Respublike Gvineya-Bisau: rol' gosudarstva*. Diss. kand. ekon. nauk. St. Petersburg, 1996. 148 p.
26. Golovnin M. Yu. *Denezhno-kreditnaya politika Rossii i stran Tsentral'noy i vostochnoy Evropy v usloviyakh globalizatsii*. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk. Moscow, 2010. 44 p.
27. Golovnin M.Yu. *Denezhno-kreditnaya politika Rossii i stran Tsentral'noy i vostochnoy Evropy v usloviyakh globalizatsii*. Diss. dokt. ekon. nauk. Moscow, 2010. 369 p.
28. Lisitsyn A.Yu. *Finansovo-pravovyye osnovy denezhno-kreditnoy i valyutnoy politiki Evropeyskogo Soyuz*. Diss. kand. yurid. nauk [The financial and legal fundamentals of the European Union monetary and credit policy. PhD in Law Diss.]. Moscow, 2012. 178 p.
29. Davtyan M.A. *Formirovaniye denezhno-kreditnoy sistemy ES i valyutnaya strategiya Rossii*. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk [Formation of the European Union monetary and credit system and the monetary strategy of Russia. Synopsis of Dr. Econ. Sci. Diss.]. Moscow, 2005. 44 p.
30. Davtyan M.A. *Formirovaniye denezhno-kreditnoy sistemy ES i valyutnaya strategiya Rossii*. Diss. dokt. ekon. nauk [Formation of the European Union monetary and credit system and the monetary strategy of Russia. Dr. Econ. Sci. Diss.]. Moscow, 2005. 353 p.

31. Kondratov D.I. *Targetirovaniye v denezhno-kreditnoy politike Evrosoyuza: evolyutsiya i rezul'tativnost'*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 2010. 26 p.
32. Bykova O.A. *Transformatsiya denezhno-kreditnoy sfery FRG v usloviyakh finansovoy globalizatsii*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [Transformation of the monetary and credit sector of FRG in the conditions of financial globalization. Synopsis of PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2005. 23 p.
33. Bykova O.A. *Transformatsiya denezhno-kreditnoy sfery FRG v usloviyakh finansovoy globalizatsii*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk [Transformation of the monetary and credit sector of FRG in the conditions of financial globalization. PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2005. 201 p.
34. Sokolov R.E. *Kreditno-denezhnaya politika FRG v period perekhoda k modeli sotsial'nogo rynochnogo khozyaystva: Konets 1940-kh-nachalo 1960-kh gg.* Diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 2002. 170 p.
35. Pyatenko S.V. *Kreditno-denezhnaya politika kak instrument regulirovaniya rynka ssudnykh kapitalov SSHA*. Diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 1984. 172 p.
36. Bazhan A.I. *Denezhno-kreditnaya politika v poslevoynnoy Zapadnoy Evrope i sovremennoy Rossii*. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk [Monetary and credit policy in postwar Western Europe and modern Russia. Synopsis of Dr. Econ. Sci. Diss.]. Moscow, 2005. 35 p.
37. Bazhan A.I. *Denezhno-kreditnaya politika v poslevoynnoy Zapadnoy Evrope i sovremennoy Rossii*. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk [Monetary and credit policy in postwar Western Europe and modern Russia. Dr. Econ. Sci. Diss.]. Moscow, 2005. 316 p.
38. Eyubov Z.V. Analiz vliyaniya denezhno-kreditnoy politiki na razvitiye strany v usloviyakh strukturnoy perestroyki natsional'noy ekonomiki. *Perspektivy nauki*, 2012, no. 33, pp. 132-135.
39. Bektenova D.Ch., Atabayev N.U. Analiz vliyaniya instrumentov denezhno-kreditnoy politiki na denezhnyuyu massu v Kyrgyzskoy respublike. *Vestnik Kyrgyzsko-Rossiyskogo slavyanskogo universiteta*, 2012, vol. 12, no. 4, pp. 21-25.
40. Bushman Yu.V. *Teoreticheskiye osnovy formirovaniya denezhno-kreditnoy politiki v otkrytoy maloy ekonomike perekhodnogo tipa*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 2004. 19 p.
41. Golovnin M. Yu. *Teoreticheskiye osnovy denezhno-kreditnoy politiki v usloviyakh globalizatsii* [Theoretical foundations of monetary and credit policy in the conditions of globalization]. Moscow, Institut ekonomiki RAN Publ., 2008.
42. Drobyshevskiy S.M., Trunin P.V., Kamenskikh M.V. Analiz transmissionnykh mekhanizmov denezhno-kreditnoy politiki v rossiyskoy ekonomike. *IEPP. Nauchnyye trudy*, 2008, no. 116R.
43. Ivanchenko I., Maslov A. Metodologicheskii eklektizm transmissionnogo mekhanizma denezhno-kreditnoy politiki. *Voprosy ekonomiki*, 2010, no. 12, pp. 99-106.
44. Kondratov D.I. Transmissionnyy mekhanizm denezhno-kreditnoy politiki Evrozony. *Nauchnyye trudy: Institut narodnokhozyaystvennogo prognozirovaniya RAN*, 2010, vol. 8, no. 8, pp. 170-193.
45. Moiseyev S.R. Transmissionnyy mekhanizm denezhno-kreditnoy politiki. *Finansy i kredit*, 2002, no. 18, pp. 38-51.
46. Murav'yev A.K. Transmissionnyy mekhanizm denezhno-kreditnoy politiki i osobennosti ego funktsionirovaniya v Rossii. *Sibirskaya finansovaya shkola*, 2012, no. 6, pp. 131 – 134.
47. Talyshly F.S. *Denezhno-kreditnyye instrumenty gosudarstvennogo regulirovaniya ekonomiki s syr'yevoy oriyentatsiyey eksporta*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 2005. 27 p.
48. Topunova I.R. *Teoreticheskiye osnovy opredeleniya tseley denezhno-kreditnoy politiki*. Diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 2001. 134 p.
49. Zharikov E.P., Terskiy M.V. Transmissionnyy mekhanizm DKP v usloviyakh rosta masshtabov ekonomicheskoy neopredelennosti. *Aziatsko-tikhookeanskiy region: Ekonomika, politika, pravo*, 2012, no. 2, pp. 52-59.
50. Angeloni I., Kashyap A., Mojon B., Terlizzese D. Monetary Transmission in the Euro Area: Does the Interest Rate Channel Explain All?. *NBER Working Paper Series*, September, 2003, no. W9984.
51. Juselius K., Toro J. The Effect of Joining the EMS: Monetary Transmission Mechanisms in Spain. *Discussion Papers 99-22*, University of Copenhagen, 1999.
52. Mahadeva L., Sinclair P. *Monetary Transmission in Diverse Economies*. Cambridge University Press, 2002.
53. Peersman G, Smets F. The Monetary Transmission Mechanism in the Euro Area: More Evidence from VAR Analysis. *ECB Working Paper*, December, 2001, no. 91.

54. Drobyshevskiy S.M. *Teoreticheskiye i metodologicheskiye podkhody k formirovaniyu denezhno-kreditnoy politiki v Rossiyskoy Federatsii*. Avtoref. Diss. dokt. ekon. nauk. Moscow, 2011. 56 p.
55. Korishchenko K.N. *Aktual'nyye problemy metodologii v realizatsii denezhno-kreditnoy politiki* [The contemporary issues of methodology in the implementation of monetary and credit policy]. Moscow, Ekon. Nauki Publ., 2006. 240 p.
56. Kur'yanov A.M. *Denezhno-kreditnaya politika v usloviyakh transformatsii ekonomicheskoy sistemy*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. St. Petersburg, 2005. 23 p.
57. Kirin E.A. *Evolutsiya tseley denezhno-kreditnoy politiki i povysheniye kreditnykh potentsialov regionov Rossii*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Orel, 2005. 24 p.
58. Leont'yeva E.A. *Modelirovaniye vliyaniya kreditno-denezhnoy politiki na makroekonomicheskiye pokazateli na primere Rossii*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 2010. 23 p.
59. Ovchinnikova O.P. *Upravleniye razvitiyem regionov na osnove modernizatsii denezhno-kreditnoy politiki*. Diss. dokt. ekon. nauk. Orel, 2003. 441 p.
60. Panfilov V.S. *Otsenka tekushchey ekonomicheskoy situatsii i varianty razvitiya na 2002-2003 gody: denezhno-finansovyy aspekt*. *Problemy prognozirovaniya*, 2002, no. 5, pp. 1-13.
61. Solntsev O.G. *Osobennosti denezhno-kreditnoy politiki KNR*. *Problemy prognozirovaniya*, 2008, no. 5, pp. 121-137.
62. Solov'yev D.I. *Operatsii s tsennymi bumagami na otkrytom rynke kak instrument denezhno-kreditnoy politiki*. Diss. kand. ekon. nauk [Securities transactions in the public market as an instrument of monetary and credit policy. PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2006. 193 p.
63. Fedyunin D.V. *Retrospektivnyy analiz realizatsii denezhno-kreditnoy politiki Rossii v predkrizisnyy i krizisnyy period*. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta im. G.V. Plekhanova*. *Vstupleniye. Put' v nauku - Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics*. Introduction. *The Road to Science*, 2012, no. 1, pp. 76-80.
64. Drobyshevskiy S., Kozlovskaya A., Levchenko D., Ponomarenko S., Trunin P., Chetverikov S. *Sravnitel'nyy analiz denezhno-kreditnoy politiki v perekhodnykh ekonomikakh* [A comparative analysis of monetary and credit policy in transition economies]. Moscow, 2003. 227 p.
65. Iskhakov P.Yu. *Prioritety denezhno-kreditnoy politiki Rossiyskoy Federatsii v usloviyakh postkrizisnogo razvitiya*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. Moscow, 2012. 27 p.
66. Malkina M.Yu. *Uroven' monetizatsii, struktura denezhnoy massy i kachestvo deneg v ekonomike (sravnitel'nyy analiz polozheniya v Rossii i v zarubezhnykh stranakh)*. *Finansy i kredit*, 2010, no. 30, pp. 2-10.
67. Sodikova S. Sh. *Osobennosti vybora promezhutochnykh tseley denezhno-kreditnogo regulirovaniya v sovremennykh ekonomicheskikh realiyakh*. *Voprosy regulirovaniya ekonomiki - Journal of Economic Regulation*, 2010, vol. 1, no. 1, pp. 84-91.
68. Sodikova S. Sh. *Osobennosti ispol'zovaniya instrumentov kreditno-denezhnoy politiki v usloviyakh mirovogo finansovogo krizisa*. *Terra Economicus*, 2010, vol. 8, no. 3-3, pp. 70-74.
69. Vdovichenko A.G., Voronina V.G. *Pravila denezhno-kreditnoy politiki Banka Rossii* [The monetary and credit policy rules of the Bank of Russia]. Moscow, 2004. 56 p.
70. Drobyshevskiy S.M., Trunin P.V., Kamenskikh M.V. *Analiz pravil denezhno-kreditnoy politiki Banka Rossii v 1999 – 2007 gg*. *Institut ekonomiki perekhodnogo perioda. Nauchnyye trudy*. Moscow, 2009, no. 127R. 88 p.
71. Drobyshevskiy S.M., Kozlovskaya A.M. *Vnutrenniye aspekty denezhno-kreditnoy politiki Rossii*. *Nauchnyye trudy IEPP*, 2002, no. 45.
72. Ignatenko A.D. *Ekonometricheskyy analiz obmennogo kursa, inflyatsii i denezhno-kreditnoy politiki v Rossii*. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk. St. Petersburg, 2012. 20 p.
73. Woodford M. *The Taylor Rule and Optimal Monetary Policy*. *The American Economic Review*, vol. 91, no. 2, pp. 232 – 237.
74. Esanov A., Merkl C., de Souza L.V. *Monetary Policy Rules for Russia*. *BOFIT Discussion Paper*, 2004, no. 11.
75. Clarida R., J. Gali and M. Gertler. *Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence*. *NBER Working Paper*, no. 6254, 1997.
76. Clarida R., Gertler M. *How the Bundesbank conducts monetary policy*. *NBER Working Paper*, no. 5581, 1996.
77. Clarida R., J. Gali and M. Gertler. *Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability Evidence and Some Theory*. *NBER Working Paper*, no. 6442, 1998.

78. Nelson E. UK Monetary Policy 1972 – 1997: a Guide Using Taylor Rules. *Bank of England Working Paper*, 2000.
79. Orphanides A. Monetary Policy Rules Based on Real-Time Data. *Finance and Economic Discussion Series*. Board of Governors of the Federal Reserve System. December, 1997, no 1998 – 03, December, 1997.
80. Orphanides A. Activist Stabilization Policy and Inflation: the Taylor Rule in the 1970s. *Board of Governors of the Federal Reserve System*, 2000.
81. Chinn M., Dooley M. Monetary Policy in Japan, Germany and the United States: Does One Size Fit All?. *NBER Working Paper*, no. 6092.
82. Erler, A., Krizanac D. *Taylor Rule and the Subprime Crisis-An Empirical Analysis of the US Monetary Policy*. Available at: http://mpira.ub.uni-muenchen.de/19045/3/MPIRA_paper_19045.pdf (accessed 01 May 2014).
83. Moiseyev S.R. *Denezhno-kreditnaya politika: teoriya i praktika* [Monetary and credit policy: theory and practice]. Moscow, 2011. 784 p.
84. Karev M.G. *Obmennyye kursy i denezhno-kreditnaya politika v otkrytoy ekonomike. Diss. kand. ekon. nauk* [Exchange rates and monetary and credit policy in public economy. PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2011. 116 p.
85. Belen'kaya O.I. *Modelirovaniye vliyaniya monetarnoy politiki Tsentral'nogo banka na dinamiku real'nykh investitsiy. Diss. kand. ekon. nauk* [Modelling the effect of the monetary and credit policy of the Central Bank on the real investments movement. PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2003. 152 p.
86. Maslov A. I. Analiz prirody osnovnykh transmissionnykh impul'sov Rossiyskoy denezhno-kreditnoy politiki. *Finansy i kredit*, 2010, no. 19, pp. 45-54.
87. Malyugin V.I., Demidenko M.V., Kalechits D.L., Miksyuk A.Yu., Tsukarev T.V. Razrabotka i primeneniye ekonomicheskikh modeley dlya prognozirovaniya i analiza variantov denezhno-kreditnoy politiki. *Prikladnaya ekonometrika-Journal of Applied Econometrics*, 2009, no. 2, pp. 24–38.
88. Fedorova E.A., Mukhin A.S. Ekonometricheskoye modelirovaniye denezhno-kreditnoy politiki Banka Rossii v period finansovogo krizisa. *Audit i finansovyy analiz*, 2010, no. 5, pp. 152-157.
89. Zharikov E.P., Terskiy M.V. Transmissionnyy mekhanizm DKP v usloviyakh rosta masshtabov ekonomicheskoy neopredelennosti. *Aziatsko-tikhookeanskiy region: Ekonomika, politika, pravo*, 2012, no. 2, p. 54.
90. Semiturkin O.N. Issledovaniye kanalov transmissionnogo mekhanizma denezhno-kreditnoy politiki. *Den'gi i kredit*, 2013, no. 5, pp. 29-33.
91. Muzhzhavleva T.V., Speranskaya L.L. Analiz korrelyatsii ekonomicheskogo razvitiya regiona i denezhno-kreditnoy politiki gosudarstva. *Vestnik Chuvashskogo universiteta*, 2012, no. 1, pp. 404-410.
92. Speranskaya L.L. Analiz vozdeystviya denezhno-kreditnykh instrumentov tsentrobanka na investitsionnyye protsessy regiona. *Vestnik Permskogo universiteta. Ekonomika*, 2012, no.1, pp. 12-17.
93. Bektenova D.Ch., Atabayev N.U. Analiz monetarnoy bazy v provedenii denezhno-kreditnoy politiki Natsional'nym bankom Kyrgyzskoy respubliki. *Vestnik Kyrgyzsko-Rossiyskogo slavyanskogo universiteta*, 2012, vol. 12, no. 11, pp. 25-29.
94. Vasil'yeva E.A., Ponomarenko A.A. Rol' monetarnogo analiza i pokazateley tsen na aktivy v identifikatsii fundamental'nykh finansovykh disbalansov. *Den'gi i kredit*, 2010, no. 1, pp. 59-67.
95. Savina M.V. Statisticheskii analiz dinamiki osnovnykh denezhnykh agregatov. *Nauchnyye trudy: Institut narodnokhozyaystvennogo prognozirovaniya RAN-Scientific Articles – Institute of Economic Forecasting RAS*, 2008, vol. 6, pp. 122-133.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Bespalova O.V., Il'ina T.G. Sovremennyye metodologicheskiye podkhody k analizu denezhno-kreditnoy politiki tsentral'nogo banka [Modern methodological approaches to the analysis of the monetary and credit policy of the central bank]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 117-137.

УДК 336.22

Л.С. Гринкевич

«НАЛОГОВЫЙ МАНЁВР», ДЕОФШОРИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ И ДРУГИЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ

Формирование налоговой политики Российской Федерации проводилось в условиях надвигающегося финансового и внешнеэкономического кризиса, что затрудняло выбор механизмов её реализации. В статье систематизируются выбранные Правительством РФ и согласованные с общественностью направления налоговой политики страны и инструменты её реализации. Дается оценка преемственности новых инструментов налоговой политики, их целесообразности и значимости для государства и бизнеса. Предлагаются дальнейшие шаги по усовершенствованию механизмов налоговой политики и повышению её социально-экономической результативности.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговый маневр, деофшоризация экономики, совершенствование налогового администрирования.

В условиях надвигающегося финансово-экономического кризиса перед Правительством РФ стоит очень тяжелая в решении задача – как скорректировать механизмы налоговой политики страны на 2015 и последующие годы? С одной стороны, требуется увеличить доходы бюджетной системы РФ (или хотя бы компенсировать выпадающие нефтегазовые поступления), а с другой – любое незначительное увеличение налоговой нагрузки может вызвать резкую негативную реакцию бизнеса, спровоцировать его свертывание и вывод капиталов за рубеж.

Итак, что планировалось сделать.

1. Предлагалось повысить основную ставку по налогу на добавленную стоимость (НДС) с 18 до 20%. Дополнительные 2% НДС, вероятно, дали бы существенную прибавку бюджетных поступлений, однако однозначно бы вызвали прирост стоимости продукции, работ, услуг по всей цепочке продвижения товаров и одновременно ухудшили бы финансовое положение организаций промышленного типа, создающих реальную добавленную стоимость, снизили платежеспособность контрагентов.

При этом прирост поступлений по данному налогу остается под сомнением. Так, по оценке В.Г. Панскова, наполнение доходной части федерального бюджета РФ по НДС в настоящее время составляет всего 6%, а ранее оно составляло 17%. При этом каждый недополученный процент по НДС – это 350 млрд руб. И основная причина такого снижения – использование незаконных «зачетных» схем [1].

2. Рассматривалось введение регионального налога с продаж в размере от 3 до 5%. Это, по мнению правительства, позволило бы финансово укрепить субъекты РФ, не затронув привычной схемы межбюджетного распределения налоговых доходов.

Отметим, что использование двух налогов – одновременно НДС и налога с продаж – нонсенс для налоговой системы. Используется или один, или другой налог. В качестве единственной страны, применяющей и НДС и налог с продаж, можно назвать Канаду. С позиции функционирования экономики налог с продаж более благоприятен, чем НДС, он характеризует её результативность, так как чем больше товаров покупается и продаётся, чем выше платёжеспособный спрос, тем больше поступлений по налогу с продаж. Введение налога с продаж вместо НДС – такой вариант приемлем, и ранее неоднократно обсуждалась целесообразность такой замены, а дополнительный налог с продаж – это и инфляционный всплеск, и усиление дифференциации регионов и населения из-за существенно различающихся структуры и объёмов потребления.

3. Предлагалось повышение налога на доходы физических лиц (НДФЛ) до 15%. О том, что НДФЛ не выполняет социально-регулирующей функции, каковы должны быть направления его реформирования, уже сказано неоднократно (см., например, [2]).

Учитывая, что основные поступления по НДФЛ даёт бюджетная сфера, честно отражающая размеры оплаты труда, прирост доходов бюджетной системы был бы обеспечен. При этом мы придерживаемся позиции, что последовательность реформирования НДФЛ должна изначально основываться на выводе всех форм оплаты труда из «тени», а лишь потом можно реализовывать тот или иной вариант прогрессивного налогообложения. Так же интересным считаем альтернативное предложение о незамедлительном введении повышенного налога на сверхдоходы – дивиденды, доходы по ценным бумагам, от управления имуществом.

4. Предлагалась отмена регрессивной шкалы налогообложения по страховым взносам в Фонд обязательного медицинского страхования, повышение предельных размеров налоговой базы для начисления страховых взносов по максимальной ставке и её дифференциация для Пенсионного фонда РФ и Фонда социального страхования РФ.

Отметим, что повышение предельных размеров налоговой базы для начисления страховых взносов производится ежегодно, а вот дифференциация предельного лимита и его отмена в Фонд обязательного медицинского страхования вводится впервые и преследует цели увеличения поступлений в соответствующие внебюджетные фонды. Необходимость сбалансировать пенсионную систему объясняется и введение дополнительных страховых тарифов в Пенсионный фонд с 2013 г. для лиц, занятых во вредных и тяжелых условиях труда и имеющих право досрочного выхода на пенсию [3].

Также традиционно предлагалось ввести дополнительные меры поддержки малого бизнеса, стимулировать инвестиции на отдаленных территориях и в отдельных отраслях (экспортно-ориентированных, социально значимых), продолжить работу по совершенствованию налогообложения земли и имущества физических и юридических лиц и др.

В результате был принят компромиссный, на наш взгляд, вариант, не ухудшающий условия функционирования среднего и малого бизнеса, обеспечивающий начало работы по регулированию уровня социально-экономического расслоения общества и поддерживающий общее направле-

ние модернизации российской налоговой системы, заложенное в предыдущие годы.

Рассмотрим основные приоритеты российской налоговой политики на 2015–2017 гг.

Важнейшим направлением налоговой политики страны остается обеспечение бюджетной устойчивости и сбалансированности бюджетной системы. В целях привлечения дополнительных доходов в бюджетную систему РФ альтернативой введения налога с продаж и увеличения ставки по НДС стало принятие комплекса поправок в Налоговый кодекс, получившего название «налоговый манёвр» [4]. Основой налогового маневра стало сокращение вывозных таможенных пошлин на нефть и нефтепродукты (в 1,7 раза за три года на нефть, в 1,7–5 раз на нефтепродукты в зависимости от видов нефтепродуктов с одновременным повышением ставок налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ) – на нефть в 1,7 раза и газовый конденсат в 6,5 раза). При этом в целях предотвращения повышения цен на нефтепродукты и топливо внутри страны вводится поэтапное сокращение ставок акциза на нефтепродукты в 2,2 раза в течение трех лет, а также предоставление налогового вычета из сумм акциза при получении (приобретении в собственность) отдельных нефтепродуктов (бензина, авиационного керосина и др.).

Основными составляющими налоговой нагрузки в нефтяной отрасли являются НДПИ и экспортная пошлина, если компания экспортирует и не ограничивается внутренним рынком. В условиях резкого снижения курса рубля по отношению к основным валютам при одновременном снижении стоимости нефти следует пересчитать ожидаемые бюджетные поступления и налоговую нагрузку компаний за счет корректировки таможенной пошлины и размеров НДПИ. В таких условиях сомнительно, что большой налоговый манёвр в нефтяной отрасли простимулирует активизацию разработки новых месторождений и более эффективное использование действующих.

Кроме того, налоговый маневр включает:

- дополнение перечня подакцизных товаров (включение в перечень бензола, параксилола или ортоксилола, а также авиационного керосина и природного газа);
- увеличение налоговой ставки по налогу на прибыль с 9 до 13% по доходам российских организаций в виде дивидендов;
- увеличение ставки НДФЛ в отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами-резидентами РФ, с 9 до 13%;
- индексацию ставок водного налога на установленные коэффициенты, а также увеличение ставок налога при изъятии ресурсов для водоснабжения населения.

Вторым приоритетным и последовательно реализуемым направлением налоговой политики РФ является борьба с массовым вывозом капиталов за рубеж и выведением налоговой базы из-под налогообложения в РФ.

Данное направление включает: совершенствование налогообложения иностранных компаний, действующих на территории России; изменение законодательства в сфере налогообложения процентов и дивидендов, получаемых от иностранных компаний; улучшение законодательства и практики ра-

боты с трансфертным законодательством, совершенствование правил о «недостаточной капитализации» ст. 269 НК РФ; создание механизма налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний; введение мер противодействия по уклонению от уплаты налогов и сокрытию бенефициарных собственников; активное международное сотрудничество и «подключение» к проектам по противодействию снижению налоговой базы и перенесению доходов.

Так, с 1 января 2012 г. на основании принятия Федерального закона № 227-ФЗ [5] в РФ действует новый механизм контроля цен по сделкам между взаимозависимыми лицами, организациями, входящими в состав объединений и корпораций, и прочими субъектами, преследующими цель занижения налоговой базы по НДС, НДС, налогу на прибыль и НДС.

Отметим, что модернизированный подход к организации контроля цен по сделкам существенно приближен к практике деятельности развитых зарубежных стран (Руководству ОЭСР): изменился состав взаимозависимых лиц, использованы новые критерии отнесения сделок к контролируемым, усовершенствованы методики доказательства соответствия применяемой цены рыночным условиям, изменилась последовательность контрольных мероприятий, введены новые контрольные органы: Управление трансфертного ценообразования и международного сотрудничества и Межрегиональная инспекция ФНС России по ценообразованию для целей налогообложения, формируются системные базы данных (СПАРК, AMADEUS, ORBIS).

Отличительной особенностью нового порядка контроля цен по сделкам является его превентивный характер и перенос ответственности на налогоплательщиков. Это означает, что при наличии у организации сделок, приравненных к контролируемым, они обязаны сами формировать доказательную базу и определять размер отклонений цен по сделкам от рыночных цен. Кроме того, налогоплательщики обязаны представлять в налоговые органы особый комплект документации – «уведомления о контролируемых сделках», содержащий подробную информацию о характере производственно-финансовой деятельности налогоплательщика, его партнерах, о контролируемых сделках и реализуемой методике подтверждения фактической цены проведенной сделки как рыночной [6]. Дальнейшая работа направлена на обеспечение соответствия результатов действия правил о трансфертном ценообразовании международным стандартам.

В число налоговых мер по деофшоризации экономики России входит принятие закона о контролируемых иностранных компаниях [7]. Закон предусматривает налогообложение нераспределенной прибыли иностранной компании, которая контролируется организациями или физическими лицами – налоговыми резидентами РФ – соответственно налогом на прибыль организаций или налогом на доходы физических лиц в соответствии с правилами российского налогового законодательства. Определено, кто и при каких условиях будет признаваться контролируемой иностранной компанией и контролирующими лицами, предусмотрено обязательное уведомление налогоплательщиками о своем участии в иностранных и российских организациях и иностранных структурах. Правительство считает, что введение данной

меры будет стимулировать возврат бизнеса и его доходов под юрисдикцию России.

Отдельным направлением противодействия уклонению от налогообложения и получению необоснованной налоговой выгоды посредством использования низконалоговых юрисдикций и двусторонних договоров об избежании двойного налогообложения при выплате дивидендов, процентов, роялти является борьба с сокрытием бенефициарных собственников.

В соответствии с Национальным планом по противодействию уклонению от уплаты налогов и сокрытию бенефициарных собственников планируется:

- введение обязанности юридических лиц по формированию и ведению реестра бенефициарных собственников с обеспечением к нему доступа со стороны правоохранительных, налоговых и других компетентных органов;
- совершенствование механизмов информационного обмена между компетентными органами как на национальном, так и на международном уровне [8].

В качестве дополнительных обеспечительных мер также планируется введение запрета на предоставление любых форм государственной поддержки компаниям, использующим офшорные структуры, а также запрета на заключение с ними государственного контракта.

К числу мер по противодействию сокрытия доходов также относится совершенствование правил «тонкой капитализации» – это скрытое перераспределение дивидендов под видом процентных займов: помимо выявления и идентификации данных схем, принято решение, что если задолженность организации в три раза и более превышает уставной капитал, налоговые органы переквалифицируют выплаты в дивиденды.

На международном уровне Российская Федерация ратифицировала Конвенцию о взаимной административной помощи по налоговым делам (её подписали уже 99 стран), которая дает налоговым органам серьёзные рычаги по деофшоризации экономики, в том числе проведение совместных проверок по налогам; возможность взыскания налоговой задолженности из-за рубежа, организация автоматического обмена информацией между налоговыми администрациями разных стран.

Отметим, что пока существенных результатов нововведения по противодействию снижению налоговой базы и перенесению доходов не имеют, кроме того, высказываются опасения о возможном обратном эффекте – становится непривлекательной идея создания международных холдинговых компаний в России [9].

Одним из важнейших приоритетов российской налоговой политики является сохранение и развитие человеческого капитала. В рамках данного направления с 1 января 2015 г. в НК РФ введена новая глава «Налог на недвижимое имущество физических лиц». Закон основывается на введении новых принципов в налогообложении имущества физических лиц, направленных на более полный охват объектов налогообложения и обеспечение принципа справедливости в налогообложении в зависимости от условий проживания и реальной рыночной стоимости объектов налогообложения. Новый порядок налогообложения может вводиться субъектом РФ вплоть до 2020 г. Обязательным условием введения является утверждение результатов государст-

венной оценки объектов капитального строительства. Аналогично стандартным вычетам по НДФЛ предусматриваются «жилищные» налоговые вычеты в размере стоимости установленной площади (мкв.) объекта (дом, квартира, комната). Размер ставок на жилые помещения – до 0,1%.

Понятно, что новый подход к налогообложению имущества физических лиц вызывает тревогу у населения – правильно ли оценили их объект? Не станет ли уплачиваемая сумма налога непосильной для семейного бюджета? Следует отметить, что на переходный период субъектами РФ налоговые ставки установлены исходя из проведенных прогнозных расчетов ожидаемых величин налога, подлежащего к уплате по группам недвижимости, которые не допускают существенного увеличения налоговой нагрузки (за исключением дорогих объектов капитального строительства). Хотя, конечно, возможны отклонения и перекосы.

Также отметим, что с 2016 г. планируется полное освобождение доходов от продажи жилой недвижимости вне зависимости от сроков владения ею (более или менее трех лет) [10].

Следующим самостоятельным направлением налоговой политики РФ стало совершенствование налогового администрирования. Так, в соответствии с дорожной картой «Совершенствование налогового администрирования» [11] в 2015–2017 гг. будет продолжен комплекс мер по дальнейшему усовершенствованию налогового администрирования. В части нововведений особо следует выделить:

- реформирование концептуального подхода к организации контроля за налогоплательщиками, в том числе применение контрольных процедур воздействия налоговыми органами на налогоплательщика в соответствии с моделью его поведения: исполняет ли налогоплательщик все обязанности и является добросовестным; старается, но не всегда успешно; не хочет исполнять обязанности и применяет различные схемы уклонения от уплаты налогов; использует ненаблюдаемую экономику [12]; изменение процедуры отбора налогоплательщиков с максимальным исключением человеческого фактора; повышение результативности контрольных мероприятий и качества процедур досудебного рассмотрения налоговых споров;

- внедрение института «предварительного налогового разъяснения», что должно существенно уменьшить количество налоговых споров и судебных разбирательств. Предварительное налоговое разъяснение – это квалифицированный обоснованный ответ налогового органа на обращение налогоплательщика по правильности налогообложения той или иной хозяйственной операции. Таким образом, оно выдается на будущие операции и особо актуально, например, при согласовании налогоплательщиками контролируемых сделок в рамках контроля трансфертного ценообразования. Данный механизм должен повысить статус уже привычных налоговых разъяснений, регламентировать правоотношения и налоговые последствия и, вероятно, на первых этапах должен распространяться на крупные сделки;

- введение института «горизонтального налогового мониторинга», когда налоговый орган в режиме реального времени получает доступ к данным бухгалтерского и налогового учета налогоплательщика и может проверять и согласовывать правильность и своевременность отражения хозяйственных

операций налогоплательщика, формирования налоговых баз и их отражения в отчетности. В случае расхождения мнения налогоплательщика с позицией налогового органа инициируется взаимосогласительная процедура на уровне центрального аппарата ФНС. При подаче заявления о налоговом мониторинге к данным налогоплательщикам не будут применяться иные формы налогового контроля (выездные и камеральные налоговые проверки). Понятно, что в этом случае снижаются налоговые риски бизнеса и формируется максимально возможная доверительная схема отношений фискальных органов с налогоплательщиками. Горизонтальный налоговый мониторинг реализовывался в 2012–2013 гг. в качестве пилотного проекта, например в ОАО «Рус-Гидро», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС», ОАО «Мобильные ТелеСистемы», «Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.», ОАО «Северсталь», «Интер РАО» [13]. В настоящее время данный механизм могут использовать крупнейшие налогоплательщики, стоимость активов которых составила за год более 3 млрд руб., суммарная доля доходов за предыдущий налоговый период была равна 3 млрд руб., а общая сумма налогов (ДС, налога на прибыль организаций, акцизов, НДС) превысила 300 млн руб. [14]. С 1 января 2016 г. воспользоваться горизонтальным мониторингом смогут консолидированные группы налогоплательщиков;

– упорядочивание статуса института налогового консультирования на основе принятия закона «О налоговом консультировании», позволяющего регламентировать деятельность налоговых консультантов: законодательно урегулировать порядок налогового консультирования, установить права и обязанности налоговых консультантов и пользователей их услуг, гарантии качества этих услуг, ответственность как конкретного налогового консультанта, так и их профессионального сообщества [15];

– введение полноценной версии и совершенствование функционала личного кабинета налогоплательщиков – юридических лиц; отметим, что с 1 июля 2015 г. вступает в силу закон, устанавливающий официальный статус интернет-сервиса «Личный кабинет налогоплательщика», позволяющий почти полностью избежать контакты налогоплательщиков с налоговыми органами: представлять налоговую отчетность в электронном виде (без фирмпосредников), контролировать расчеты в режиме on-line, получать в электронном виде документы от налоговых органов, производить уточнения, зачет или возврат и многое другое;

– введение личного кабинета налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, особенностью которого станет своеобразный «ликбез» для данных субъектов малого бизнеса;

– расширение электронного документооборота между налогоплательщиками и налоговыми органами за счет введения возможности получения налогоплательщиками документов (актов сверок расчетов по налогам, сборам, пеням и штрафам, справок об отсутствии задолженности и иных документов по требованию налогоплательщика) от налогового органа по телекоммуникационным каналам с электронной подписью должностного лица налогового органа по требованию налогоплательщика;

– применение новой архитектуры администрирования НДС, основанной на электронном декларировании товарооборота (счетов-фактур); таким обра-

зом, налогоплательщики теперь обязаны представлять декларацию по НДС в электронном виде с прикреплением к ней книги учета счетов-фактур также в электронном виде, что позволит налоговым органам в автоматическом режиме выявлять «налоговые разрывы».

В 2015 г. продолжается ранее начатое направление налоговой политики по стимулированию инвестиционной активности и обеспечению опережающего социально-экономического развития на Дальнем Востоке и в Восточной Сибири. Речь идет о налоговом стимулировании реализации региональных инвестиционных проектов на территориях Дальневосточного федерального округа, Забайкальского края, Республики Бурятия, Иркутской области с расширением этого режима на Республику Хакасия, Республику Тыва, Красноярский край, Крым и Севастополь.

На данных территориях должны быть созданы особые условия ведения предпринимательской деятельности для новых предприятий, в том числе пятилетние «каникулы» по налогу на прибыль организаций, НДС (за исключением нефти и газа), земельному налогу, налогу на имущество организаций. Предусматривается также введение преференций по страховым взносам во внебюджетные фонды, которые будут определены законодательством о государственном социальном страховании [16].

Предложенная мера действительно направлена на привлечение капитальных вложений и бизнеса, рассчитана на последующий бюджетный и социально-экономический эффект для территорий. Однако при этом приведет к дополнительному неравенству в инвестиционной привлекательности отдаленных территорий, например, Западной и Восточной Сибири.

В качестве новых мер по стимулированию предпринимательской активности и налоговому «оформлению» малым предпринимательством отношений с государством стало введение «налоговых каникул» для малого бизнеса в 2015–2018 гг. Налоговые каникулы могут вводиться региональными уровнями власти для впервые зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, выбравших патентную систему налогообложения или упрощенную систему налогообложения и осуществляющих деятельность в производственной, социальной и научной сферах, в виде налоговой ставки в размере 0%.

При этом субъектам РФ предоставлено вправо устанавливать ограничения на применение налоговой ставки в размере 0%, в том числе в виде предельного размера доходов индивидуальных предпринимателей, количества наемных работников и иных показателей.

Планируется расширить и сферу применения патентной системы налогообложения, предложив её так называемым «самозанятым» гражданам. Предполагается, что самозанятые граждане будут становиться на учет в налоговом органе в качестве налогоплательщиков патентной системы налогообложения и в качестве индивидуальных предпринимателей на основании заявления на получение патента и сниматься с учета в качестве налогоплательщиков и индивидуальных предпринимателей по истечении срока действия этого патента.

Что касается оценки эффективности проводимой налоговой политики России, то она должна даваться по комплексу показателей, раскрывающих основные функции налоговой системы: фискальной эффективности, результативности регулирования социально-экономических процессов в обществе в

соответствии с тактическими и стратегическими планами развития страны, эффективности налогового контроля в целом и его отдельных направлений, соответствия распределительных процессов федеративному устройству страны и проч.

Можно однозначно сказать, что фискальную функцию налоговые органы обеспечивают, активно совершенствуется механизм реализации контрольной функции, а вот регулирующие и распределительные функции нуждаются в концептуально-методической доработке, обосновании новых инструментов и их дальнейшем внедрении в налоговую систему РФ.

Итак, применяемые новые инициативы в налоговой политике страны в основном направлены на «точечное» улучшение методов и инструментов налоговой системы и постепенную корректировку результативности выполнения ею основных функций.

Мы согласны с позицией, что в условиях экономических неопределённостей нецелесообразно проводить кардинальные реформы налоговой системы. Но готовить и обосновывать их нужно. При этом прежде всего требуется решение по следующим основным моментам:

1) какое налогообложение будет преимущественно реализовываться в России – прямое или косвенное?

2) на что будет направлена налоговая нагрузка – на труд или капитал (и какой капитал или доходы будут более интенсивно облагаться)?

3) какие отрасли экономики (виды деятельности), территории получат льготы и иные преференции и на каких условиях?

4) какими методами обеспечивать реализацию принципов эффективности и справедливости в налоговой системе (чьи интересы считать приоритетными)?

5) будут ли корректироваться объёмы налоговых полномочий в отношении регионов и муниципальных образований и какими финансово-бюджетными механизмами они будут сопровождаться?

6) какой «налоговый климат» будет установлен в российской налоговой юрисдикции для иностранного капитала? Кем выгоднее быть: резидентом или нерезидентом?

Все вышеперечисленное должно определить состав налогов, действующих на территории РФ, порядок формирования налоговых обязательств, состав и механизм предоставления налоговых льгот, уровень налоговой нагрузки и пределы её дифференциации в зависимости от масштабов бизнеса, видов и подвидов экономической деятельности, пределы изъятия дифференциальной ренты, распределение состава закреплённых и регулирующих налогов по уровням Федерации и объёма налоговых полномочий, структуру налоговых органов, объёмы и условия их финансирования.

Конечно, предложения по реформированию налоговой системы в научной литературе присутствуют (см., например, [17–20]), однако эти предложения обосновывают отдельные стороны обозначенных выше направлений, зачастую не воспринимаются правительством. Требуется единый комплексный подход, взаимоувязывающий все основополагающие моменты, базирующиеся на современной методологии построения налоговых систем.

Таким образом, пора приступать к формированию принципиально новой

налоговой политики и на её основе выстраивать налоговую систему России, соответствующую стратегическим целям развития страны и обеспечивающую выведение налогового инструментария в механизме государственного управления на принципиально иной уровень.

Литература

1. Пансков В.Г. Налоговые полномочия региональных органов власти и перспективы наполнения бюджетной системы // Налоговый маневр. 2014: взгляд бизнеса и власти. X Всероссийский налоговый форум. URL: <http://www.tpprf.ru/ru/interaction/legislative/60812>
2. Греков И.Е. О несостоятельности доводов сторонников плоской шкалы налога на доходы физических лиц // Управление общественными и экономическими системами. 2011. № 1. URL: <http://umc.gu-unpk.ru/umc>
3. О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обязательно-го пенсионного страхования [Электронный ресурс] : федер. закон Рос. Федерации от 3 декабря 2012 г. № 243-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
4. О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 24 ноября 2014 г. № 366-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
5. О внесении изменений и дополнений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения [Электронный ресурс]: федер. закон от 18 июля 2011 г. № 227-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
6. Гринкевич Л.С., Олофинская Ю.П. Внедрение методики управления рисками контроля цен по сделкам в практическую деятельность российского бизнеса // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. № 4 (28). Томск: Изд-во Том. ун-та, 2014. С. 87–94.
7. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций) [Электронный ресурс]: федер. закон от 24 ноября 2014 г. № 376-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
8. Основные направления налоговой политики РФ на 2015 год и на плановый период 2016–2017 годов (Одобрены Правительством Российской Федерации 1 июля 2014 года) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
9. Налоговая нагрузка на бизнес в 2014 году. Непростые налоговые решения: повысить, зафиксировать, понизить? // Налоговый маневр – 2014: взгляд бизнеса и власти. X Всероссийский налоговый форум. URL: <http://www.tpprf.ru/ru/interaction/legislative/60812>
10. О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 29 ноября 2014 г. № 382-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
11. Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Совершенствование налогового администрирования» [Электронный ресурс]: Распоряжение Правительства РФ от 10 февраля 2014 года № 162-р (в ред. от 03.12.14) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
12. Мишустин М.В. Основные направления налоговой политики России до 2017 года // Налоговый маневр – 2014: взгляд бизнеса и власти. X Всероссийский налоговый форум. URL: <http://www.tpprf.ru/ru/interaction/legislative/60812>
13. Мостовая И.Г. Налоговый мониторинг: новый уровень отношений между компаниями и налоговыми органами // Налогообложение, учет и отчетность в коммерческом банке. 2014. № 8. С. 49–54.

14. О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса РФ [Электронный ресурс]: федер. закон от 4 ноября 2014 г. № 348-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
15. Бондаренко О.А. Налоговый консультант должен иметь комплексную подготовку – обладать знаниями юриста и аудитора // Российский налоговый курьер. 2014. № 3. С. 4–7.
16. Лермонтов Ю. Основные направления налоговой политики на 2015–2017 годы // Российский бухгалтер. 2014. № 9. С. 10–23.
17. Пансков В.Г. О возможных направлениях налоговой политики // Финансы. 2012. № 5. С. 30–34.
18. Гринкевич Л.С. Модернизация налоговой системы России на базе концепции бюджетно-налогового федерализма // Налоги и налогообложение: палитра современных проблем / И.А. Майбуров и др.; под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. 375 с.
19. Экономика налоговых реформ / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова, Л.Л. Тарангул. К.: Алерта, 2013. 432 с.
20. Налоговые реформы. Теория и практика / И.А. Майбуров [и др.] / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 463 с.

Grinkevich Larisa S. Department of World Economy and Taxation, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: Nasty_saturn@mail.ru

“TAX MANEUVER”, DEOFFSHORIZATION OF ECONOMY AND OTHER DIRECTIONS OF MODERN RUSSIAN TAX POLICY.

Keywords: Tax policy; Tax maneuver; Deoffshorization of economy; Improvement of tax administration.

The tax policy of the Russian Federation for 2015 and subsequent periods was developed under the urge to choose between the need to significantly increase tax revenues to the budget and avoid an increase in the tax burden on the economy.

As a result, the new tools of the tax system were adopted, allowing supporting the public sector through better tax control and administration and reasonable redistribution of the tax burden between the sectors of the economy, legal entities and individuals.

The major innovations of the Russian tax policy are:

- "tax maneuver" is a set of changes to the tax system, including: expansion of the list of excisable goods; the tax increase on dividend income from 9% to 13% for organizations and individuals; indexation of water tax; gradual reduction of export duties on oil and petroleum products with a simultaneous increase in mining extraction tax (oil and gas condensate);
- measures to counter the reduction in the tax base and the transfer of income, including: taxation of undistributed profits of controlled foreign companies, elimination of tax advantages for foreign companies; countering tax evasion by beneficial owners; improvement of the practices in the transfer legislation;
- a new procedure for taxation of real estate of individuals;
- a set of tax measures to increase the investment attractiveness of regions of East Siberia and the Far East;
- measures to further improve tax administration mechanisms: improvement of functionality of taxpayers' personal account for legal entities; the establishment of the taxpayers' personal account for individual entrepreneurs; the improvement of electronic document flow between taxpayers and tax authorities; the introduction of horizontal tax monitoring; the introduction of the institute of advance tax ruling; the development of the law on tax consulting; the change of conceptual approaches to tax audits; the use of the new VAT administration architecture; expansion of forms and mechanisms of international cooperation;
- promotion of investment and ensuring the outpacing social and economic development in the Far East, several regions of Eastern Siberia, and the Crimea;
- an introduction of "tax holidays" for small business – individual entrepreneurs and self-employed and other.

The assessment of the tax policy implemented by the Russian Federation allows to conclude that the new tax initiatives being introduced are mainly focused at “targeted” improvement of methods and instruments of the tax system.

It is time to develop a brand new tax policy based on an advanced methodology of tax systems construction, consistent with the country's strategic development objectives and clearly defining the set

of the most significant issues in the tax system: who and what is taxed, what proportions to choose when distributing tax burden and revenues, who and under what conditions receives tax exemptions, whose interests are of higher priority at this stage of development of the country and other.

References

1. Panskov V.G. Nalogovyye polnomochiya regional'nykh organov vlasti i perspektivy napolneniya byudzhetnoy sistemy [Tax responsibilities of regional authorities and the prospects of the budget system filling]. *Nalogovyy manevr – 2014: vzglyad biznesa i vlasti*. Available at: <http://www.tpprf.ru/ru/interaction/legislative/60812> (accessed 20 January 2015).
2. Grekov I.E. O nesostoyatel'nosti dovodov storonnikov ploskoy shkaly naloga na dokhody fizicheskikh lits [On the inconsistency of arguments of the supporters of the flat personal income tax]. *Upravleniye obshchestvennymi i ekonomicheskimi sistemami*, 2011, no. 1. Available at: <http://umc.gu-unpk.ru/umc> (accessed 20 January 2015).
3. RF Federal Law “On Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation on the Issues of Compulsory Pension Insurance” of December 3, 2012, N 243-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 20 January 2015). (In Russian).
4. RF Federal Law “On Amendments to Part Two of the Tax Code of the Russian Federation and Certain Legislative Acts of the Russian Federation” of November 24, 2014, N 366-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 20 January 2015). (In Russian).
5. RF Federal Law “On Amendments and Additions to Certain Legislative Acts of the Russian Federation in connection with the Improvement of Pricing Principles for Tax Purposes” of July 18, 2011, N 227-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 20 January 2015). (In Russian).
6. Grinkevich L.S., Olofinskaya Yu.P. Vnedreniye metodiki upravleniya riskami kontrolya tsen po sdelkam v prakticheskuyu deyatel'nost' rossiyskogo biznesa [Implementation of methodology of price risk management on transactions into the Russian business practice]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika-Tomsk State University Journal of Economics*, 2014, no. 4(28), pp. 87-94.
7. RF Federal Law “On the Introduction of Amendments to Parts One and Two of the Tax Code of the Russian Federation (Regarding Taxation of the Profits of Controlled Foreign Companies and Income of Foreign Organizations)” of November 24, 2014, N 376-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 20 January 2015). (In Russian).
8. Government of the Russian Federation. “The Main Directions of Tax Policy of the Russian Federation for 2015 and the 2016-2017 planning period” of July 1, 2014. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 15 January 2015). (In Russian).
9. Nalogovaya nagruzka na biznes v 2014 godu. Neprostyye nalogovyye resheniya: povysit', zafiksirovat', ponizit'? [The tax burden on business in 2014. Complicated tax solutions: raise, fix, reduce?]. *Nalogovyy manevr – 2014: vzglyad biznesa i vlasti*. Available at: <http://www.tpprf.ru/ru/interaction/legislative/60812> (accessed 20 January 2015).
10. RF Federal Law “On the Introduction of Amendments to Parts One and Two of the Tax Code of the Russian Federation” of November 29, 2014, N 382-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 15 January 2015). (In Russian).
11. RF Government Edict “On Approval of the Activity Plan of “The Roadmap” “Improving Tax Administration” of February 10, 2014 N 162-r. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 15 January 2015). (In Russian).
12. Mishustin M.V. Osnovnyye napravleniya nalogovoy politiki Rossii do 2017 goda [The main directions of tax policy of Russia up to 2017]. *Nalogovyy manevr – 2014: vzglyad biznesa i vlasti*. Available at: <http://www.tpprf.ru/ru/interaction/legislative/60812> (accessed 20 January 2015).
13. Mostovaya I.G. Nalogovyy monitoring: novyy uroven' otnosheniy mezhdru kompaniyami i nalogovymi organami [Tax monitoring: a new level of relations between companies and tax authorities]. *Nalogooblozheniye, uchety i otchetnost' v kommercheskom banke*, 2014, no. 8, pp. 49-54.
14. RF Federal Law “On the Introduction of Amendments to Part One of the Tax Code of the Russian Federation” of November 4, 2014, N 348-FZ. Available at: <http://www.consultant.ru/> (accessed 15 January 2015). (In Russian).
15. Bondarenko O.A. Nalogovyy konsul'tant dolzhen imet' kompleksnuyu podgotovku – obladat' znaniyami yurista i auditora [A tax consultant should have comprehensive qualifications – possess knowledge of a lawyer and auditor]. *Rossiyskiy nalogovyy kur'yer*, 2014, no. 3, pp. 4-7.

16. Lermontov Yu. Osnovnyye napravleniya nalogovoy politiki na 2015-2017 gody [The main directions of tax policy for the 2015-2017 period]. *Rossiyskiy bukhgalter*, 2014, no. 9, pp. 10-23.
17. Panskov V.G. O vozmozhnykh napravleniyakh nalogovoy politiki [On the issue of possible tax policy directions]. *Finansy*, 2012, no. 5, pp. 30-34.
18. Grinkevich L.S. Modernizatsiya nalogovoy sistemy Rossii na baze kontseptsii byudzhetno-nalogovogo federalizma [Modernization of the Russian tax system on the basis of fiscal federalism concept]. In: I.A. Mayburov et al (eds.). *Nalogi i nalogooblozheniye: palitra sovremennykh problem*. Moscow, YUNITI-DANA Publ., 2014. 375 p.
19. Mayburov I.A., Ivanov Yu.B., Tarangul L.L. (Eds.) *Ekonomika nalogovykh reform* [The economics of tax reforms]. Kiev, Alerta Publ, 2013. 432 p.
20. Mayburov I.A., Ivanov Yu.B. et al (eds.). *Nalogovyye reformy. Teoriya i praktika* [Tax reform. Theory and practice]. Moscow, UNITY-DANA Publ., 2013. 463 p.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Grinkevich L.S. "Nalogovyy manevr", deoffshorizatsiya ekonomiki i drugiye napravleniya sovremennoy nalogovoy politiki rossii ["Tax maneuver", deoffshorization of economy and other directions of modern Russian tax policy]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 138-150.

УДК 336.71

М.В. Леонов

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЦЕНОВОЙ ДИСКРИМИНАЦИИ НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

Статья посвящена вопросу измерения уровня ценовой дискриминации на примере рынка банковских вкладов в России. Проанализированы теоретические аспекты использования ценовой дискриминации в деятельности коммерческого банка, а также определены организационно-экономические предпосылки ее осуществления. Систематизированы возможные показатели для количественного измерения ценовой дискриминации, выделены их преимущества и недостатки. Рассмотрены особенности установления дифференцированных процентных ставок по вкладам крупнейших коммерческих банков России, на примере которых рассчитаны значения количественных показателей дискриминации. Для сравнения количественных показателей использованы коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла, которые выявляют статистическую значимость корреляционной связи между показателями.

Ключевые слова: ценовая дискриминация, вклады населения, ценообразование вкладов, транзакционные издержки, банковская система России.

Одним из наиболее распространенных инструментов в ценообразовании за последнее десятилетие стало использование ценовой дискриминации. Под ценовой дискриминацией понимается установление дифференцированных цен на товар или услугу для разных групп потребителей, при этом ценовая разница не объясняется отличием в предельных издержках производства или продажи для каждой единицы продаваемого товара или услуги (например, расходы на доставку и хранение, гарантийное обслуживание) [1. С. 2224]. Таким образом, можно говорить, что при использовании ценовой дискриминации продавец получает различный уровень доходности при продаже однородного товара или оказании схожих услуг различным группам потребителей.

В академической литературе наиболее изучены проблемы использования ценовой дискриминации в трудах по ценообразованию авиабилетов, автомобилей, товаров повседневного спроса. К числу наиболее обсуждаемых проблем относятся также вопросы установления оптимального набора цен, влияние дискриминации на благосостояние продавцов и потребителей, эконометрические аспекты оценивания эластичности спроса. При этом важная проблема измерения уровня ценовой дискриминации и факторов, способствующих использованию дискриминации, не раскрыта и требует дополнительного изучения.

В хрестоматийной классификации А. Пигу выделяют три уровня ценовой дискриминации: совершенную, количественную и групповую [2. Р. 140]. Так как в практической деятельности компании используют смешанные стратегии ценовой дискриминации, то в настоящее время применяется усовершенствованная классификация И. Пинга [3. Р. 218]. В классификации Пинга определены следующие типы ценовой дискриминации: полная (продавцом ус-

танавливается цена, равная потребительной полезности продукта для потребителя), прямая (цена продажи зависит от явно наблюдаемой характеристики потребителя), непрямая (продавец использует особенности поведения потребителя для ценообразования продуктов). К наиболее используемым частным случаям ценовой дискриминации относятся нелинейное ценообразование, пакетирование, индивидуальные цены с использованием скидок и купонов [4. Р. 141].

Для использования ценовой дискриминации в практической деятельности необходимо выполнение следующих организационно-экономических условий:

- продавец имеет рыночную власть (market power), т.е. способен устанавливать цену выше предельных издержек. Источником рыночной власти могут выступать как производственно-технологические особенности изготовления и реализации продукта, так и конкурентное окружение продавца. Кроме того, появлению рыночной власти у продавца могут способствовать сами потребители за счет нерационального поведения (лояльность к продавцу или продукту), использования ограниченной информации о рыночной среде, а также из-за существования транспортных и временных издержек;

- потребители могут быть сегментированы прямо или опосредованно. Сегментирование позволяет разделить всех потенциальных потребителей на более однородные по своим характеристикам и рыночному поведению группы [5. Р. 35]. Благодаря различиям в эластичности спроса между группами клиентов, а также значимо отличающимся оценкам потребительной стоимости продукта и издержкам на его приобретение продавец получает возможность максимизации прибыли за счет установления различных цен для различных групп потребителей;

- отсутствие возможности для арбитража. При арбитраже потребитель, имеющий право приобрести продукт по наименьшей цене, может для получения экономической или социальной выгоды перепродать его другим потребителям, ограниченным в возможности приобретения товара по наименьшей цене. Как правило, договором продажи товара или услуги прямо устанавливается запрет на перепродажу или групповое использование. Однако в большинстве случаев получение арбитража является невозможным из-за существования дополнительных издержек, связанных с передачей и хранением товара, а также рисками мошенничества со стороны участников сделки арбитража.

Следуя работе Дж. Робинсон, в исследованиях по отраслевой экономике и конкурентной политике до последнего времени считалось, что на рынке совершенной или близкой к ней конкуренции в долгосрочном периоде действует закон единой цены [6. Р. 81]. Под этим многими исследователями понималось, что при отсутствии транспортных и транзакционных издержек на рынке устанавливается единый уровень цен на однородные продукты и среднестатистический продавец не может получать дополнительную прибыль за счет установления цен выше среднерыночного уровня [7. Р. 404; 8. Р. 401]. Однако в работах Дж. Даны [9. Р. 396] и Д. Кэмбэл и Б. Идена [10. Р. 4] показано, что предпосылка о разделимости производственных издержек (cost separability) является нереалистичной. Большую часть издержек (расходы на НИОКР,

рекламу или административный персонал) невозможно однозначно отнести на себестоимость того или иного товара и услуги в условиях многопрофильного выпуска. Существующие методики используют упрощенные критерии разделения издержек (в зависимости от доли в совокупном выпуске, загрузки производственных мощностей, количества занятого персонала), что не позволяет объективно оценить предельные издержки каждой группы товаров и услуг. Кроме того, общепроизводственные издержки, как правило, являются фиксированными, поэтому предельные издержки будут иметь отрицательную зависимость от объемов выпуска. Таким образом, если продавец будет устанавливать цены, исходя из предельных издержек последней единицы товара или услуги, то получаемая им выручка не сможет покрывать совокупный объем издержек.

Рынок банковских вкладов является типичным примером использования ценовой дискриминации. Среди коммерческих банков многих стран распространено установление различных процентных ставок по срочному вкладу в зависимости от суммы вклада, возраста вкладчика, а также уровня комплексности обслуживания клиента. Так как объем накопленных сбережений вкладчика является фиксированным в краткосрочной перспективе, то можно говорить о том, что вкладчик решает максимизационную задачу по выбору конкретного банка и типа срочного вклада при заданном объеме вложений. Указанная особенность поведения вкладчиков позволяет отнести установление банком различных процентных ставок в зависимости от объема вклада к групповой (по классификации Пигу) и прямой (по классификации Пинга) ценовой дискриминации. Это отличает рынок срочных вкладов от рынка товаров повседневного спроса, где объем спроса потребителя не является фиксированной величиной, а установление различных цен в зависимости от количества приобретаемых товаров является примером количественной (по классификации Пигу) и непрямой (по классификации Пинга) ценовой дискриминации.

Для измерения ценовой дискриминации, применяемой банком при ценообразовании срочных вкладов, могут использоваться следующие показатели:

- П1: абсолютная разница между максимальной и минимальной процентными ставками по вкладу;
- П2: относительная разница между максимальной и минимальной процентными ставками по вкладу;
- П3: среднеквадратическое отклонение процентных ставок по вкладу;
- П4: отношение среднеквадратического отклонения процентных ставок к среднему значению процентных ставок по вкладу [11];
- П5: коэффициент неравномерности распределения процентных ставок по вкладу.

Несмотря на то, что каждый из указанных показателей однозначно идентифицирует факт существования дифференцированных процентных ставок, их применение в целях сравнения степени дискриминации имеет определенные достоинства и недостатки. Так, абсолютная разница между ставками (П1) имеет преимущество в простоте и оперативности расчета, однако данный показатель не дает представления о масштабах дискриминации. Разница ставок в 1 п.п. при минимальной ставке, равной 1%, может свидетельствовать о зна-

чительной дискриминации малых вкладчиков, тогда как разница ставок в 1 п.п. при минимальной ставке, равной 15%, не позволяет однозначно сделать такой же вывод о масштабах ценовой дискриминации.

Показатель соотношения между максимальной и минимальной процентными ставками (П2) позволяет различать масштабы ценовой дискриминации между банками. Данный показатель также не лишен недостатков: в частности, он использует только экстремальные значения процентных ставок, тогда как большинство вкладов может размещаться по промежуточным ставкам. Указанная проблема может быть решена за счет использования показателя среднеквадратического отклонения процентных ставок от среднего значения (П3), который позволяет учитывать интенсивность дискриминации (т.е. общее количество различных процентных ставок, установленных на всем диапазоне возможных значений для объема вклада). В то же время, учитывая всю вариацию в процентных ставках, данный показатель не дает возможности оценить особенности дискриминационного ценообразования.

Допустим, что банк А по вкладам до 100 тыс. руб. предлагает процентную ставку 6%, а по вкладам от 100 до 700 тыс. руб. – 7%. В свою очередь, банк В по вкладам до 600 тыс. руб. предлагает процентную ставку 6%, а по вкладам от 600 до 700 тыс. руб. – 7%. Для обоих банков показатель соотношения между ставками (П2) будет составлять 1,16, а показатель среднеквадратического отклонения ставок (П3) – 0,71. При этом очевидно, что банк В практикует дискриминационное ценообразование для большего количества клиентов.

Показатель отношения среднеквадратического отклонения процентных ставок от среднего значения к среднему значению процентных ставок (П4) позволяет учесть как уровень процентных ставок, так и интенсивность ценовой дискриминации. Данный показатель может использоваться при анализе временных рядов изменения ценовой дискриминации, а также при сравнении ценовой дискриминации банков, реализующих различные стратегии бизнеса или обладающих разной операционной эффективностью.

Если предположить, что наиболее желательным для поддержания конкурентной среды является отказ от установления процентных ставок в зависимости от объема вкладов, то для измерения ценовой дискриминации целесообразно использовать показатель неравномерности распределения процентных ставок (П5). Данный показатель рассчитывается по схожей с коэффициентом Джинни методике и позволяет сравнивать распределение интересующей количественной характеристики для различных диапазонов объема вклада (например, до 700 тыс. руб. или 1 млн руб.), а также в полной мере учитывает различия в интенсивности дискриминации. Важным этапом при расчете данного показателя является выбор минимальной возможной процентной ставки (уровень поддержки), которая может определяться как ставка рефинансирования Центрального банка РФ, доходность государственных долговых обязательств или минимальная ставка, предлагаемая банками на рассматриваемую дату.

К основным недостаткам показателя неравномерности распределения ставок (П5) можно отнести его чувствительность к количеству сформированных квантилей, а также субъективность при выборе уровня поддержки. На-

пример, из-за экзогенного процентного шока (рост ставок на рынке межбанковского кредитования или ускорение инфляции) банк будет вынужден повысить все процентные ставки по вкладу на 1 п.п. Тогда, несмотря на сохранение банком прежней стратегии ценовой дискриминации, показатель неравномерности распределения процентных ставок будет демонстрировать снижение масштабов дискриминации.

Мы рассмотрели структуру процентных ставок по срочным вкладам тридцати крупнейших российских банков по состоянию на 1 января 2014 г. На долю данных банков приходится более 78% всех срочных вкладов в банковской системе, а их офисные сети распространены на всей территории России. Для анализа ценовой дискриминации по объему вклада мы выбрали из линейки вкладов каждого из указанных банков только рублевые вклады с максимальной процентной ставкой, размещаемые на срок один год. Соответственно с учетом данных ограничений мы сузили анализ ценовой дискриминации только рассмотрением вкладов банков для рыночного сегмента клиентов, выбирающих вклад без возможности частичного пополнения или снятия денежных средств.

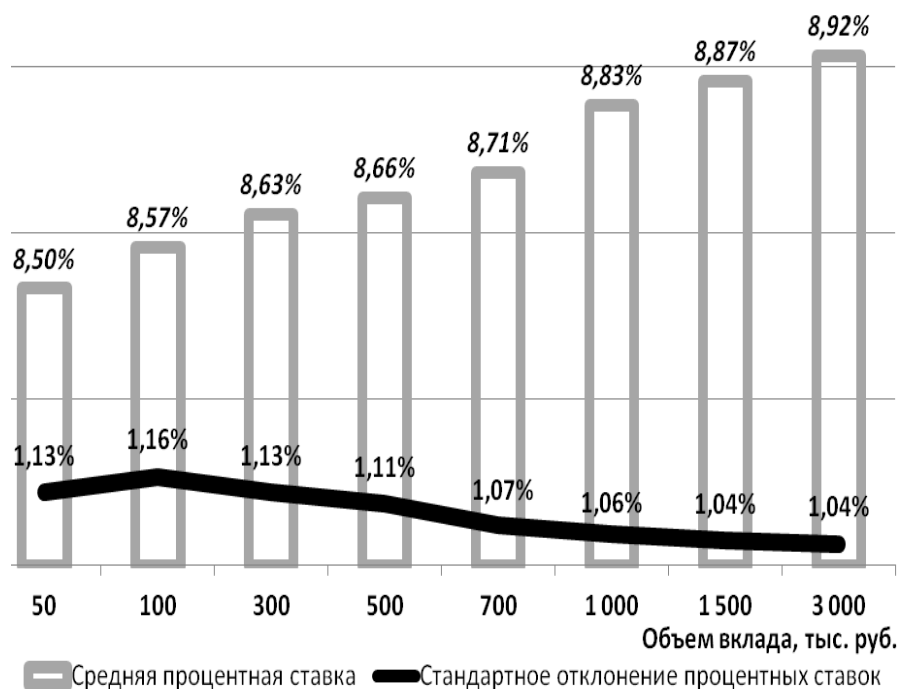


Рис.1. Распределение средних процентных ставок по вкладам населения на срок 1 год среди крупнейших банков России по состоянию на 1 января 2014 г.

Источник: расчеты автора на основе ZBank Europe Database [12]

Как видно на рис. 1, на российском рынке наблюдается разброс процентных ставок по срочным вкладам: среднее значение ставки увеличивается, а дисперсия ставок уменьшается при росте объема вклада. Например, средняя

процентная ставка по вкладу от 50 тыс. руб. составляет 8,5%, что на 0,42 п.п. меньше средней ставки по вкладу от 3 млн руб. Если 95% значений процентных ставок по вкладу от 100 тыс. руб. находится в диапазоне от 7,3 до 10,2%, то 95% значений процентных ставок по вкладу от 1 млн руб. находится в более узком диапазоне – от 7,9 до 10,4%.

Банк имеет дополнительные расходы по обслуживанию вкладов объемом менее 700 тыс. руб. в связи с необходимостью отчисления страховых взносов в Систему страхования вкладов. Страхование вкладов позволяет исключить риск невозврата денежных средств при банкротстве любого банка для вкладчика. В то же время можно предположить, что расходы банка на обслуживание вкладчиков не зависят от объема вклада и банк инвестирует привлеченные средства в активы с одинаковой доходностью. Учитывая все вышеуказанные ограничения и предположения, мы можем утверждать, что рассматриваемые вклады объемом до 700 тыс. руб. являются однородным продуктом для клиентов, а предельные издержки каждого банка не зависят от объема вклада.

На примере рассматриваемой выборки банковских вкладов объемом до 700 тыс. руб. были рассчитаны значения различных показателей ценовой дискриминации (табл.1). Всем показателям свойственно несовпадение среднего и медианного значений, что позволяет говорить о левосторонней скошенности (skewness) их распределений. В частности, необходимо отметить, что 31% рассматриваемых банков не использует в своей практике ценовую дискриминацию. Наиболее похожие характеристики имеют показатели П2-П4, что может обуславливаться наличием в числителе значения стандартного отклонения ставок по вкладу. Показатели абсолютной разницы и вариации процентных ставок имеют больший разброс значений, в отличие от показателя неравномерности распределения ставок.

Таблица 1. Показатели ценовой дискриминации на рынке вкладов населения на срок 1 год среди крупнейших банков России по состоянию на 1 января 2014 г., %

Показатель	Среднее	Медиана	Мин.	Макс.	Ст. откл.
П1: Абсолютная разница ставок	0,21	0,11	0,00	0,90	0,23
П2: Относительная разница ставок	2,65	1,25	0,00	9,89	2,85
П3: Стандартное отклонение ставок	0,10	0,06	0,00	0,40	0,10
П4: Стандартное отклонение ставок/ средняя ставка	1,17	0,68	0,00	4,10	1,18
П5: Неравномерность распределения	2,24	0,46	0,00	12,64	3,43

Источник: расчеты автора на основе ZBank Europe Database [12].

Для того чтобы проверить, насколько тесно связаны между собой показатели ценовой дискриминации, мы использовали коэффициенты ранговой корреляции Спирмена и Кендалла, позволяющие оценить корреляцию не самих значений показателей, а их рангов (порядковый номер, присваиваемый каждому значению показателя в упорядоченном ряду). Коэффициент Спирмена показывает, как отличается полученная при наблюдении сумма квадратов разностей между рангами от случая отсутствия связи. В свою очередь,

коэффициент Кендалла определяет разность между количеством совпадающих и различающихся пар рангов, упорядоченных по обоим показателям. Для проверки статистической значимости коэффициентов мы использовали стандартные тесты, включенные в статистический пакет Stata 12.0 [13. Р. 255]. Результаты анализа представлены в табл. 2.

Таблица 2. Ранговая корреляция между показателями ценовой дискриминации на рынке вкладов населения

Показатель		Коэффициент Кендалла				
		П1	П2	П3	П4	П5
Коэффициент Спирмена	П1		0,7906	0,8488	0,7906	0,6034
	П2	0,9713		0,7931	0,8793	0,6921
	П3	0,9892	0,9740		0,8227	0,5961
	П4	0,9715	0,9954	0,9829		0,6724
	П5	0,8345	0,8842	0,8307	0,8710	

Источник: расчеты автора на основе ZBank Europe Database [12].

Из-за особенностей расчета коэффициентов ранговой корреляции значения коэффициента Кендалла в среднем на 20 п.п. ниже значений коэффициента Спирмена. Показатели П3 и П4, включающие среднеквадратическое отклонение процентных ставок по вкладу, демонстрируют наиболее схожее описание ценовой дискриминации. Показатель неравномерности распределения процентных ставок (П5) в наибольшей степени отличается от других показателей ценовой дискриминации, демонстрируя наиболее слабую ранговую корреляцию.

Таким образом, при проведении эконометрического анализа ценовой политики коммерческих банков могут быть получены различные результаты в зависимости от использования того или иного показателя. В то же время все значения коэффициентов ранговой корреляции между рассматриваемыми показателями превышают 0,5, а тесты показывают статистическую значимость их корреляционной связи. Следовательно, для получения наименее противоречивых результатов исследований и формирования практических выводов и рекомендаций коммерческим банкам целесообразно использовать одновременно несколько показателей ценовой дискриминации.

Литература

1. Stole L.A. Price discrimination and competition // Handbook of industrial organization. 2007. Vol.3. P. 2221–2299.
2. Pigou A.C. The economics of welfare. Transaction Publishers, 1924. 783 p.
3. Ping I. Managerial economics. Routledge, 2013. 428 p.
4. Nocke V., Peitz M., Rosar F. Advance-purchase discounts as a price discrimination device // Journal of Economic Theory. 2011. Vol. 146(1). P. 141–162.
5. Martin G. The Importance Of Marketing Segmentation // American Journal of Business Education. 2011. No. 4(6). P. 34–42.
6. Robinson J. Economics of imperfect competition. 2nd Edition. Palgrave, 1969. 352 p.
7. Davidson C., Deneckere R. Long-run competition in capacity, short-run competition in price, and the Cournot model // The Rand Journal of Economics. 1986. Vol. 48. P. 404–415.
8. Greenhut J.G., Greenhut M.L. Spatial price discrimination, competition and locational effects // Economica. 1975. Vol. 98. P. 401–419.

9. Dana J.D. Advance-purchase discounts and price discrimination in competitive markets // *Journal of Political Economy*. 1998. Vol. 106(2). P. 395–422.
10. Campbell J.R., Eden B. Rigid prices: evidence from US scanner data (No. WP-05-08). Federal Reserve Bank of Chicago, 2005. 48 p.
11. McAfee R.P., Mialon H.M., Mialon S.H. Does large price discrimination imply great market power? // *Economics Letters*. 2006. Vol. 92(3). P. 360–367.
12. ZBank Europe Database. Berlin, YellenCompany, 2014. No. 3. (CD-ROM).
13. Press S. Stata survey data reference manual, release 12. College Station, TX: StataCorp LP, 2011. 560 p.

Leonov Mikhail V. Humboldt University of Berlin, Berlin, Germany. E-mail: leonovmi@hu-berlin.de
QUANTITATIVE INDICATORS OF PRICE DISCRIMINATION IN THE MARKET OF RETAIL DEPOSITS.

Keywords: Price discrimination; Retail deposits; Deposit pricing; Transaction costs; Banking system of Russia.

Price discrimination is referred to differential pricing for goods or services for different groups of consumers, when the price difference is not explained by difference in the marginal cost of production or sale. By using price discrimination the seller receives a different level of profitability on the sale of the same goods or provision of similar services to different groups of consumers. To use price discrimination in practice the following organizational and economic conditions are required: market power, segmentation and restriction of arbitrage opportunities.

Market of retail deposits is a typical example of the use of price discrimination. Commercial banks in many countries set different interest rates on time deposits, based on the amount of the deposit, the depositor's age and level of complexity of customer service. To measure price discrimination used by the bank in pricing of deposits can be used the following indicators:

- P1: the absolute difference between the maximum and minimum interest rates,
- P2: the relative difference between the maximum and minimum interest rates,
- P3: the standard deviation of interest rates from the average interest rate,
- P4: the ratio of the standard deviation of interest rates from the mean to the average interest rate,
- P5: coefficient of non-uniform distribution of interest rates.

Despite the fact that each of these indicators identifies the existence of differentiated interest rates, they have certain advantages and disadvantages for the purpose of comparing the degree of discrimination.

We have reviewed the structure of interest rates on time deposits of the thirty largest Russian banks as of January 1, 2014 the share of these banks account for over 78% of all time deposits in the banking system, and their office networks spread throughout Russia. On the example of the considered sample of bank deposits various indices of price discrimination were calculated.

For all indicators tend to mismatch average and median values, suggesting that the left-sided skewness of their distributions. In particular, it should be noted that 31% of the banks have not used price discrimination. Most indicators have similar characteristics (P2-P4), which can be explained by the presence in the numerator standard deviation of deposit rates. Indicators of absolute differences and variations in interest rates have a greater range of values in contrast to indicator of non-uniform distribution. To test how closely related indicators of price discrimination, we used Spearman and Kendall rank correlation coefficients.

Econometric analysis of pricing policy of commercial banks can produce different results depending on what indicator is used. At the same time, all the values of the coefficients of rank correlation between these indicators exceed 0.5, and tests show the statistical significance of their correlation. Therefore, to obtain the least conflicting research results and practical conclusions and recommendations to commercial banks is advisable to use multiple indicators of price discrimination.

References

1. Stole L. A. Price discrimination and competition. *Handbook of industrial organization*, 2007, vol. 3, pp. 2221–2299.
2. Pigou A.C. *The economics of welfare*. Transaction Publishers, 1924. 783p.
3. Png I. *Managerial economics*. Routledge, 2013. 428p.

4. Nocke V., Peitz M., Rosar F. Advance-purchase discounts as a price discrimination device. *Journal of Economic Theory*, 2011, vol. 146(1), pp. 141-162.
5. Martin G. The Importance Of Marketing Segmentation. *American Journal of Business Education*, 2011, no. 4(6), pp. 34-42.
6. Robinson J. *Economics of imperfect competition*, 2nd edn. Palgrave, 1969. 352p.
7. Davidson C., Deneckere R. Long-run competition in capacity, short-run competition in price, and the Cournot model. *The Rand Journal of Economics*, 1986, vol. 48, pp. 404-415.
8. Greenhut J. G., Greenhut M. L. Spatial price discrimination, competition and locational effects. *Economica*, 1975, vol. 98, pp. 401-419.
9. Dana J. D. Advance-purchase discounts and price discrimination in competitive markets. *Journal of Political Economy*, 1998, vol. 106(2), pp. 395-422.
10. Campbell J. R., Eden B. *Rigid prices: evidence from US scanner data (No. WP-05-08)*. Federal Reserve Bank of Chicago, 2005. 48p.
11. McAfee R. P., Mialon H. M., Mialon, S. H. Does large price discrimination imply great market power? *Economics Letters*, 2006, vol. 92(3), pp. 360-367.
12. ZBank Europe Database. Berlin, YellenCompany, 2014, no. 3. (CD-ROM).
13. Press S. *Stata survey data reference manual*, release 12. College Station, TX: StataCorp LP, 2011. 560p.

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Leonov M.V. Kolichestvennyye pokazateli tsenovoy diskriminatsii na rynke bankovskikh vkladov [Quantitative indicators of price discrimination in the market of retail deposits]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 151-159.

УДК 336.02

Л.Г. Матвеева, О.А. Чернова

ВЛИЯНИЕ ВИРТУАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Современное состояние финансового сектора в России можно охарактеризовать как «виртуальный» по причине его значительного отрыва от реальной экономики. В статье рассматриваются предпосылки и условия развития виртуальной экономики, проводится анализ проблем, которые создает виртуальная экономика для финансовой системы России. Определены принципы государственного регулирования виртуального сектора экономики в рамках модернизирующейся финансовой политики, направленные на повышение конкурентоспособности национальной финансовой системы.

Ключевые слова: финансовая система, виртуальная экономика, реальный сектор экономики, модернизация финансовой политики.

Базовые проблемы модернизации и инноватизации российской экономики, обусловленные выводом России на несырьевую модель развития, объективно находятся в прямом сопряжении с решением вопросов повышения конкурентоспособности национальной финансовой системы. На современном этапе трансформации глобальной экономики, вызванной в том числе расширением санкций в адрес России со стороны западных государств (распространяющихся и на финансовую систему) и ответными мерами руководства нашей страны, исследование конкурентоспособности национальной финансовой системы является особенно актуальным как с теоретико-методологической, так и практической точки зрения. Это объясняется тем, что эффективно функционирующая финансовая система обеспечивает форсированное развитие национальной экономики за счет ускорения оборачиваемости средств, облегчения межотраслевого перелива капиталов в целях активизации инновационной деятельности, опережающего развития несырьевого сектора и т.д.

Однако как показывают результаты научных исследований, а также реальная хозяйственная практика последнего времени, финансовая система России не обеспечивает рациональную аллокацию экономических ресурсов. Неэффективность национальной финансовой системы проявляется, прежде всего, во все более усиливающемся отвлечении финансовых ресурсов из реального сектора экономики, что не компенсируется ни увеличением объёмов государственного финансирования, ни льготным налогообложением, ни созданием возможностей для более широкого использования банковских кредитов [1. С. 51]. Для российской финансовой системы характерно наличие избыточного налогового пресса, навязанных избыточных издержек, отток капитала [2], что особенно ярко проявляется сейчас, в условиях повышенных внешних угроз. В связи с этим в современной научной литературе, подчерки-

вая оторванность финансового сектора экономики от реального, все чаще стало использоваться понятие «виртуальная экономика».

Очевидно, что для корректного рассмотрения вопросов повышения конкурентоспособности национальной финансовой системы, а также места и роли виртуальной экономики в контексте задач модернизации финансовой политики России необходимо дать определение основным терминологическим конструкциям: финансовая система, финансовый сектор экономики, виртуальная экономика и рынок финансовых институтов.

Как показывает проведенный анализ, в отечественной экономической литературе термин «финансовая система» чаще всего используется для обозначения совокупности сфер и звеньев финансовых отношений между всеми субъектами воспроизводственного процесса по распределению и перераспределению совокупного общественного продукта [3]. Данная трактовка основывается на вычленении отдельных сфер и звеньев соответственно их особенностям в методах распределения и использования фондов денежных средств: централизованные (публичные) и децентрализованные финансы, финансы предприятий, учреждений, организаций и государственные финансы и пр. В более широком смысле финансовая система включает также и кредитно-банковскую систему. По мнению авторов, такая трактовка финансовой системы является достаточно узкой и не позволяет дать оценку способности национальной финансовой системы преодолевать рыночные трения посредством влияния на пространственное и временное распределение финансовых ресурсов между экономическими агентами.

В зарубежной литературе понятие «финансовая система» имеет несколько иное, более «рыночное» значение, включая совокупность финансовых инструментов, рынков и институтов [4]. Такой подход позволяет получить более полное представление о роли финансовой системы в развитии реального сектора экономики и механизмах ее воздействия на функционирование этого сектора. В связи с этим в контексте данной работы под *финансовой системой* понимается система финансовых отношений и институтов, связанных с распределением и перераспределением совокупного общественного продукта.

Традиционно финансовая система рассматривалась как производная от реальной экономики, которая сама по себе не влияет на экономический рост, а лишь реагирует на потребности реального сектора [5. Р. 88]. Однако бурное развитие финансовых рынков в последние десятилетия привело к кардинальному изменению точки зрения на роль финансовой системы в развитии отдельных секторов национальной экономики (реальный, непроеизводственный, финансовый). Финансовый сектор экономики в современных научных исследованиях так или иначе рассматривают через призму инвестиционной деятельности финансовых институтов. На наш взгляд, наиболее точно отражает современную роль финансового сектора определение, сформулированное И.В. Галанцевой и Ф.К. Ахмедзяновой. *Финансовый сектор* представляет собой транзакционную подсистему, которая опосредует финансовые потоки между субъектами экономической системы [6. С. 268].

Реальный и финансовый сектора являются основополагающими многофункциональными подсистемами, взаимосвязанными друг с другом и взаимозависимыми, эффективность взаимодействия которых во многом опреде-

ляется уровнем развития рынка финансовых институтов. При этом под *рынком финансовых институтов* понимается совокупность экономических отношений, в рамках которых специализированные предприятия, организации, учреждения реализуют функции посредника между инвесторами и предпринимателями, кредиторами и заемщиками, обеспечивая превращение сбережений и других денежных средств в инвестиции.

Характеризуя современный финансовый сектор российской экономики, ряд экономистов подчеркивают его слабую связь или даже полное отсутствие связи с реальным производством: получение дохода обеспечивается преимущественно за счет усиленной спекуляции, а не реальных инвестиций. В связи с этим О.Г. Дмитриева метко определяет данный сектор как «виртуальный». При этом под виртуальной экономикой понимается «все, что касается бумаг, то есть титулов собственности: это фондовый рынок, страхование, финансовые производные, различные вложения в имиджевые индикаторы» [2], в отличие от реальной экономики, включающей промышленность, знания, науку.

По мнению авторов данной статьи, понятие «виртуальная экономика» очень точно характеризует современное состояние финансового сектора в России. «Мир финансов стал практически самостоятельным автономным космосом, утратившим прямую зависимость не просто от физической экономической реальности, но от всей хозяйственной реальности», – считает П.С. Лемещенко [7. С. 73]. Такой же точки зрения придерживается Ю.В. Князев, отмечая, что «финансы оторвались от реальной экономики, а финансовые посредники возмнили себя самостоятельными и самодостаточными инструментами ускорения экономического роста» [8. С. 38].

В рамках данной работы термином «виртуальная экономика» обозначается состояние финансового сектора российской экономики, которое характеризуется таким уровнем функционирования финансовых институтов, который не обеспечивает в полной мере привлечение долгосрочных инвестиций в реальный сектор экономики. А термином «виртуальный сектор экономики» определяется та совокупность финансовых отношений, а также институтов и инструментов, которые обеспечивают получение дохода преимущественно за счет спекулятивных операций.

Все вышесказанное в значительной степени объясняет использование термина «виртуальная экономика» при осмыслении проблематики повышения конкурентоспособности национальной финансовой системы.

Принимая во внимание быстрое эволюционирование в последние годы виртуального сектора экономики, которое может значительно ускориться и расширить свои масштабы под воздействием экономических санкций, возникает задача научного объяснения характера, предпосылок и условий его развития, а также анализа тех проблем и возможностей, которые создает виртуальная экономика для финансовой системы России. Это позволит сформировать научно обоснованную платформу управления данными процессами в тесном сопряжении с возникающими новыми детерминантами и формирующейся принципиально иной парадигмой функционирования всего хозяйственного механизма страны.

В данном контексте следует учитывать, что финансовая система является эффективно функционирующей, если вклад виртуальной экономики в ВВП

сопоставим с объемами торговли товарами и услугами, величиной прямых инвестиций. Однако фактическая ситуация, складывающаяся в данном секторе, ярко свидетельствует о несоответствии между виртуальным и реальным сегментами экономики. Рынок финансовых институтов, сформировавшийся изначально как вспомогательный по отношению к реальному сектору экономики, вследствие своих значительных масштабов приводит к отрыву от обслуживания последнего и значительным изменениям всей структуры национальной экономики.

Так, согласно данным Росстата, в 2013 г. в реальном секторе экономики наиболее активный рост ВВП был в сфере рыболовства – 3,8% и в сельском хозяйстве – 3,2%, в строительстве этот показатель снизился на 2,4%, в то время как в финансовом секторе рост ВВП составил 12% [9]. Не менее показательным является сопоставление объемов продаж на фондовых биржах с оборотом розничной и оптовой торговли. Если в 2013 г. оборот на товарном рынке составил 68 762,7 млрд руб, то только по результатам работы российского фондового рынка за первое полугодие 2013 г. объем сделок по акциям составил 33,5 млрд руб., по корпоративным облигациям – 3,2 трлн руб., по государственным облигациям – 3,4 трлн руб., по срочным контрактам на фондовые активы – 17,1 трлн руб., объем биржевого рынка РЕПО составил 90,4 трлн руб [10].

Такая избыточность виртуального сектора в отечественной экономике приводит и к структурно-функциональным изменениям национальной финансовой системы, которая на текущий момент характеризуется:

- преимущественно спекулятивной моделью финансового рынка;
- существенным доминированием финансовых потоков в сфере финансовых услуг (по сравнению с объемом операций на товарных рынках);
- преобладанием удельного веса финансовых инструментов в имуществе и сбережениях на фоне снижения доли реальных активов;
- тезаврированием сбережений населения, что ведет к их инфляционному обесценению, потерям дополнительного дохода и отвлечению от реального сектора экономики [11. С. 19];
- доминированием краткосрочных форм финансирования над долгосрочными реальными инвестициями.

Возрастающий отрыв виртуальной экономики от реальной опасен тем, что неизбежно снижает уровень конкурентоспособности национальной финансовой системы, порождает финансовый кризис. Снижаются объемы производства в реальном секторе экономики. Банки оказываются перегруженными кредитными ресурсами, которые заемщики не имеют возможности вернуть. Именно неограниченные спекуляции на финансовом рынке привели к мировому финансовому кризису 2008–2009 гг. и могут представлять реальную угрозу экономической безопасности России в условиях существенных внешних угроз и расширяющихся санкций в адрес нашей страны со стороны США и стран-членов ЕС, втянутых Америкой в информационно-политическую и экономическую войну с Россией.

На этом фоне следует признать, что реализуемая сейчас финансовая политика в России не способствует снижению дисбаланса виртуального и реального секторов экономики. В настоящее время виртуальный сектор не

обеспечивает адекватного прироста производства в реальном секторе экономики. Обобщая многочисленные исследования [2, 12–15] причин отрыва финансового сектора от реального, выделим следующие основные факторы, ведущие к усилению тенденции ускоренного развития виртуальной экономики:

- либерализация финансовых услуг, вызывающая появления практически неограниченного количества финансовых институтов, развитие функций финансовых посредников;

- вложения бюджетных средств в различные фонды (стабилизационные, пенсионные и др.);

- встраивание в инвестиционный процесс избыточных звеньев через банковские и финансовые схемы, что ведет к росту числа сделок и числа участников;

- формирование избыточных обязательных страховых систем;

- развитие системы финансовых деривативов с их полным отрывом от реальных активов;

- формирование идеологии «полезности» финансово-спекулятивных операций посредством включения спекулятивных доходов в ВВП;

- секьюритизация активов, вызывающая массовую эмиссию активов, обеспеченных непогашенными долгами.

В силу этих обстоятельств реальной практикой верифицируется весьма низкий уровень конкурентоспособности российской финансовой системы, который под воздействием негативных факторов внешнего окружения с большой вероятностью может снизиться еще более значительно. Низкая конкурентоспособность финансовой системы России подтверждается также рейтингом глобальной конкурентоспособности 2013–2014 (The Global Competitiveness Index 2013–2014), проводимым аналитической группой Всемирного экономического форума, в соответствии с которым в настоящее время она оценивается как «ниже среднего». В частности, по показателю доверия инвесторов к финансовой системе Россия занимает 132-е место [16]. Основными проблемами низкой конкурентоспособности финансовой системы, по мнению ряда экспертов, являются высокие налоговые ставки, неразвитость финансового рынка, низкий уровень ликвидности и др.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г. в качестве важнейшей задачи определено «создание эффективной конкурентоспособной на мировом уровне финансовой системы, способной обеспечить высокий уровень инвестиционной активности в экономике, финансовую поддержку инновационной деятельности» [17]. Следовательно, оценивая конкурентоспособность финансовой системы, необходимо принимать во внимание, в какой мере она обеспечивает реализацию стратегических приоритетов развития национальной экономики, обусловленных вызовами мирового экономического сообщества, а также переходом нового технологического уклада от эмбриональной стадии к стадии развития. Академик РАН С.Ю. Глазьев отмечает, что дальнейшее развертывание текущего кризиса, вызванного украинскими событиями, будет определяться сочетанием двух процессов – разрушением (замены) структур прежнего технологического уклада и становлением структур нового.

Совокупность работ по цепочке жизненного цикла продукции (от фундаментальных исследований до рынка) требует определенного времени. Рынок завоевывают те, кто умеет пройти этот путь быстрее и произвести продукт в большем объеме и лучшего качества. Чем быстрее финансовые, хозяйственные и политические институты перестроятся в соответствии с потребностями роста новых технологий, тем раньше начнется подъем новой длинной волны экономического роста. При этом изменится не только технологическая структура экономики, но и ее институциональная система, а также состав лидирующих фирм, стран и регионов. Преуспеют те из них, кто быстрее сможет выйти на траекторию роста нового технологического уклада и вложиться в составляющие его производства на ранних стадиях развития [18].

Отметим, что в современной экономической литературе конкурентоспособность финансовой системы часто отождествляется с конкурентоспособностью национальной экономики [19, 20], что предопределяет соответствующее видение механизмов и инструментов ее достижения. В частности, уровень конкурентоспособности финансовой системы оценивается по показателям величины внешнего долга, инвестиций в валюту и государственные ценные бумаги развитых стран, по доле в мировых финансовых активах, размерам сальдо торгового баланса, уровню инфляции, объему иностранных инвестиций и т.п.

По мнению авторов, такой подход к пониманию конкурентоспособности национальной финансовой системы не учитывает взаимосвязь и взаимозависимость виртуального и реального секторов экономики и приводит к деформации экономической роли финансового рынка. В результате происходит перекося целевых ориентиров стратегического развития России, характеризующийся отходом от формирования несырьевой модели в пользу спекулятивной. Это, в свою очередь, приводит к тому, что для повышения конкурентоспособности финансовой системы не предпринимаются усилия по изменению системы распределения ресурсов между виртуальным и реальным секторами экономики, а осуществляются воздействия на индикаторы состояния финансовой системы: курс национальной валюты, государственные ценные бумаги и проч. Следствием этого является не снижение диспропорций в финансовой системе страны, а формальное улучшение показателей рейтинговых агентств.

Отмеченное выше предопределяет усиление регулирующей роли государства в обеспечении функционирования виртуального сектора экономики в рамках модернизирующейся финансовой политики в целях повышения конкурентоспособности национальной финансовой системы. При этом следует отметить, что речь идет не о прямом государственном регулировании, а о сорегулировании, предполагающем, что «рыночный механизм и государственное регулирование являются не антагонистичными, а взаимодополняющими явлениями» [21. С. 156]. По мнению авторов, в данном контексте роль государства можно определить как институциональное посредничество, заключающееся в формировании на единой научно-методологической основе стратегии, методологии и механизмов реализации финансовой политики, организации процессов институционального закрепления правил и норм поведения участников финансового рынка. Учитывая, что рыночные институты

не могут решить все проблемы, возникающие в процессе функционирования финансового рынка, возникает необходимость формализации определенных правил и норм поведения на уровне законодательной базы государства. В отличие от рыночных институтов, государство, выступая институциональным посредником, ориентировано на повышение общей экономической эффективности, обеспечение национальной безопасности, в связи с чем принимаемые решения распространяются на всех субъектов и действуют длительное время.

Представляется, что регулирующие воздействия должны основываться на следующих принципах, обеспечивающих усиление взаимосвязи виртуального сектора экономики с реальным:

- достаточность финансовых ресурсов для обеспечения модернизационного развития реального сектора российской экономики;
- динамическое равновесие развития реального и виртуального секторов экономики;
- направленность финансовых ресурсов на достижение финансово-инвестиционного обеспечения процессов модернизации реального сектора экономики;
- осуществление финансовой системой функций, стимулирующих модернизационные и инновационные процессы в несырьевых отраслях.

Поскольку основными акторами модернизмов в реальном секторе являются промышленные предприятия, эта проблема наиболее ярко высвечивается в плоскости финансовой поддержки их инновационной деятельности в границах отдельных региональных систем, как более мобильных по сравнению с макроуровнем в принятии такого рода решений [22. С. 72]. В рамках финансовой системы страны это предстает как соответствующая адаптация и коррекция форм, методов и технологий, обеспечивающих стратегическое управление региональными финансами, ориентированное на поддержку несырьевых секторов с позиции ресурсно-нормативного и проектного подходов. Важной задачей первого, помимо достаточного финансового обеспечения реализуемых региональных целей в реальном секторе, становится также выявление «лимитирующих» сегментов с точки зрения эффективного достижения стратегических целей. При этом следует учитывать, что финансовые ресурсы сложнее классифицировать как внутренние, особенно с ускорением процессов финансовой глобализации, межрегиональных и межстрановых финансовых обменов, ростом емкости международного финансового рынка, а также с непрозрачностью части финансовых потоков в регионе.

Проектный подход к управлению процессом финансирования реального сектора экономики отличается рядом методологических особенностей и инструментальных возможностей: строгой ориентацией на результат (финансовые средства направляются не в регион или отрасль, а в конкретный проект); инновационностью (финансовую поддержку получают инновационно ориентированные проекты); государственной проработкой инструментов проекта; высоким уровнем скоординированности всех участников проекта; строгой ответственностью за целевое использование финансовых средств; нахождением дополнительных источников финансирования и инвесторов благодаря применению научно обоснованных методик оценки эффективности проектов и др.

Таким образом, базовой проблемой обеспечения конкурентоспособности национальной финансовой системы, по мнению авторов, является избыточность виртуального сектора экономики, порождающая усиление его отрыва от сферы производственной деятельности. Текущая государственная политика в отношении финансового сектора не обеспечивает эффективные пропорции его развития. Определяя оптимальные масштабы развития финансовой системы страны в целом и ее региональные пропорции, необходимо ориентироваться на то, что основная цель заключается в обеспечении стабильного, инновационного роста реального сектора в долгосрочном периоде. Это должно рассматриваться как императив модернизации финансовой системы России и ее регионов, что позволит снизить диспропорции в национальной финансовой системе и повысить ее конкурентоспособность на мировом уровне.

Литература

1. Федулова С.Ф. Адекватность финансовой системы потребностям экономики и оценка эффективности ее функционирования // Вестн. Удмурт. ун-та. 2010. Вып.1. С. 50–54.
2. Дмитриева О.Г. О текущей экономической ситуации в России [оф. сайт] // Московский экономический форум. URL: <http://me-forum.ru/media/news/2561/> (дата обращения: 25.10.2014).
3. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит. Таганрог, 2003. 350 с.
4. Goldsmith R. Financial Structure and Development. New Haven: Yale University Press, 1969.
5. Robinson J. The Generalization of the General Theory // The Rate of Interest and Other Essays. London: MacMillan, 1952.
6. Галанцева И.В., Ахмедзянова Ф.К. Исследование источников противоречий между финансовым и реальным секторами и определение основных подходов к их разрешению // Вестн. Казан. технол. ун-та. 2012. Т. 15. № 12.
7. Лемещенко П.С. Экономический кризис как институциональная форма и ступень отрицания капитала // Журнал институциональных исследований. 2010. № 4. С. 59–75.
8. Князев Ю.В. Воздействие глобального кризиса на теорию и практику // Общество и экономика. 2011. № 2. С. 21–60.
9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Национальные счета. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (дата обращения: 25.10.2014).
10. Российский фондовый рынок: первое полугодие 2013 года. События и факты [Электронный ресурс] // Национальная ассоциация участников фондового рынка. URL: http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2013_1.pdf (дата обращения: 25.10.2014).
11. Чернова О.А., Давыденко И.Г. Финансы населения в развитии финансового потенциала региона // Финансы. 2013. № 7. С. 19–23.
12. Аристова Е.В. Деформация экономической роли финансового рынка в процессе его эволюции // Вестн. науки Сибири. Сер. «Экономика и менеджмент». 2013. № 2 (8). С. 79–86.
13. Ермоленко А.А., Шарапов М.В. Финансовые рынки: структурный аспект // Новые технологии. 2012. № 1. С. 213–217.
14. Пархоменко А.А. Взаимодействие реального и финансового секторов экономики на этапе финансового кризиса // Вестн. Том. гос. ун-та. 2010. № 338. С. 149–151.
15. Супрун В. О роли реального сектора в развитии общества // Экономист. 2012. № 6. С. 71–80.
16. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности 2013–2014 [Электронный ресурс] // Экспертно-аналитический портал «Центр гуманитарных технологий». URL: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219> (дата обращения: 25.10.2014).
17. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 17.11.2008 №1662-р (ред. от 08.08.2009) [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (дата обращения: 25.10.2014).

18. Глазьев С.Ю. Как не проиграть в войне [оф. сайт] // Сергей Глазьев. URL: [http:// www.glazev.ru](http://www.glazev.ru) (дата обращения: 25.10.2014).
19. Миркин Я.М. Финансовое будущее России: экстремумы, бумы, системные риски. М.: Изд-во Geleos Publishing House Ltd, Еврофинансы, 2011. 480 с.
20. Белов А.И. Показатели и факторы конкурентоспособности национальной экономики // Изв. ПГПУ. 2011. № 24. С. 204–211.
21. Никитаева А.Ю. Теория и практика управления взаимодействием государства и бизнеса: региональный аспект. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2007. 270 с.
22. Матвеева Л.Г. Информационно-технологическая среда финансирования инноваций промышленных предприятий региона // Региональная экономика. Юг России. 2014. № 2. С. 70–77.

Matveeva Ludmila G., Chernova Olga A. Department of Information Economy, Faculty of Economics, Southern Federal University, Rostov-on-Don, Russia. E-mail: matveeva_lg@mail.ru

THE EFFECT OF VIRTUAL ECONOMY ON THE COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL FINANCIAL SYSTEM.

Keywords: Financial system; Virtual economy; Real economy, Modernization of financial policy.

The problems of modernization and innovatization of the Russian economy defined by the non-oil and gas development model are directly related to addressing the challenges of competitiveness improvement of the national financial system. The actual economic practice of recent years has shown that Russia's financial system is inefficient and does not provide a sustainable allocation of economic resources. A substantial gap between the financial sector and the real economy allows defining it as “virtual” economy. The purpose of this paper is to identify the problems that virtual economy creates for the Russian financial system and identify the ways of addressing them based on an analysis of the prerequisites and conditions for the virtual economy's development. The term virtual economy in this paper describes the financial sector's condition, which is characterized by such level of financial institutions' functioning that does not provide the required attraction of long-term investment into the real economy. The redundancy of the virtual sector in the domestic economy leads to structural and functional changes in the national system, which is indicated by the increasing gap between the virtual economy and the real.

This results into an imbalance in the strategic development benchmarks of Russia, which is characterized by a shift from the development of the non-oil and gas model to a speculative one. This paper lists factors leading to a growing trend of accelerated development of the virtual economy. Given that market institutions cannot solve all the problems in the financial market functioning, in order to overcome the negative trends, it is proposed to strengthen the regulatory role of the state as an institutional intermediary that maintains the virtual economy. In this case, it is not a direct state control, but a co-regulation. The paper also defines the principles of state control of the virtual economy within financial policies undergoing modernization, which are aimed at improving the competitiveness of the national financial system. Within the country's financial system, an implementation of these principles requires adaptation and correction of forms, methods and technologies ensuring the strategic management of regional finances developed to support the non-oil and gas sectors of the economy. The proposed measures were suggested as an imperative for modernization of the financial system of Russia and its regions. This will provide stable, innovation-driven growth of the real economy in the long term, as well as competitiveness improvement of the national financial system at the global scale.

References

1. Fedulova S.F. Adekvatnost' finansovoy sistemy potrebnostyam ekonomiki i otsenka effektivnosti eye funktsionirovaniya. *Vestnik Udmurtskogo universiteta*, 2010, Issue 1, pp. 50 – 54.
2. Dmitriyeva O.G. *O tekushchey ekonomicheskoy situatsii v Rossii* [On the current economic situation]. Available at: <http://me-forum.ru/media/news/2561/> (accessed 25 October 2014).
3. Litovskikh A.M., Shevchenko I.K. *Finansy, denezhnoye obrashcheniye i kredit* [Finance, Money Circulation, and Credit]. Taganrog, 2003. 350 p.
4. Goldsmith R. *Financial Structure and Development*. Yale University Press, New Haven, 1969.
5. Robinson J. The Generalization of the General Theory. In: *The Rate of Interest and Other Essays*. London: MacMillan, 1952. p. 86.

6. Galantseva I.V., Akhmedzyanova F.K. Issledovaniye istochnikov protivorechiy mezhdu finansovym i real'nym sektorami i opredeleniye osnovnykh podkhodov k ikh razresheniyu. *Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta*, 2012, vol. 15, no. 12, p. 268.
7. Lemeschenko P.S. Ekonomicheskiy krizis kak institutsional'naya forma i stupen' otritsaniya kapitala. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy*, 2010, no. 4, pp. 59–75.
8. Knyazev Yu.V. Vozdeystviye global'nogo krizisa na teoriyu i praktiku. *Obshchestvo i ekonomika*, 2011, no. 2, pp. 21–60.
9. Federal State Statistics Service. Natsional'nyye scheta [National accounts]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/# (accessed 25 October 2014). (In Russian).
10. NAUFOR. Rossiyskiy fondovyy rynek: pervoye polugodiye 2013 goda. Sobytiya i fakty [Russian stocks market: the 1st half-year of 2013]. National Association of Stock Market Traders, 2013. Available at: http://www.naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2013_1.pdf (accessed 25 October 2014).
11. Chernova O.A., Davydenko I.G. Finansy naseleniya v razvitiy finansovogo potentsiala regiona. *Finansy*, 2013, no. 7, pp. 19–23.
12. Aristova E.V. Deformatsiya ekonomicheskoy roli finansovogo rynka v protsesse ego evolyutsii. *Vestnik nauki Sibiri. Ekonomika i menedzhment- Siberian Journal of Science. Economics and Management*, 2013, no. 2 (8), pp. 79–86.
13. Ermolenko A.A., Sharapov M.V. Finansovyye rynki: strukturnyy aspekt. *Novyye tekhnologii*, 2012, no. 1, pp. 213–217.
14. Parkhomenko A.A. Vzaimodeystviye real'nogo i finansovogo sektorov ekonomiki na etape finansovogo krizisa. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*, 2010, no. 338, pp. 149–151.
15. Suprun V. O roli real'nogo sektora v razvitiy obshchestva. *Ekonomist*, 2012, no. 6, pp. 71–80.
16. Center for Humanitarian Technologies. Vsemirnyy ekonomicheskiy forum: reyting global'noy konkurentosposobnosti 2013-2014 [World Economic Forum: world competitiveness ranking for 2013-2014]. Available at: <http://gtmarket.ru/news/2013/09/05/6219> (accessed 25 October 2014).
17. RF Government Executive Order “Concept of Long-term Socio-Economic Development of the Russian Federation for the Period up to the year 2020” of November 17, 2008, N 1662-r. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_90601/ (accessed 25 October 2014). (In Russian).
18. Glaz'yev S.Yu. *Kak ne proigrat' v voyne* [How not to lose a war]. Available at: <http://www.glazev.ru> (accessed 25 October 2014).
19. Mirkin Ya.M. *Finansovoye budushcheye Rossii: ekstremumy, bumy, sistemnyye riski* [Financial prospects for Russia: extreme points, economic booms, system risks]. Moscow, Geleos Publ., Evrofinansy, 2011. 480 p.
20. Belov A.I. Pokazately i faktory konkurentosposobnosti natsional'noy ekonomiki. *Izvestiya PGPU*, 2011, no. 24, pp. 204–211.
21. Nikitayeva A.Yu. *Teoriya i praktika upravleniya vzaimodeystviyem gosudarstva i biznesa: regional'nyy aspekt* [Theory and practice of the state and business relationship management: regional aspect]. Rostov-on-Don, YUFU Publ., 2007. 270 p.
22. Matveyeva L.G. Informatsionno-tekhnologicheskaya sreda finansirovaniya innovatsiy promyshlennyykh predpriyatiy regiona. *Regional'naya ekonomika. Yug Rossii*, no. 2, 2014, pp. 70–77.
Поступила в редакцию DD.MM.2015
Received March DD, 2015

For referencing:

Matveyeva L.G., Chernova O.A. Vliyaniye virtual'noy ekonomiki na konkurentosposobnost' natsional'noy finansovoy sistemy [The effect of virtual economy on the competitiveness of the national financial system]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 160–169.

УДК 657.1:658.155

Т.В. Федорович, И.В. Дрожжина

КОНСОЛИДИРОВАННЫЙ УЧЕТ КОРПОРАТИВНОЙ ПРИБЫЛИ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

При построении системы консолидированного учета в крупных корпорациях необходимо учитывать ряд его особенностей и в первую очередь процедуры элиминирования внутригрупповых операций, осуществляемых между организациями круга консолидации. Авторы предлагают дополнить действующий план счетов бухгалтерского учета системой счетов консолидированного учета, необходимой для установления взаимосвязи между показателями индивидуальной и консолидированной финансовой отчетности. Процедура элиминирования позволяет аннулировать оборот по внутригрупповым операциям, отразить изменения в составе средств и источников как отдельной организации, так и всей корпорации. При этом данные отчетов о корректировке внутригрупповых продаж должны соответствовать данным баланса. Предлагаются различные способы корректировки статей баланса на сумму нереализованной прибыли.

Ключевые слова: корпоративная прибыль, внутригрупповые расчеты, консолидированный учет.

Формирование достоверной информации о финансовом состоянии любой корпорации может быть обеспечено посредством ведения консолидированного учета в организациях, входящих в корпоративную структуру, и в дальнейшем – составлением консолидированной отчетности, которая может использоваться для целей управления. Система консолидированного учета, по нашему мнению, должна способствовать составлению консолидированной отчетности при помощи свода показателей отчетов дочерних и зависимых обществ (ДЗО), принадлежащих кругу консолидации [1, 2]. Таким образом, консолидированный учет, как составная часть системы управления корпорацией, призван обеспечивать процесс формирования информации, необходимой для следующих целей:

- финансового контроля текущей деятельности корпорации как единого целого и в разрезе дочерних и зависимых обществ, сегментов деятельности;
- планирования стратегии развития корпорации и ДЗО;
- оптимизации всех видов ресурсов, измерения и оценки эффективности деятельности корпорации в целом, а также всех дочерних и зависимых обществ;
- выявления рентабельных и нерентабельных видов продукции (работ, услуг), видов деятельности, сегментов рынка;
- корректировки действий высшего менеджмента в процессе принятия управленческих решений.

Методы и способы консолидированного учета основаны на общепринятых правилах бухгалтерского финансового учета. Большая часть известных способов учета объектов и фактов хозяйственной жизни приемлема и для консолидированного учета, однако при этом следует учитывать ряд его осо-

бенностей. Например, любое перемещение активов внутри круга консолидации следует оформлять через материнское общество, что в дальнейшем позволит ему реализовать право на управление финансами дочерних обществ и осуществлять контроль за их движением. Такой подход к ведению консолидированного учета дает возможность осуществлять контроль и регулирование внутригрупповых операций в связи с тем, что любое перемещение активов в той или иной степени оказывает влияние на консолидированный финансовый результат.

Вместе с тем финансовый результат деятельности корпорации является одним из важнейших оценочных показателей для всех пользователей консолидированной отчетности. Общеизвестно, что под положительным финансовым результатом (прибылью) понимается доход или прирост стоимости чистых активов хозяйствующего субъекта, а применительно к корпорации – это совокупный доход, за исключением внутригрупповых операций. Величина финансового результата будет зависеть от сложившихся рыночных условий и формирования справедливой стоимости активов корпорации [3]. В процессе сближения отечественного учета с МСФО все действия, направленные на приведение стоимости активов к их рыночной стоимости, оказывают непосредственное влияние на величину прибыли, так как результаты переоценки и создание резервов отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы», что ведет к искажению показателя прибыли. При таком варианте учета показатель чистой прибыли можно разложить на две составляющие: прибыль, полученную в результате деятельности любой организации, и прибыль как результат влияния на ее величину внешних обстоятельств. Например, в случае если организация осуществляет вложения в уставный капитал других юридических лиц не денежными средствами, то в составе чистой прибыли присутствует прибыль, являющаяся результатом превышения денежной оценки вклада по согласованной стоимости над балансовой стоимостью имущества, переданного в уставный капитал. Такая ситуация, как правило, присуща организациям, входящим в корпорацию.

Необходимость в формировании достоверного показателя прибыли вытекает из информационных запросов пользователей финансовой отчетности: для внутренних пользователей необходим прежде всего показатель прибыли, полученной в результате операционной деятельности, для внешних – показатель валовой прибыли. В этой связи учет финансовых результатов, как и весь учетный процесс, необходимо выстраивать в соответствии с едиными учетными принципами [4].

Как показывает практика учетной деятельности, не все принципы учета соблюдаются в полной мере, что во многом объясняется несовершенством нормативной базы бухгалтерского учета. Например, определение понятий доходов и расходов (ПБУ 9/99 «Доходы организации», ред. от 27.04.12 № 55н) противоречит ПБУ 13/2000 «Учет государственной помощи» (ред. от 18.09.06 № 115н). Согласно ПБУ 9/99 доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества). ПБУ 13/2000 устанавливает правила формиро-

вания в учете информации о получении и использовании государственной помощи, предоставляемой коммерческим организациям (кроме кредитных организаций), являющимся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, и признаваемой как увеличение экономической выгоды конкретной организации в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества).

Другой пример: порядок отнесения прибыли прошлых лет, выявленной в отчетном году, в состав финансовых результатов отчетного года (ПБУ 9/99 «Доходы организации» и ПБУ 10/99 «Расходы организации», ред. от 27.04.12 № 55н) не совпадает с Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации (ред. от 24.12.2010 № 186н). В соответствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 прибыли и убытки прошлых лет, признанные в отчетном году, относятся к прочим доходам и расходам. А согласно Положению по ведению бухгалтерского учета прибыль или убыток, выявленные в отчетном году, но относящиеся к операциям прошлых лет, включаются в финансовые результаты организации отчетного года.

Противоречия, встречающиеся в системе нормативного регулирования бухгалтерского учета, не позволяют сформировать качественную информацию о финансовых результатах, которая удовлетворяла бы интересам всех групп пользователей финансовой отчетности. Решение данной проблемы, на наш взгляд, возможно при выделении специфических приемов учета финансовых результатов и соблюдении определенных условий применения их в учете. Одним из таких условий, как мы считаем, является устранение противоречий в нормативной базе при формировании информационного обеспечения определения и учета финансового результата. Согласно ст. 22 Закона «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ регулирование в области бухгалтерского учета осуществляют Минфин России и саморегулируемые организации (СРО) – субъекты негосударственного регулирования бухгалтерского учета. Такими организациями могут быть СРО предпринимателей, иных пользователей бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудиторов, а также их ассоциации и союзы, иные некоммерческие организации. Иными словами, закон № 402-ФЗ закрепляет возможность негосударственного регулирования бухгалтерского учета. Функции субъекта негосударственного регулирования бухгалтерского учета перечислены в ст. 24 закона № 402-ФЗ. В частности, СРО могут : разрабатывать проекты федеральных стандартов и представлять их в уполномоченный федеральный орган; участвовать в экспертизе проектов стандартов бухгалтерского учета; обеспечивать соответствие проекта федерального стандарта международному стандарту, на основе которого он разработан; разрабатывать и принимать рекомендации в области бухгалтерского учета, что во многих случаях может исключить имеющиеся противоречия.

Другой аспект – это формирование системы бухгалтерского учета, адаптированного к деятельности корпорации, которая позволит трансформировать учетные данные в отчеты, предназначенные для широкого круга пользователей. Для этих целей необходима разработка учетной политики, направленной на стратегическое развитие корпорации и формирование качественной учетно-аналитической информации о финансовых результатах [5]. В настоящее время в корпоративных структурах разрабатываются и утверждают-

ся стандарты, обязательные к применению как материнским обществом, так и его дочерними (зависимыми) обществами при условии нивелирования различных препятствий к осуществлению деятельности ДЗО. Следующее условие – необходимость использования системы взаимосвязанных показателей, которая содержала бы данные о финансовых результатах: прибыль (убыток) по сегментам, прибыль дочерних и зависимых обществ, показатель экономической добавленной стоимости и другие, и формирование корпоративной отчетности, необходимой для различных групп пользователей [6].

Безусловно, основой корпоративной отчетности является консолидированная отчетность корпорации. В соответствии с Законом «О консолидированной финансовой отчетности» № 208-ФЗ все корпорации начиная с 2015 г. обязаны составлять консолидированную отчетность по международным стандартам. Следует отметить, что закон не распространяет необходимость применения МСФО на индивидуальную отчетность организаций, входящих в корпорацию. Следовательно, для того чтобы подготовить консолидированную отчетность по МСФО, требуется собрать огромный массив данных по каждой организации, входящей в круг консолидации [7]. Одним из этапов формирования консолидированной отчетности, в том числе и отчета о совокупном доходе, является исключение внутригрупповых операций, возникающих при продаже продукции, оказании услуг и иных операций между организациями, входящими в корпорацию и консолидирующими отчетность. Для обоснованного исключения результатов внутригрупповых операций требуется их идентификация при помощи Плана счетов в любой момент времени. С развитием корпоративной формы бизнеса и принятием Закона «О консолидированной финансовой отчетности» в процессе управления деятельностью корпорации необходимо формировать информацию не только о собственной деятельности материнского общества, но и деятельности её дочерних и зависимых обществ. В соответствии с действующим Планом счетов бухгалтерского учета и национальными стандартами учета (недостаток которых – нацеленность на формирование бухгалтерской информации по отдельному юридическому лицу) для отражения всех видов расчетов с филиалами и обособленными подразделениями используется счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты». По нашему мнению, содержание Плана счетов бухгалтерского учета необходимо усовершенствовать путем установления взаимосвязи между показателями индивидуальной финансовой отчетности организаций, входящих в круг консолидации, и показателями консолидированной финансовой отчетности корпорации. Для обеспечения такой взаимосвязи необходимо ввести в действующий План счетов дополнительные счета (систему счетов консолидированного учета), что позволит облегчить трудоемкий процесс консолидации.

Любое перемещение активов и обязательств внутри корпорации как единого хозяйствующего субъекта рассматривается как внутреннее перемещение и, следовательно, не оказывает влияния на финансовый результат и не отражается в консолидированной отчетности. С точки зрения отдельных юридических лиц, данное перемещение между ДЗО основывается на принципах «поставщик (продавец) – потребитель (покупатель)» и оказывает влияние на финансовый результат «продавца». Если перемещение материальных ценно-

стей осуществляется по балансовой стоимости (стоимости приобретения или изготовления), то организации становятся по отношению друг к другу дебитором и кредитором. В этом случае такая операция не влияет на финансовый результат и при составлении отчетности задолженность «заказчика (покупателя)» исключает кредиторскую задолженность «поставщика». При использовании трансфертных цен, которые включают часть прибыли и налоги, необходима корректировка финансового результата. Для учета материальных ценностей, поступивших после внутригрупповых операций, по нашему мнению, необходимо открывать отдельные субсчета, что позволит при составлении консолидированной отчетности выполнить корректировки и исключить нереализованную прибыль.

Исследование методических подходов к постановке корпоративного учета позволяет констатировать, что для расчетов внутри круга консолидации ряд ученых (О.В. Бурлакова, В.В. Комков, С.Ю. Леонтьев, Н.Г. Сапожникова) предлагают использовать счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками», 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и счет 79 «Внутрихозяйственные расчеты» с субсчетами для расчетов по внутренним операциям [8–11]. При этом выявление финансового результата от внутренних операций может осуществляться различными вариантами. Так, О.В. Бурлакова, С.Ю. Леонтьев, В.В. Медведева предлагают использовать действующие счета 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы», другие авторы (В.С. Плотников, В.В. Шестакова) предлагают учитывать доходы организаций от внутренних операций с использованием счета 98 «Доходы будущих периодов», на котором предполагается аккумулировать внутренние наценки до продажи продукции на сторону [8, 10, 12, 13]. На наш взгляд, такой подход имеет существенный недостаток: информация о внутренней дебиторской и кредиторской задолженности и нереализованной прибыли растворена в общей информации. Для преодоления этого недостатка мы предлагаем дополнить действующий План счетов следующими счетами:

– счетом 78 «Внутрикорпоративные расчеты», предназначенным для учета расчетов между юридическими лицами, входящими в круг консолидации, с субсчетами: 78.1 «Расчеты с материнским обществом», 78.2 «Расчеты с дочерними и зависимыми обществами», 78.3 «Расчеты между дочерними и зависимыми обществами». Использование данного счета позволит легко идентифицировать внутренние расчеты при составлении отчетности;

– счетом 92 «Внутрикорпоративные продажи» и счетом 93 «Прочие внутрикорпоративные доходы и расходы», аналогичными счету 90 «Продажи» и счету 91 «Прочие доходы и расходы» соответственно.

Использование предложенных счетов позволит отражать отдельно финансовый результат от внутренних и внешних продаж без изменения оценки ценностей до их выбытия, но при этом будут учтены доходы и расходы по внутренней торговле в момент передачи продукции между организациями, входящими в корпорацию, безотносительно того, когда и по какой стоимости они в дальнейшем будут реализованы на сторону. Финансовый результат от внешних и внутренних операций выявляется на разных счетах, что позволит представлять материнскому обществу информацию о нереализованной прибыли, подлежащей исключению из консолидированного отчета о прибылях и

убытках. С другой стороны, на счете 99 «Прибыли и убытки» аккумулируется индивидуальная прибыль юридических лиц, входящих в круг консолидации.

Одной из проблем учета является консолидирование отчетных данных и их документальное оформление. В настоящее время не существует единой схемы документального оформления консолидированных учетных данных, каждая корпорация самостоятельно разрабатывает консолидированные документы на основе общепринятых принципов и учетных традиций. Бухгалтерской проблемой в этом случае является устранение эффекта двойного счета, связанного с перераспределением инвестиций и внутригрупповыми операциями. Вследствие этого особое внимание уделяется разработке учетно-отчетных документов дочерних обществ. Нами предлагается форма одного из таких документов – трансформированного регистра записей хозяйственных операций (табл. 1). Записи в данном регистре выполняются путем элиминирования, что позволяет аннулировать обороты по внутригрупповым операциям и отразить изменения в составе средств и источников отдельной организации и всей консолидированной группы. Использование в учете таких трансформированных регистров, по нашему мнению, облегчает составление консолидированной финансовой отчетности, в том числе и отчета о прибылях и убытках.

Таблица 1. Трансформированный регистр записей хозяйственных операций для группы организаций

Хозяйственная операция	Материнское общество			Дочернее общество			Корректирующие записи		
	Сумма	Корреспонденция счетов		Сумма	Корреспонденция счетов		Сумма	Корреспонденция счетов	
		дебет	кредит		дебет	кредит		дебет	кредит
Отражена продажа продукции внутри корпорации:									
счет-фактура	1 888	78.2	92	1 600	10	78.1			
НДС 18 %	288	92	68	288	19	78.1	288	68	19
себестоимость продукции	1 400	92	43						
финансовый результат	200	92	99						
Оплата счет-фактуры	1 888	51	78.2	1 888	78.1	51			
Поправка к консолидированному балансу							200	99	10

Таким образом, в представленной форме появляется возможность отражения множества бухгалтерских записей, которые характерны для групповых операций:

– исключены дебиторская и кредиторская задолженности между организациями, входящими в круг консолидации (Дебет 78.2 Кредит 78.1–1 888 руб.);

– обеспечено отражение нереализованной прибыли у организации-продавца с одновременным исключением ее из консолидированной отчетности (Дебет 99 Кредит 10).

При формировании информации о консолидированной облагаемой базе по налогу на прибыль ответственный участник (материнское общество) руководствуется правилом, определенным п. 1 ст. 278.1 НК РФ, т.е. учитывает все доходы и расходы участников группы. При этом доходы участников группы, подлежащие налогообложению у источника выплаты (дивиденды), в консолидированную налоговую базу не включаются [14].

Таблица 2. **Корректировочные записи при неиспользовании приобретенных ценностей**

Хозяйственная операция	ДЗО 1			ДЗО 2			Корректирующие записи		
	Сум-ма	Корреспонденция счетов		Сум-ма	Корреспонденция счетов		Сум-ма	Корреспонденция счетов	
		де-бет	кредит		де-бет	кредит		де-бет	кредит
Отражена продажа продукции внутри корпорации:									
счет-фактура	18 000	78.2	92	15 000	10	78.1	18 000	78.1	78.2
НДС 18 %	3 000	92	68	3 000	19	78.1	3 000	68	19
себестоимость продукции	10 000	92	43						
финансовый результат	5 000	92	99				5 000	99	10

Вместе с тем невозможно напрямую подсчитать выручку и себестоимость в таких операциях и исключить их из соответствующих показателей отчета о финансовых результатах и отчета о совокупном доходе, скорректировав, таким образом, внутригрупповые продажи. Это обусловлено тем, что данные отчетов о корректировке внутригрупповых продаж должны соответствовать данным баланса. Поэтому при любом уменьшении операционной прибыли, а следовательно, и чистой прибыли в отчете о совокупном доходе (отчете о финансовых результатах) необходимо на равную сумму уменьшить показатель нераспределенной прибыли (собственного капитала) в пассиве баланса. При этом корректировка баланса зависит от метода учета приобретенной продукции у потребителя, а в последующем – и от использования этой продукции, являющейся предметом сделки, между организациями круга консолидации. Корректировке также подлежит показатель «Доходы от участия в других организациях», полученный в результате суммирования отчетных данных. Его следует уменьшить на сумму дивидендов, выплаченных дочерними обществами материнскому обществу и друг другу, а также скорректировать с учетом данных, полученных после консолидации показателей отчета о совокупном доходе за предыдущий период.

Корректировку статей баланса на сумму нереализованной прибыли можно осуществить одним из следующих способов [15, 16]:

1. Наиболее простой метод корректировки: приобретенные товарно-материальные ценности не перемещались, а следовательно, и внутригруппо-

вая прибыль (нереализованная прибыль – НРП), учтенная в их стоимости, также не перемещалась (табл. 2). В соответствии с предложенной методикой отражения внутригрупповых расчетов на счете 92 «Внутрикорпоративные продажи» выявляется величина нереализованной прибыли, на которую при составлении консолидированной отчетности корпорации одновременно уменьшается общая величина прибыли, и показатель, в который входят остатки по приобретенным ценностям.

2. Приобретенная продукция частично использована в производстве и выпущена готовая продукция.

Если на конец отчетного периода имеется незавершенное производство, то соответственно вслед за стоимостью продукции нереализованная внутригрупповая (внутрикорпоративная) прибыль должна быть распределена между счетами учета приобретенного сырья, производства и готовой продукции, как правило, пропорционально остаткам. При корректировке консолидированной отчетности показатели актива баланса, соответствующие этим счетам, должны быть уменьшены (табл. 3).

Таблица 3. Корректировочные записи при частичном использовании приобретенных ценностей

Хозяйственная операция	ДЗО 1			ДЗО 2			Корректирующие записи		
	Сум-ма	Корреспонденция счетов		Сум-ма	Корреспонденция счетов		Сум-ма	Корреспонденция счетов	
		де-бет	кре-дит		де-бет	кре-дит		де-бет	кре-дит
Отражена продажа продукции внутри корпорации:									
счет-фактура	18 000	78.2	92	15 000	10	78.1			
НДС 18 %	3 000	92	68	3 000	19	78.1	3 000	68	19
себестоимость продукции	10 000	92	43						
финансовый результат	5 000	92	99						
Отпущены материалы в производство				10 000	20	10			
Оприходована готовая продукция (стоимость израсходованных материалов)				8 000	43	20			
Поправка к консолидированному балансу:									
НРП, относящаяся к остатку материалов	$5\,000 \cdot 5\,000 / 15\,000$						1 667	99	10
НРП, относящаяся к незавершенному производству	$5\,000 \cdot 2000 / 15\,000$						666	99	20
НРП, относящаяся к готовой продукции	$5\,000 \cdot 8\,000 / 15\,000$						2 667	99	43

3. Часть выпущенной готовой продукции реализована покупателям, не входящим в круг консолидации.

Соответствующая часть нереализованной прибыли должна отражаться по дебету счета продаж, где накапливаются данные о себестоимости реализованной продукции, которые влияют на формирование показателя себестоимости и соответственно прибыли в отчете о совокупном доходе и показателя прибыли пассива баланса. Таким образом, нереализованная внутригрупповая прибыль, дошедшая до счетов учета финансового результата, влияет не на корректировку (уменьшение) статей актива баланса, а на корректировку (увеличение) статей пассива баланса (прибыли) (табл. 4).

Таблица 4. Корректировочные записи при частичной продаже продукции покупателям вне круга консолидации

Хозяйственная операция	ДЗО 1			ДЗО 2			Корректирующие записи		
	Сум-ма	Корреспонденция счетов		Сум-ма	Корреспонденция счетов		Сум-ма	Корреспонденция счетов	
		де-бет	кредит		де-бет	кредит		де-бет	кредит
Отражена продажа продукции внутри корпорации									
счет-фактура	18 000	78.2	92	15 000	10	78.1			
НДС 18 %	3 000	92	68	3 000	19	78.1	3 000	68	19
себестоимость продукции	10 000	92	43						
финансовый результат	5 000	92	99						
Оприходована готовая продукция (стоимость израсходованных материалов)				8 000	43	20			
Списана себестоимость проданной продукции (стоимость израсходованных материалов)				7 000	90	43	(7 000)	(99)	(43)
Поправка к консолидированному балансу:									
НРП, относящаяся к остатку материалов	$5\,000 \cdot 5\,000 / 15\,000$						1 667	99	10
НРП, относящаяся к незавершенному производству	$5\,000 \cdot 2\,000 / 15\,000$						666	99	20
НРП, относящаяся к готовой продукции	$5\,000 \cdot 1\,000 / 15\,000$						333	99	43

4. Часть выпущенной готовой продукции реализована покупателям, входящим в круг консолидации.

Таблица 5. Корректировочные записи при частичной внутригрупповой продаже изготовленной продукции

Хозяйственная операция	ДЗО 1			ДЗО 2		
	Сумма	Корреспонденция счетов		Сумма	Корреспонденция счетов	
		дебет	кредит		дебет	кредит
Отражена продажа продукции внутри корпорации:						
счет-фактура 1	18000	78.2	92	15000	10	78.1
НДС 18 %	3 000	92	68	3 000	19	78.1
счет-фактура 2				10620	78.2	92
НДС 18 %				1 620	92	68
себестоимость продукции	10000	92	43	7 000	92	43
финансовый результат	5 000	92	99	2 000	92	99
Отпущены материалы в производство				10000	20	10
Оприходована готовая продукция (стоимость израсходованных материалов)				8 000	43	20
Поправка к консолидированному балансу:						
НРП, относящаяся к остатку материалов	$5\,000 \cdot 5\,000 / 15\,000$					
НРП, относящаяся к незавершенному производству	$5\,000 \cdot 2\,000 / 15\,000$					
НРП, относящаяся к готовой продукции	$5\,000 \cdot 1\,000 / 15\,000$					

Продолжение табл. 5

Хозяйственная операция	ДЗО 3			Корректирующие записи		
	Сумма	Корреспонденция счетов		Сумма	Корреспонденция счетов	
		дебет	кредит		дебет	кредит
Отражена продажа продукции внутри корпорации:						
счет-фактура 1						
НДС 18 %				3 000	68	19
счет-фактура 2	9 000	10	78.1			
НДС 18 %	1 620	19	78.1	1 620	68	19
себестоимость продукции						
финансовый результат				2 000	99	10
Отпущены материалы в производство						
Оприходована готовая продукция (стоимость израсходованных материалов)						
Поправка к консолидированному балансу:						
НРП, относящаяся к остатку материалов				1 667	99	10
НРП, относящаяся к незавершенному производству				666	99	20
НРП, относящаяся к готовой продукции				333	99	43

Это самый сложный с точки зрения корректности учета сценарий распределения нереализованной прибыли и тем не менее возникающий в любых крупных корпорациях, в которых сделки между организациями группы носят постоянный характер. Данный способ корректировки нереализованной прибыли характерен для ОАО «РЖД», так как в силу особенностей деятельности железнодорожного транспорта ряд организаций, входящих в корпорацию, оказывают услуги в основном друг другу.

В данном случае внутригрупповую прибыль, дошедшую до счетов реализации, необходимо суммировать с прибылью, вновь возникшей, в связи с реализацией продукции между организациями группы, и заново отслеживать ее движение у организации-покупателя. Другими словами, начинается новый цикл движения внутригрупповой (нереализованной) прибыли, и таких циклов может быть значительное число, следовательно, нереализованная прибыль, обращающаяся в них, имеют существенную долю (табл. 5).

При составлении консолидированной отчетности значительную роль играет способ определения нераспределенной прибыли. Одним из таких способов является синхронизация оборотов между организациями, входящими в круг консолидации. При этом каждой операции по реализации продукции (товаров, услуг) необходимо сопоставить операцию по их приобретению. Таким образом, синхронизация оборотов по внутригрупповым операциям позволит определить, на каком из счетов бухгалтерского учета первоначально отражена прибыль от внутригрупповой продажи. Чем точнее будет выполнена детализация объекта, содержащего нереализованную прибыль (счет, субсчет или более глубокий аналитический уровень учета), тем точнее результаты расчетов. Идеальным вариантом расчетов будет являться вариант с выполнением синхронизации оборотов по каждой операции. В случае если по каким-либо причинам невозможно организовать аналитический учет для осуществления точной синхронизации, то следует ограничиться синхронизацией оборотов, например, по каждому виду (или группе) материальных ценностей или услуг. При наличии общекорпоративной системы аналитических данных синхронизация может полностью проводиться в автоматическом режиме путем получения отчетов из учетных систем каждой организации группы и их сопоставлением.

Вследствие перемещения нереализованной прибыли между активами организаций, входящих в круг консолидации, возникает эффект цикличности в распространении нереализованной прибыли. Цикличность неизбежно возникает, если одно и то же дочернее (зависимое) общество во внутригрупповых операциях выступает и в качестве покупателя и в качестве продавца. Таким образом, для ручного учета процесс определения нереализованной (внутригрупповой) прибыли представляется трудоемким и сложным, а в некоторых случаях и практически невозможным. Решить задачу нахождения верной суммы нереализованной прибыли можно только с использованием средств автоматизации [15, 16]. Алгоритм такого решения – это построение и решение системы уравнений, моделирующей процесс распространения нереализованной прибыли в группе организаций. Следовательно, информация о нереализованной прибыли должна храниться в системе консолидации как в разрезе

Для каждого ДЗО, входящего в корпорацию, прибыль от продаж продукции внутри группы ничем не отличается от прочей заработанной прибыли. Такая прибыль на общих основаниях включается в налоговую базу и формирует налоговое обязательство по налогу на прибыль каждого налогоплательщика [14]. При составлении консолидированной отчетности данное налоговое обязательство подлежит учету (или, если налоговое обязательство погашено, учитываются операции по его погашению в общей сумме обязательств группы), в то время как прибыль, приведшая к его возникновению, — нет.

Таблица 6. Нереализованная прибыль в разрезе счетов дочерних и зависимых обществ

[illegible]

Это и приводит к необходимости отражать специальный налоговый резерв – «отложенный налоговый актив». Отложенный налоговый актив для целей консолидированной отчетности учитывается корреспонденцией счетов: Дебет 09 «Отложенные налоговые активы» Кредит 99 «Прибыли и убытки». При составлении отчетности в последующих периодах созданный налоговый актив постоянно корректируется (увеличивается или уменьшается). Согласно письму Министерства финансов РФ от 10.02.2012 г. № 03-03-10/11 налоговые органы по месту нахождения организаций – участников консолидированной группы налогоплательщиков, а также по месту нахождения их обособленных подразделений отражают сведения по налогу на прибыль на основании налоговых деклараций (решений налоговых органов и судов по налоговым обязательствам за отчетные (налоговые) периоды) до вхождения организаций в состав консолидированной группы налогоплательщиков. Кроме того, организации-участники представляют налоговые декларации участников консолидированной группы налогоплательщиков, получающих доходы, не включаемые в консолидируемую налоговую базу этой группы в части исчисления налога в отношении таких доходов.

Использование предлагаемой системы учета расчетов внутри круга консолидации позволит более качественно элиминировать внутрикорпоративные операции и определять нереализованную прибыль. А следовательно, и составлять консолидированную отчетность, в которую не включаются:

1) выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) между материнским обществом и дочерними (зависимыми) обществами, между дочерними обществами одной корпорации, а также затраты, приходящиеся на эту реализацию;

2) дивиденды, выплачиваемые дочерними обществами материнскому обществу либо другим дочерним обществам, а также дивиденды, выплачиваемые материнским обществом своим дочерним обществам;

3) любые иные доходы и расходы, возникающие в результате операций между материнским обществом и ДЗО, а также между дочерними (зависимыми) обществами.

Литература

1. Федорович Т.В., Дрожжина И.В. Проблемы формирования информации о финансовых результатах деятельности холдинга // *Международный бухгалтерский учет*. 2013. № 23 (269).
2. Федорович Т.В., Дрожжина И.В. Проблемы формирования отчетности по сегментам // *Экономика железных дорог*. 2011. № 7.
3. Кунгуров Ю.А., Федорович В.О. Финансовый менеджмент в условиях реформирования крупных производственных комплексов. Новосибирск: САФБД, 2009. 198 с.
4. Касьяненко Е.А. Формирование качественной учетной информации о финансовых результатах деятельности сельскохозяйственных организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2012. 24 с.
5. Федорович Т.В. Информационно-аналитическое обеспечение экономических интересов субъектов корпоративных отношений. Новосибирск: САФБД, 2008. 417 с.
6. Федорович В.О. Обеспечение государственных интересов при формировании механизма управления имущественными комплексами крупных корпораций // *Дайджест-финансы*. 2013. № 8.

7. Камысовская С.В., Захарова Т.В. Сравнительный анализ структуры и состава показателей основных форм консолидированного отчета по РСБУ и МСФО (статья) // Экономический анализ: теория и практика. 2010. № 2.

8. Буракова О.В. Методология консолидированного учета в корпоративных группах Российской Федерации: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Оренбург, 2008. 42 с.

9. Комков В.В. Учет и анализ корпоративного финансового результата в холдингах: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2010. 18 с.

10. Леонтьев С.Ю. Консолидированный учет группы взаимосвязанных организаций: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2011. 24 с.

11. Сапожникова Н.Г. Развитие методологии и практики корпоративного учета и отчетности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Воронеж, 2009. 48 с.

12. Медведева В.Е. Учет и консолидация в отчетности прибылей и убытков агропродовольственного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Астрахань, 2011. 25 с.

13. Плотников В.С., Шестакова В.В. Финансовый и управленческий учет в холдингах. М.: ИД ФБК ПРЕСС, 2004. 336 с.

14. Федорович В.О., Федорович Т.В. Финансирование инноваций при формировании консолидированной группы налогоплательщиков в корпорации – холдинга // Сибирская финансовая школа. 2012. № 5 (94).

15. Юхнов А.С. Консолидация отчетности группы компаний – внесем ясность [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ec-network.ru/i>

16. Дроzhжина И.В. Методы корректировки прибыли в целях консолидации финансового результата холдинга // Перспективы развития теории и практики бухгалтерского учета в инновационной экономике – 2013: сб. науч. тр. по материалам междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск: НГУЭУ, 2013.

Fedorovich Tatjana V.¹, Drozhzhina Inna V.²

¹Department of Accounting, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia. E-mail: tani_vf@mail.ru

²Department of Accounting and Audit in the Railway Industry, Siberian State Transport University, Novosibirsk, Russia. E-mail: sovdiv@211.ru

CONSOLIDATED ACCOUNTING OF CORPORATE PROFIT: METHODOICAL ASPECTS.

Keywords: Corporate profit; Intra-group settlements; Consolidated accounting.

The accumulation of reliable information about the financial condition of any corporation can be achieved by introducing the consolidated accounting to entities within the corporate structure and, in the future, by drawing up the consolidated financial statements. In constructing the system of consolidated accounting in large corporations, it is advisable to consider a number of its features, and in the first place, the need for the elimination of intercompany transactions carried out between organizations of consolidation circle.

In forming the information system for stating and auditing financial results that would satisfy the interests of all groups of financial statement users it is important to eliminate the contradictions found in the accounting regulation system and the regulatory system.

To accumulate information about not only the activity of the parent company, but also the activity of its subsidiaries and affiliates, it is suggested to complement the existing accounting scheme with the consolidated accounting system that is required to establish the relationship between indicators of individual and consolidated financial statements. Such an approach would reflect the facts of economic life within the consolidation circle, increase the level of control over the intercompany transactions, adjust the intercompany sales and retained earnings recognized as an asset. A form of transformational register of business transactions is suggested to solve the problem of eliminating the effect of double counting due to the redistribution of investments and intercompany transactions. The elimination procedure allows terminating the turnover of intragroup transactions and reflecting changes in due and resources of both an individual organization and an entire corporation.

In this case, the data from the report on the adjustment of intercompany sales should correspond to the balance sheet. Balance adjustment depends on the method of accounting of products purchased by a consumer, and in future, on the use of this product – bargain item – in the organizations of consolidation circle. Various methods of balance sheet items adjustment are suggested depending on the amount of unrealized gains.

The method for determining the retained earnings plays a significant role in the preparation of the consolidated financial statements. One of such methods is to synchronize the turnovers between organizations within the consolidation circle. Given the corporate-wide analytical data system, the synchronization can be carried out fully automatically by obtaining reports from the accounting systems of each organization group and comparing them. Using the proposed accounting system for internal transactions within the consolidation circle will allow for better intra-company transactions elimination and identification of unrealized gains and, consequently, preparation of consolidated accounts.

References

1. Fedorovich T.V., Drozhzhina I.V. Problemy formirovaniya informatsii o finansovykh rezul'tatakh deyatelnosti kholdinga. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchët*, 2013, no. 23 (269).
2. Fedorovich T.V., Drozhzhina I.V. Problemy formirovaniya otchetnosti po segmentam. *Ekonomika zheleznykh dorog*, 2011, no. 7.
3. Kungurov Yu.A., Fedorovich V.O. *Finansovyy menedzhment v usloviyakh reformirovaniya krupnykh proizvodstvennykh kompleksov* [Financial management in the conditions of reforming large production complexes]. Novosibirsk, SAFBD Publ., 2009. 198 p.
4. Kas'yanenko E.A. *Formirovaniye kachestvennoy uchetnoy informatsii o finansovykh rezul'tatakh deyatelnosti sel'skokhozyaystvennykh organizatsiy. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Enhancing qualitative characteristics of accounting information on the financial results of farming companies. Synopsis of PhD in Econ.Diss.]. Krasnodar, 2012. 24 p.
5. Fedorovich T.V. *Informatsionno-analiticheskoye obespecheniye ekonomicheskikh interesov sub'yektov korporativnykh otноsheniy*. Novosibirsk, SAFBD Publ., 2008. 417 p.
6. Fedorovich V.O. Obespecheniye gosudarstvennykh interesov pri formirovanii mekhanizma upravleniya imushchestvennymi kompleksami krupnykh korporatsiy. *Daydzhest-finansy*, 2013, no. 8.
7. Kamysovskaya, S.V., Zakharova, T.V. *Sravnitel'nyy analiz struktury i sostava pokazateley osnovnykh form konsolidirovannogo otcheta po RSBU i MSFO. Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*, 2010, no. 2.
8. Burlakova O.V. *Metodologiya konsolidirovannogo ucheta v korporativnykh gruppakh Rossiyskoy Federatsii. Avtoref. dis. dokt. ekon. nauk* [Methodology of consolidated accounting in corporation groups in the Russian Federation. Synopsis of Dr. Econ. Sci. Diss.]. Orenburg, 2008. 42 p.
9. Komkov V.V. *Uchet i analiz korporativnogo finansovogo rezul'tata v kholdingakh. Avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Accounting and analysis of the corporate financial result in holdings. Synopsis. PhD in Econ.Diss.]. Saratov, 2010. 18 p.
10. Leont'yev S.Yu. *Konsolidirovanny uchët gruppy vzaimosvyazannykh organizatsiy. Avtoref. dis. kand. ekon. nauk. Kazan'*, 2011. 24 p.
11. Sapozhnikova N.G. *Razvitiye metodologii i praktiki korporativnogo ucheta i otchetnosti. Avtoref. dis. dokt. ekon. nauk. Voronezh*, 2009. 48 p.
12. Medvedeva V.E. *Uchet i konsolidatsiya v otchetnosti pribyley i ubytkov agroproduktivnogo kompleksa. Avtoref. dis. kand. ekon. nauk. Astrakhan'*, 2011. 25 p.
13. Plotnikov, V.S., Shestakova V.V. *Finansovyy i upravlencheskiy uchët v kholdingakh* [Financial and management accounting in holdings]. Moscow, ID FBK PRESS, 2004. 336 p.
14. Fedorovich V.O., Fedorovich T.V. *Finansirovaniye innovatsiy pri formirovanii konsolidirovannoy gruppy nalogoplatel'shchikov v korporatsii – kholdinga. Sibirskaya finansovaya shkola*, 2012, no. 5 (94).
15. Yukhnov A.S. *Konsolidatsiya otchetnosti gruppy kompaniy – vnesem yasnost'*. Available at: <http://www.ec-network.ru/i> (accessed 25 October 2014).
16. Drozhzhina I.V. *Metody korrektyrovki pribyli v tselyakh konsolidatsii finansovogo rezul'tata kholdinga. Perspektivy razvitiya teorii i praktiki bukhgalterskogo ucheta v innovatsionnoy ekonomike – 2013* [Proc. Prospects of Development of the Theory and Practice of Accounting in Innovation Economy-2013]. Novosibirsk, NGUEU, 2013. 564 p.

For referencing:

Fedorovich T.V., Drozhzhina I.V. Konsolidirovanny uchët korporativnoy pribyli: metodicheskiy aspekt [Consolidated accounting of corporate profit: methodical aspects]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 29), pp. 170-185.

ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 331.546

Н.Л. Казначеева, О.М. Тетерюкова

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ: СУЩНОСТНОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ОЦЕНКА

В статье предлагаются обобщенные результаты проведенного анализа сущностного содержания такой категории, как «профессиональная компетентность», а также различные подходы и диагностический инструментарий для ее оценки и на основе этого предложена методическая программа, позволяющая повышать профессиональную компетентность специалистов экономического профиля.

Ключевые слова: инновационная образовательная модель, компетентностный подход, профессиональная компетентность, компетенция.

Стратегия проведения реформы высшего профессионального образования должна исходить из необходимости формирования такой образовательной модели, которая задавала бы верный тренд инновационного прогресса и обеспечивала подготовку специалистов для экономики, основанной на знаниях. Инновационная трансформация высшего профессионального образования предполагает, что система подготовки кадров не должна исходить только из потребностей рынка труда, а сама призвана стать генератором новых идей, креативных решений, источником создания богатой социокультурной среды.

При этом ключевым императивом инновационной образовательной модели считаем ее построение как целостного системного объекта, что и предполагает внедряемый в содержание современного высшего образования компетентностный подход.

Основными дефинициями компетентностной модели являются «компетенция» и «компетентность» работника, специалиста, руководителя и т.п. Дадим их краткую характеристику (табл. 1).

Итак, кратко содержательный смысл категории «компетенция» можно определить как предметную сферу, в которой индивидуум хорошо осведомлен и проявляет готовность к выполнению деятельности, а компетентность – это интегрированная характеристика качеств личности, которая проявляется как результат подготовки выпускника вуза при выполнении деятельности в конкретных сферах.

По нашему мнению [8], само понятие компетенции предполагает его толкование как системного образования взаимосвязанных и взаимодействующих знаний, умений и навыков, которыми должен обладать специалист, а также оно включает интеграцию его личностных и профессиональных характеристик. Категория «компетентность» также обладает сложным, емким содер-

Таблица 1. Различные определения понятий «компетенция» и «компетентность»

Автор	Определение (краткая характеристика)
Зимняя И.А. [1. С. 34]	Компетенция – это единство знаний, навыков и отношений в процессе профессиональной деятельности, определяемых требованиями должности, конкретной ситуации и бизнес-целями организации
Макклеланд Дэвид [2. С. 3]	Компетенции – это некоторые факторы, влияющие на эффективность профессиональной деятельности
Исмагилова Ф.С. [3. С. 32]	Под компетенцией в общем смысле понимают личностные ресурсы человека, его квалификацию (знания, опыт), позволяющие принимать участие в разработке определенного круга решений или решать самому благодаря наличию у него определенных знаний, навыков
Огарев Е.И. [4. С. 56]	Компетентность – это категория оценочная, она характеризует человека как субъекта специализированной деятельности в системе общественного труда и предполагает: – глубокое понимание существа выполняемых задач и проблем; – хорошее знание опыта, имеющегося в данной области, активное овладение его лучшими достижениями; – умение выбирать средства и способы действия, адекватные конкретным обстоятельствам места и времени; – чувство ответственности за достигнутые результаты; – способность учиться на ошибках и вносить коррективы в процесс достижения целей
Исмагилова Ф.С. [3. С. 64]	Под профессиональной компетентностью понимается осведомленность работника относительно определенной профессиональной деятельности, профессиональное поле, в котором он действует, а также способность к эффективной реализации в практической деятельности своей профессиональной квалификации и опыта. В структуре профессиональной компетентности выделяются такие основные элементы, как знания, опыт (умения, навыки, профессиональная интуиция), профессиональная культура и личностные качества работника
Петровская Л.А., Растянинников П.В. [5. С. 28–30]	Компетентность – это уровень умения личности, отражающий степень соответствия определенной компетенции и позволяющий действовать конструктивно в изменяющихся социальных условиях. Общекультурная компетентность – это основа профессиональной компетентности, основными направлениями которой при личностно-ориентированном подходе являются личностные потенциалы
«Компетентность...» [6. С. 250]	Компетентность – это специфическая способность, необходимая для эффективного выполнения конкретного действия в конкретной предметной области, включающая узкоспециальные знания, особого рода предметные навыки, способы мышления, а также понимание ответственности за свои действия
Чошанов М.А. [7. С. 11]	Компетентность – это мобильность знания + гибкость метода + критичность мышления

жанием, интегрирующим профессиональные, социально-психологические, правовые и другие аспекты. В обобщенном виде компетентность специалиста представляет собой органическое целое способностей, качеств и свойств личности, необходимых для успешной профессиональной деятельности в той или иной сфере, а также позволяющих действовать самостоятельно и ответственно.

Становление специалиста, заключающееся в полноценном овладении профессией, определяется важностью профессионального самоопределения на протяжении всей жизни и выстраивания индивидуальных моделей профессиональных стратегий. Основными этапами развития профессиональных качеств в системе непрерывного образования, которое становится концептуальным основанием изменений в образовательной системе, являются профориентация, профотбор, изучение специальных дисциплин, овладение технологиями достижения карьерного роста, профессиональная адаптация, изменение и повышение квалификации, о чем пойдет речь в дальнейшем при представлении результатов проведенного обследования процесса формирования профессиональных компетенций руководителей, менеджеров, специалистов.

В связи с этим прежде всего необходимо обратить внимание на роль и значение в целом экономического и, в частности, управленческого образования для тех, кто будет трудиться в инновационных условиях, а также на проблемы формирования их профессиональных компетентностей.

Дело в том, что сложившаяся ситуация породила главное противоречие в сфере экономического образования, которое заключается в несоответствии качества подготовки экономистов и уровня сформированности их компетентностей с потребностями общества в специалистах соответствующей квалификации.

В настоящее время возникает настоятельная необходимость формирования у руководителей совершенно новых компетенций, которые включали бы готовность к гибким предпринимательским решениям в нестандартных ситуациях, осуществлению инновационной деятельности, активному использованию информационных ресурсов и технологий, а также выработку качеств коммуникативных и деловых лидеров, владеющих инструментарием организации коллективной творческой деятельности. Ведь большая часть возникающих трудностей в управлении связана в первую очередь с недостаточным уровнем развития профессиональной культуры и компетентности у руководителей.

Формирование профессиональной компетентности происходит в процессе образования и самообразования специалиста. Поэтому в Новосибирском филиале АНО ВПО «Российская академия предпринимательства», начиная с 2001 г. по настоящее время, проводилась программа «Персональный менеджмент», которая направлена на выявление уровня сформированности профессиональных компетенций и определение основных подходов к развитию профессионализма руководителей бизнеса.

Итак, основными причинами целесообразности разработки и реализации этой программы стали следующие:

- 1) наличие проблем в подготовке современных экономистов, так назы-

ваемых инженеров бизнеса, способных к реализации миссии конкретного бизнеса, умеющих выстраивать взаимоотношения в бизнесе, а также проблем формирования профессиональных компетентностей в сфере экономического образования;

2) ограниченность управленческой компетентности, которая, в свою очередь, может привести к ограничению реализации инновационных проектов и научно-исследовательских программ, способствующих прогрессивному развитию предприятий и организаций;

3) управление профессиональным развитием будущего специалиста, предполагающее организацию мониторинга на всех этапах обучения и создание информационной базы данных для регулирования процесса развития и совершенствования профессиональной культуры специалиста (руководителя).

Следовательно, актуальность программы «Персональный менеджмент» обусловлена, с одной стороны, недостаточностью научного обоснования сущностного содержания самого понятия «профессиональная компетентность руководителя», а с другой – необходимостью разработки методов и способов ее формирования у современных руководителей, менеджеров и специалистов.

Целью разработки и применения данной методической программы является определение условий формирования профессиональной компетентности руководителей организаций, а также выявление подходов к развитию их профессионализма.

Поставленная цель достигалась проведением обследования в соответствии со следующей логикой:

- проанализировать существующие подходы к определению профессиональной компетентности руководителя и дать трактовку, адекватную исследовательским задачам;

- с помощью диагностического инструментария оценить качество работы по формированию профессиональной компетентности управленческих кадров;

- разработать и апробировать обучающую программу, способствующую повышению профессионализма руководителей;

- определить результативность предложенных мероприятий.

На сегодня в научной литературе нет однозначного толкования понятия «профессиональная компетентность руководителя». Разнообразие и разноплановость трактовок обусловлены различием научных подходов (личностно-деятельностного, системно-структурного, информационного, культурологического и др.) к решаемым исследователями научным задачам.

Поэтому профессиональная компетентность руководителя рассматривается с различных позиций, например, как совокупность знаний и умений, определяющих продуктивность трудовой деятельности; объем навыков для выполнения профессиональных задач; сфера профессионального видения; комбинация личностных качеств и свойств, направления развития профессионализации; единство теоретической и практической готовности к труду; способность осуществлять сложные культуросообразные действия; авторитет и социальный статус в конкретной отрасли деятельности и проч.

Сегодня важнейшими для современных руководителей являются «рыночные» качества личности, такие как гибкое креативное мышление, инициативность, предприимчивость, нацеленность на результат, умение взять ответственность на себя, способность рисковать и высокая стрессоустойчивость. При этом увеличивается значимость навыков самоорганизации и организации работы подчиненных, навыков межличностного общения (умения устанавливать контакты и разрешать межличностные конфликты, налаживать взаимодействие с вышестоящим руководством), навыков планирования своей деятельности и деятельности других, умения мотивировать персонал, формировать команды и управлять ими.

На наш взгляд, обобщив существующие толкования понятия профессиональной компетенции руководителя, следует согласиться с позицией М.А. Лукашенко, д.э.н., профессора, вице-президента и заведующего кафедрой корпоративной культуры и PR Московской финансово-промышленной академии [9], который выделяет семь ключевых компетенций топ-менеджеров:

- 1) определение целей и ценностей организации;
- 2) продуктивная работа с внешними и внутренними коммуникациями;
- 3) безошибочный подбор ключевых сотрудников компании;
- 4) оптимизация затрат собственного времени и времени сотрудников компании;
- 5) корректность при установлении «правил игры» в компании;
- 6) управленческий ортобиоз (здоровый и разумный образ жизни);
- 7) поиск нестандартных, нетривиальных решений.

Оценку этих компетенций позволяет провести особая методика, которая является важной составной частью общей программы «Персональный менеджер». Эта методика создана на основе модификации методики, разработанной коллективом Головного центра предлицензионной подготовки (ГЦПП) [10] для повышения квалификации специалистов руководящего звена. Методика «Персональный менеджер» предназначена для определения личностных и профессиональных качеств руководящих работников и специалистов организаций и предприятий любых отраслей и форм собственности.

Использование методики целесообразно при проведении аттестации, при приеме на работу и подборе персонала, поиске резервов на выдвижение, при диагностике выживаемости коллективов и проч.

В качестве методов обследования для оценки уровня профессиональной компетенции и ее развития данная программа использует целый комплекс методических приемов, таких как тестирование, анкетирование, наблюдение, персональные беседы, работа в фокус-группах, курсы лекционных и практических занятий и др. Весь этот инструментарий позволяет определить основные компетенции респондента, степень искажения собственного видения, а при сравнительном анализе нескольких результатов тестирования – внутригрупповую совместимость сотрудников в коллективе.

Используемый диагностический инструментарий предполагает такие виды контрольных процедур, как:

- входная диагностика;

- текущая диагностика;
- итоговая диагностика, включающая практико-ориентированные проекты.

Каждый из этапов проведения контрольно-измерительных процедур имеет определенные цели и результаты.

Так, целью входной диагностики является получение информации, позволяющей, во-первых, дифференцировать испытуемых (например, обучающихся в вузе или слушателей курсов повышения квалификации) по уровню владения профессионально значимыми качествами; во-вторых, скорректировать методику образовательного процесса с учетом запросов обучаемых; в-третьих, провести самодиагностику уровня собственной профессиональной компетентности.

Особенностью входной диагностики является ее интегрированный характер. Ее проведение предполагает анкетирование по 120 вопросам, которые позволяют определить уровень подготовленности респондента к управленческой деятельности.

Тестирование по методике «Персональный менеджер» включает два задания:

1. Определяется степень своего согласия респондентом по каждому из предлагаемых утверждений по 11-балльной шкале (0, 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10), где «10» – полное согласие с утверждением, «0» – полное несогласие.

2. Дается оценка респондентом по 100-балльной шкале для приведенных двадцати двух параметров, описывающих деловые и личностные качества тестируемого, указываются при этом желаемые, по мнению респондента, значения, которые необходимы для достижения максимальной эффективности деятельности на занимаемой им должности.

Методика позволяет определить профессиональные и личностные качества респондента: управленческую компетентность, лидерский потенциал, творческие возможности, коммуникации, волю, надежность, организаторские умения, деловитость, мощност побудителей, должностные притязания, готовность к обучению, самостоятельность деятельности, ожидание благоприятных условий, побудители избегания, побудители сохранения, бюрократический стиль, торможение, противодействие, административный стиль, вседозволенность, объективность самооценки, искажение собственного видения.

Условно все профессиональные и личностные качества разделены на «побудительные», «тормозящие» и «проверочные».

К побудительным качествам отнесены: управленческая компетентность, лидерский потенциал, творческие возможности, коммуникации, воля, надежность, организаторские умения, деловитость, мощност побудителей, должностные притязания, готовность к обучению, самостоятельность деятельности.

К тормозящим качествам относятся: ожидание благоприятных условий, побудители избегания, побудители сохранения, бюрократический стиль, торможение, противодействие, административный стиль, вседозволенность.

Проверочными качествами являются: объективность самооценки и искажение собственного видения, которое не должно превышать 10 единиц.

Исходя из результатов тестирования, осуществляется дифференциация респондентов и их условное отнесение к одной из трех групп:

1. «Руководитель». Для этого типа побудительные качества должны принимать значения 80 единиц и выше. Тормозящие качества должны быть 30 единиц и ниже. Объективность самооценки должна быть 80 единиц и выше.

2. «Менеджер». Для данного типа качества «лидерский потенциал», «творческие возможности», «коммуникации», «воля», «мощность побудителей», «готовность к обучению» и «самостоятельность деятельности» должны принимать значения 80 единиц и выше. А качества «ожидание благополучных условий», «бюрократический стиль», «торможение» и «административный стиль» должны быть менее 30 единиц. Объективность самооценки должна принимать значение 80 единиц и выше.

3. «Специалист». Этому типу свойственны значения 30 единиц и ниже у качеств «управленческая компетентность», «лидерский потенциал», «творческие возможности», «коммуникации», «воля», «мощность побудителей», «должностные притязания», «самостоятельность деятельности», «готовность к обучению». А значения 60 единиц и выше присущи качествам «надежность», «деловитость», «ожидание благополучных условий», «побудители избегания», «побудители сохранения», «бюрократический стиль», «торможение», «противодействие», «административный стиль». Объективность самооценки должна быть не менее 60 единиц.

Полученные результаты по отнесению респондентов к той или иной группе позволяют разрабатывать индивидуальные программы обучения и развития профессиональных и личностных компетенций, которые обеспечат возможности перехода в другую профессиональную группу (например, из «специалиста» в «менеджера»).

Текущая диагностика проводится с целью мониторинга промежуточных результатов процесса подготовки специалистов и руководителей, а также выявления трудностей в ходе освоения профессиональных компетенций.

Текущий контроль используется в процессе формирования необходимых компетенций с помощью проведения всех образовательных методов и технологий.

Анализ результатов текущей диагностики также позволяет произвести необходимые изменения содержания и формы процесса обучения.

И, наконец, целеполаганием итогового контроля становится результирующая оценка успешности прохождения обучающимися программы подготовки и определение степени соответствия их профессиональной компетентности личностным притязаниям на категорию руководителя, менеджера или специалиста. Он включает обязательную для всех слушателей тестовую процедуру.

По итогам обобщения результатов каждого этапа диагностики проводятся индивидуальные собеседования или дополнительное анкетирование, в процессе которых выявляются более глубоко личностные характеристики испытуемых и персональные пожелания относительно корректировки уровня их компетентности, а также содержания и технологии процесса обучения. Следовательно, дифференцированный подход к организации образовательного

пространства обеспечивается путем определения индивидуальных образовательных траекторий.

За последние 10 лет протестировано 527 слушателей, проходивших обучение в VIP группах в Новосибирском филиале АНО ВПО «Российская академия предпринимательства». Возраст респондентов составил 29–53 года, из них женщины – 58%, мужчины – 42%.

Таблица 2. Результаты тестирования респондента 1

Профессиональные и личностные качества	Респондент 1			
	В начале обучения		В конце обучения	
	задано	получено	задано	получено
1. Управленческая компетентность	53	28	49	33
2. Лидерский потенциал	62	23	58	23
3. Творческие возможности	50	19	46	20
4. Коммуникации	75	29	71	37
5. Воля	80	94	76	85
6. Надежность	62	73	58	68
7. Организаторские умения	68	80	64	69
8. Деловитость	42	60	38	64
9. Мощност побудителей	72	85	68	76
10. Должностные притязания	58	68	54	72
11. Готовность к обучению	74	27	70	33
12. Самостоятельность деятельности	50	26	56	36
13. Ожидание благополучных условий	64	76	60	65
14. Побудители избегания	48	67	44	68
15. Побудители сохранения	72	85	68	73
16. Бюрократический стиль	66	78	62	67
17. Торможение	76	79	72	74
18. Противодействие	58	68	54	71
19. Административный стиль	66	78	52	77
20. Вседозволенность	78	82	64	50
21. Объективность самооценки	100	89	70	47
22. Искажение собственного видения	39	46	35	28

Анализ результатов тестирования показал, что 60% слушателей в 2003/2004 учебном году за период обучения улучшили управленческие компетенции на 29% и выше; а в 2012/2013 учебном году 90% слушателей улучшили управленческие компетенции на 35% и выше. Наилучшие результаты показали слушатели возрастной группы 29–39 лет. Обследование слушателей проводилось дважды, в начале и в конце обучения. Анализ результатов тестирования осуществлялся на основе сравнения оцененных самим респондентом качеств (в таблицах обозначено «задано») и полученных результатов после оценки респондентом 120 утверждений (в таблицах обозначено «получено»).

Ниже приведен пример обследования слушателей (респонденты 1, 2, 3 – это условная нумерация трех респондентов из 527 обследованных за 10 лет), проходивших обучение на базе высшего образования в 2012/2013 учебном году. Количественные данные представлены в табл. 2, 3, 4. Графические профили результатов исследования показаны на рис. 1, 2, 3.

Далее (рис. 1) представлен графический профиль динамики профессиональных и личностных качеств респондента 1.

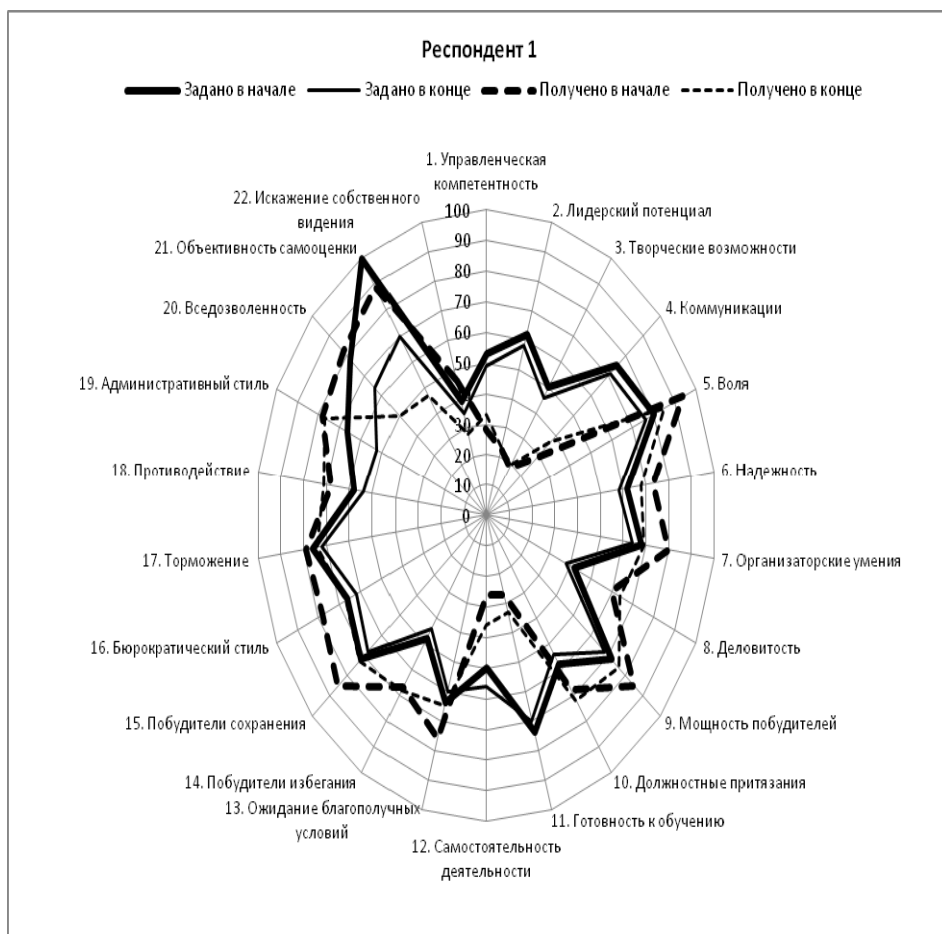


Рис. 1. Графический профиль результатов исследования по респонденту 1

Искривление собственного видения у респондента 1 в начале обучения составляло 7 единиц (занижено на 7 единиц), в конце обучения – также 7 единиц (завышено на 7 единиц). Объективность самооценки в начале обучения была 89 единиц, а в конце обучения стала 47 единиц. Хотя респондент оценивал данный параметр выше в начале (100 единиц) и в конце (70 единиц) обучения.

Анализ полученных результатов тестирования показал, что респондент 1 может быть отнесен к типу «специалист». У данного респондента профессиональные качества: «надежность», «деловитость», «ожидание благополучных условий», «побудители избегания», «побудители сохранения», «бюрократический стиль», «торможение», «противодействие», «административный стиль» – в начале и в конце обучения имеют значения 60 единиц и выше. А профессиональные и личностные качества: «управленческая компетентность», «лидерский потенциал», «творческие возможности» – в начале и в конце обучения составляли 30 единиц и ниже. Вместе с тем профессиональные и личностные качества: «воля», «мощность побудителей», «должностные притязания» – оценены в начале и в конце обучения выше 60 единиц. Это указывает на то, что в перспективе респондент 1 может быть отнесен к типу «менеджер».

Таблица 3. Результаты тестирования респондента 2

Профессиональные и личностные качества	Респондент 2			
	В начале обучения		В конце обучения	
	задано	получено	задано	получено
1. Управленческая компетентность	90	87	95	88
2. Лидерский потенциал	95	86	95	85
3. Творческие возможности	98	92	95	92
4. Коммуникации	90	80	95	83
5. Воля	96	86	95	87
6. Надежность	100	88	100	94
7. Организаторские умения	99	86	100	93
8. Деловитость	90	82	91	89
9. Мощность побудителей	85	84	90	91
10. Должностные притязания	90	86	85	89
11. Готовность к обучению	90	86	90	91
12. Самостоятельность деятельности	90	82	95	88
13. Ожидание благополучных условий	80	24	50	21
14. Побудители избегания	35	30	30	26
15. Побудители сохранения	50	26	35	27
16. Бюрократический стиль	40	28	35	27
17. Торможение	45	22	40	24
18. Противодействие	35	28	40	25
19. Административный стиль	30	29	35	30
20. Вседозволенность	30	27	25	22
21. Объективность самооценки	95	91	95	94
22. Искажение собственного видения	10	6	10	5

Подтверждением этому является положительная динамика профессиональных и личностных качеств: «коммуникации», «самостоятельность деятельности», «готовность к обучению», которые в начале обучения имели зна-

чение менее 30 единиц, а в конце обучения выше 30 единиц (37 – «коммуникации», 33 – «готовность к обучению», 36 – «самостоятельность деятельности»).

Далее (рис. 2) изображен графический профиль динамики профессиональных и личностных качеств респондента 2.

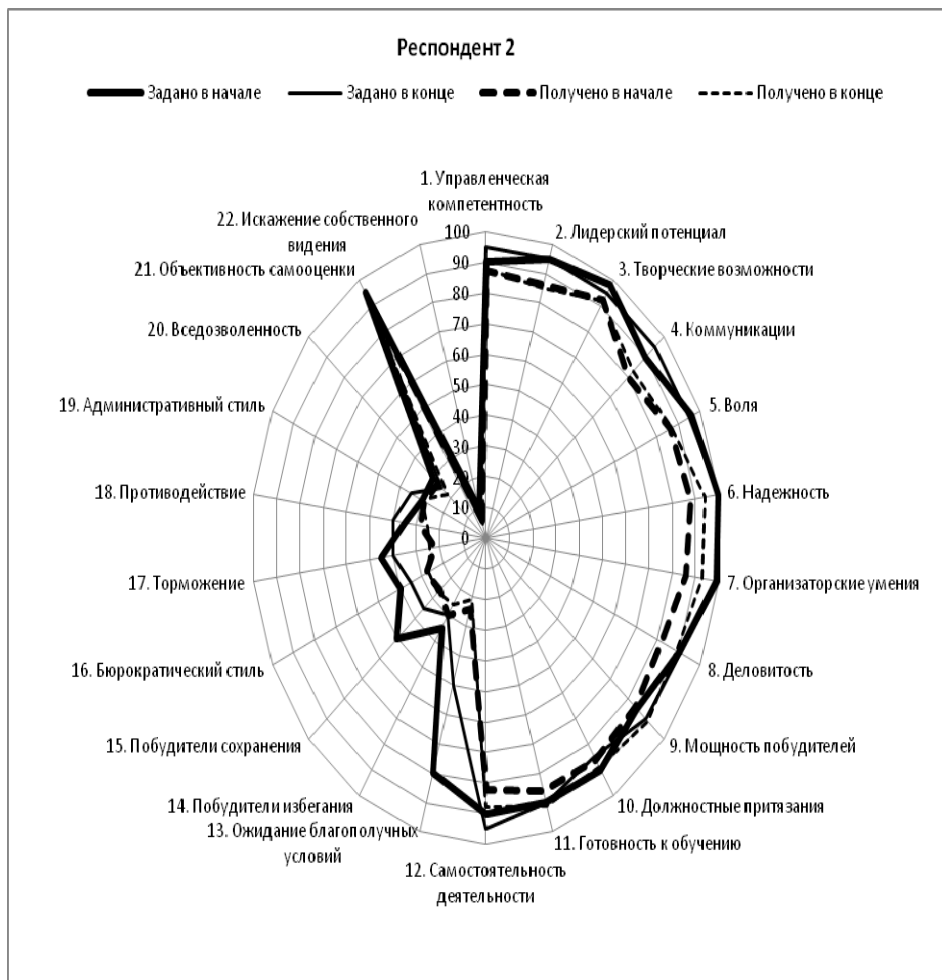


Рис. 2. Графический профиль результатов исследования по респонденту 2

Искажение собственного видения у респондента 2 в начале обучения составляло 4 единицы (завышено на 4 единицы), в конце обучения – 5 единиц (завышено на 5 единиц). Объективность самооценки в начале обучения была 91 единица, а в конце обучения стала 94 единицы.

Результаты тестирования показывают (табл. 3 и рис. 2), что респондент 2 может быть отнесен к типу «руководитель» в начале и в конце обучения, так как все побудительные качества имеют значения 80 единиц и выше, а тормозящие качества принимают значения 30 единиц и ниже.

При этом в конце обучения наблюдается положительная динамика значений профессиональных и личностных качеств: «управленческая компетентность», «коммуникации», «воля», «надежность», «организаторские умения», «деловитость», «мощность побудителей», «должностные притязания», «готовность к обучению», «самостоятельность деятельности». А качества «лидерский потенциал» и «творческие возможности» практически не изменились.

Отрицательная динамика значений профессиональных и личностных качеств прослеживается у следующих тормозящих качеств: «ожидание благополучных условий», «побудители избегания», «бюрократический стиль», «противодействие», «вседозволенность». А у качеств «побудители сохранения», «торможение», «административный стиль» значения в конце обучения увеличились на 1–2 единицы.

Таблица 4. Результаты тестирования респондента 3

Профессиональные и личностные качества	Респондент 3			
	В начале обучения		В конце обучения	
	задано	получено	задано	получено
1. Управленческая компетентность	70	74	90	73
2. Лидерский потенциал	70	82	70	84
3. Творческие возможности	70	81	80	88
4. Коммуникации	90	86	90	90
5. Воля	80	80	80	80
6. Надежность	90	84	90	88
7. Организаторские умения	65	78	80	84
8. Деловитость	65	58	80	74
9. Мощност побудителей	70	83	75	85
10. Должностные притязания	75	74	95	90
11. Готовность к обучению	90	81	100	87
12. Самостоятельность деятельности	80	85	85	91
13. Ожидание благополучных условий	50	32	40	27
14. Побудители избегания	75	76	60	64
15. Побудители сохранения	60	66	10	38
16. Бюрократический стиль	40	34	40	26
17. Торможение	70	36	30	28
18. Противодействие	35	68	35	62
19. Административный стиль	60	36	35	29
20. Вседозволенность	30	38	30	18
21. Объективность самооценки	85	89	90	92
22. Искажение собственного видения	30	21	20	15

Далее (рис. 3) показан графический профиль динамики профессиональных и личностных качеств респондента 3.

Искажение собственного видения у респондента 3 в начале обучения составляло 9 единиц (завышено на 9 единиц), в конце обучения – 5 единиц (завышено на 5 единиц). Объективность самооценки в начале обучения была 89 единиц, а в конце обучения стала 92 единицы.

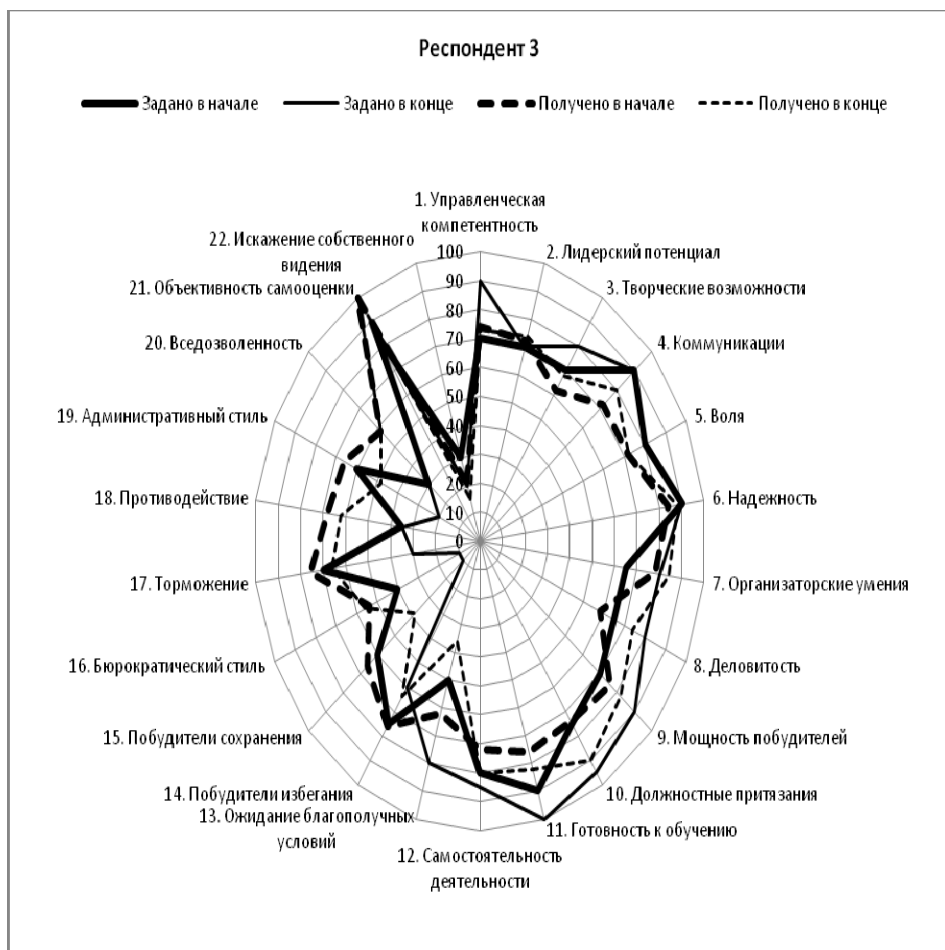


Рис. 3. Графический профиль результатов исследования по респонденту 3

Основываясь на значениях профессиональных и личностных качеств респондента 3 (табл. 4 и рис. 3), можно сделать вывод, что он может быть отнесен к типу «менеджер», так как побудительные качества: «лидерский потенциал», «творческие возможности», «коммуникации», «воля», «мощность побудителей», «готовность к обучению» и «самостоятельность деятельности» – превышают в начале и в конце обучения значение 80 единиц. У всех названных побудительных качеств прослеживается положительная динамика значений в конце обучения.

Тормозящие качества: «ожидание благополучных условий», «бюрократический стиль», «торможение» и «административный стиль» – в начале обу-

чения имели значения, превышающие 30 единиц (соответственно на 2, 4, 6, 6), в конце обучения они имеют значения ниже 30 единиц (соответственно 27, 26, 28, 29).

Таким образом, приведенные примеры обследования трех обучаемых показывают, что выявленные профессиональные и личностные характеристики на первом этапе диагностики в процессе дальнейшей индивидуальной и командной работы с ними могут измениться и возможна ситуация повышения их квалификационного и социального статуса.

В целом подготовка управленческих кадров нового типа предполагает развитие их творческой индивидуальности, формирование у них готовности к принятию нового и восприимчивости к управленческим инновациям. При этом не следует забывать, что от уровня профессионализма руководителей зависят результаты хозяйственной деятельности компании и, что особенно важно, психологический климат в коллективе. В связи с этими требованиями можно определить основные подходы к совершенствованию профессиональной компетентности руководителя.

Первый подход связан с непрерывным научно-методическим сопровождением развития профессионализма через оказание методической помощи руководителям непосредственно в организациях. Реализация этого подхода предполагает работу экспериментальных лабораторий и временных творческих коллективов, проведение научно-методических конференций, научно-практических и проблемных семинаров, деловых игр, организацию тренингов, дискуссий, тематических круглых столов, курсов повышения квалификации, конкурсов профессионального мастерства и др.

Второй подход предполагает повышение профессионализма через систему повышения квалификации без отрыва от производства (очно или заочно) с получением документа государственного образца.

Третий подход реализуется на основе накопительной постоянно действующей модели повышения квалификации специально для руководителей.

Развитие важнейших компетенций управленцев в Новосибирском филиале АНО ВПО «Российская академия предпринимательства» проводилось в рамках программы профессиональной переподготовки «Эффективное управление организацией».

Реализация методической программы «Персональный менеджер» позволяет в процессе обучения корректировать и развивать профессиональные и личностные компетенции обучающихся. Это достигается на основе использования активных форм обучения и индивидуального подхода к каждому обучающемуся для раскрытия их потенциальных возможностей. Многолетняя работа по данной методике продемонстрировала ее возможности не только диагностики существующего уровня развития компетенций, но и необходимости ее включения в модель профессионального обучения, удовлетворяющего требованиям, выдвигаемым современностью к тем видам профессиональной компетентности, которыми должен владеть любой специалист, менеджер и руководитель.

Таким образом, представленная методическая программа вписывается в новую модель высшего профессионального образования, соответствуя всем ее целевым ориентирам и основным характеристикам (гибкие учебные пла-

ны, индивидуальные образовательные траектории, специфические образовательные практики для каждого уровня обучения и т.п.), которые обуславливают подготовку специалистов, адекватных требованиям инновационной экономики.

Литература

1. Зимняя И.А. Ключевые компетенции – новая парадигма результата образования // Высшее образование сегодня. 2009. № 5. С. 34–42.
2. Макклеланд Д. Тестирование компетенции, а не интеллекта // American. Psychologist 1973. №28. Р. 1–14.
3. Исмаилова Ф.С. Основы профессионального консультирования / науч. ред. Э.Ф. Зеер. Москва; Воронеж, 2005. 251 с.
4. Огарев Е.И. Компетентность образования: социальный аспект. СПб.: Изд. РАО ИОВ, 2005. 170 с.
5. Петровская Л.А., Растянников П.В. Диагностика и развитие компетентности в общении. М.: Изд-во МГУ, 2000. 104 с.
6. Компетентность в современном обществе: выявление, развитие и реализация. М.: Когито-Центр, 2002. 400 с.
7. Чошанов М.А. Гибкая технология проблемно-модульного обучения. М.: Нар. образование, 2004. 157 с.
8. Казначеева Н.Л., Тетерюкова О.М. Парадигмальные ориентиры высшего профессионального образования в контексте компетентностного подхода // Современная система образования: опыт прошлого и перспективы будущего. Одесса, 2014. С. 7–37.
9. Лукашенко М.А. Профессиональные компетенции руководителя // Современная конкуренция. 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/ksoa.shtml> (дата обращения: 15.05.2014).
10. Сайт Головного центра предлицензионной подготовки (ГЦПП) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gcpr.ru/>, свободный.

Kaznacheeva Natalia L.¹, Teteryukova Olga M.²

¹Department of Economic Theory, Siberian State University of Telecommunications and Information Sciences, Novosibirsk, Russia. E-mail: nlk55@mail.ru

²Novosibirsk Branch of the Russian Entrepreneurship Academy, Novosibirsk, Russia. E-mail: nfrap@mail.ru

PROFESSIONAL COMPETENCY OF SPECIALISTS-ECONOMISTS: THE ESSENTIAL PROFILE AND ASSESSMENT.

Keywords: Innovative educational model; Competence-based approach; Professional competency; Competence.

Innovative transformation of higher vocational education implies that training system should not only come from the labor market needs, it is as well intended to become a generator of new ideas, creative solutions, and a source for rich social and cultural environment.

In this case, we believe that innovative educational model has to be developed as a holistic system object that implies an integration of the competence building approach into the content of modern higher education.

The main definitions in competence building models are “competence” and “competency” of an employee, a specialist, a chairperson, etc.

The essential meaning of competence as a category can be briefly defined as a subject area in which an individual is knowledgeable and willing to carry out the activities, while competency is an integrated characteristic of personal qualities, which manifests itself as a result of training of a graduate by carrying out activities in specific areas.

The development of professional competency occurs in the process of education and self-education of a professional. Therefore, the Novosibirsk branch of autonomous non-profit organization for higher education “Russian Academy of Entrepreneurship”, from 2001 to the present time, has implemented the program “Personal Management”, which aims at identifying the level of professional competences and determining the main approaches to professional development of business leaders.

The diagnostic tools being used involve the following types of control procedures: entrance diagnostics; current diagnostics; final diagnostics, which includes practice-oriented projects. Based on test results, the respondents are conditionally distributed to one of three groups: a leader, manager or a specialist.

The obtained results on the assignment of respondents to a particular group enable to work out a customized program of training and develop professional and personal competences that provide the possibility to switch the professional group (e.g., from the “specialist” to the “manager”).

Thus, the proposed methodological program fits into the new model of higher vocational education, meeting all of its targets, which provide for training of professionals that meet the requirements of the innovative economy.

References

1. Zimnyaya I.A. Klyuchevyye kompetentsii - novaya paradigma rezul'tata obrazovaniya. *Vyssh-eye obrazovaniye segodnya*, 2009, no. 5.
2. Makkleland D. Competence testing, instead of intelligence. *American Psychologist*, no. 28, 1973, pp. 1-14.
3. Ismagilova F.S. *Osnovy professional'nogo konsul'tirovaniya* [The basics of vocational counselling]. Moscow, Voronezh, 2005.
4. Ogarev E.I. *Kompetentnost' obrazovaniya: sotsial'nyy aspekt*. St. Petersburg, RAO IOV Publ., 2005. 170 p.
5. Petrovskaya L.A., Rastyannikov P.V. *Diagnostika i razvitiye kompetentnosti v obshchenii*. Moscow, Moscow State University Press, 2000.
6. *Kompetentnost' v sovremennom obshchestve: vyyavleniye, razvitiye i realizatsiya*. Moscow, Kogito-Tsentr Publ., 2002. 400 p.
7. Choshanov M.A. *Gibkaya tekhnologiya problemno-modul'nogo obucheniya*. Moscow, Nar.obrazovaniye Publ., 2004. 157 p.
8. Kaznacheyeva N.L., Teteryukova O.M. Paradigmal'nyye oriyentiry vysshego professional'nogo obrazovaniya v kontekste kompetentnostnogo podkhoda. In: *Sovremennaya sistema obrazovaniya: opyt proshlogo i perspektivy budushchego*. Odessa, 2014. pp. 7-37.
9. Lukashenko M.A. Professional'nyye kompetentsii rukovoditelya. *Sovremennaya konkurent-siya*, 2010. Available at: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/ksao.shtml> (accessed 15 May 2014).

Поступила в редакцию DD.MM.2015

Received March DD, 2015

For referencing:

Kaznacheyeva N.L., Teteryukova O.M. Professional'naya kompetentnost' spetsialistov ekonomicheskogo profilya: sushchnostnoye soderzhaniye i otsenka [Professional competency of specialists-economists: the essential profile and assessment]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 1 (29), pp. 186-201.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АРТИБЯКИНА Татьяна Юрьевна – ст. преподаватель кафедры общей и прикладной экономики экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета.

E-mail: Artibyakina_TU @ mail. ru

БАЛИКОЕВ Владимир Заурбекович – доктор экономических наук, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Новосибирской государственной архитектурно-художественной академии.

E-mail: balikoev1941@yandex.ru

БАРАНОВ Вячеслав Викторович – профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры бизнеса и делового администрирования ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», завкафедрой управления и информатики в технических системах ФГБОУ ВПО «Московский государственный технологический университет «Станкин» (г. Москва).

E-mail: yar. baranow@ gmail.com

БЕСПАЛОВА Ольга Викторовна – аспирант кафедры финансов и учёта Национального исследовательского Томского государственного университета.

E-mail: bespo@yandex.ru

ГЕРМАН Мария Викторовна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета.

E-mail: german_maria @mail.ru

ГРИНКЕВИЧ Лариса Сергеевна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой мировой экономики и налогообложения экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета.

E-mail: Nasty_saturn@mail.ru

ГУЛЬБИНА Наталья Ивановна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры общей и прикладной экономики экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета.

E-mail: gulnat @ sibmail. com

ДРОЖЖИНА Инна Викторовна – кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита на железнодорожном транспорте Сибирского государственного университета путей сообщения (г. Новосибирск).

E-mail: sovdiv@211.ru

ЗАЙЦЕВ Александр Владимирович – доктор философии (Ph.D.), кандидат технических наук, Текстильный институт им. А.Н. Косыгина, ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии» (г. Москва).

E-mail: az-inform@mail.ru

ЗАТЕПЯКИН Олег Аркадьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов филиала Кузбасского государственного технического университета в г. Новокузнецке.

С. т. 923-633-16-60

ИЛЬИНА Татьяна Геннадьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учёта Национального исследовательского Томского государственного университета.

E-mail: _finans_ @ sibmail.com

КАЗНАЧЕЕВА Наталия Леонидовна – доктор экономических наук, завкафедрой экономической теории Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики (г. Новосибирск).

E-mail: nlk55@mail.ru

КИЖИКИНА Валентина Васильевна – кандидат экономических наук, доцент, ведущий научный сотрудник Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону).

E-mail: walya_2005@mail.ru

ЛЕОНОВ Михаил Витальевич – кандидат экономических наук, исследователь Берлинского университета им. Гумбольдта (г. Берлин).

E-mail: leonovmi@hu-berlin.de

МАТВЕЕВА Людмила Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой информационной экономики экономического факультета Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону).

E-mail: matveeva_lg@mail.ru

МУРАДОВ Александр Александрович – кандидат физико-математических наук, ст. научный сотрудник ФГБОУ ВПО «Российский государственный университет нефти и газа им. И.М. Губкина» (г. Москва).

E-mail: konkurs@ gubkin.ru

НАЛБАНДЯН Астхик Арменаковна – ассистент кафедры политической экономики экономического факультета Российского университета дружбы народов (г. Москва).

E-mail: nalband89@mail.ru

ПОНОМАРЕВ Александр Иванович – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой налогообложения и бухгалтерского учета Южно-Российского института управления Российской академии народного хозяйства и государственного управления при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону).

E-mail: ponomarev@uriu.ranepa.com

ПОНОМАРЕВ Максим Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства Южно-Российского института управления Российской академии народного хозяйства и государственного управления при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону).

E-mail: kardiogramma@rambler.ru

РЕДЧИКОВА Наталия Александровна – кандидат экономических наук, доцент (и.о. завкафедрой) кафедры экономики и агробизнеса Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: natako@yandex.ru

ТЕТЕРЮКОВА Ольга Михайловна – кандидат экономических наук, директор Новосибирского филиала Российской академии предпринимательства (г. Новосибирск).

E-mail: nfrap@mail.ru

ЧЕРНОВА Ольга Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры информационной экономики экономического факультета Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону).

E-mail: chernova.olga71@yandex.ru

ФЕДОРОВИЧ Татьяна Владимировна – доктор экономических наук, и.о. завкафедрой бухгалтерского учета Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: tani_vf@mail.ru

ФОМИНА Юлия Андреевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры инновационного и проектного управления Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского.

E-mail: Fomina-u-a@yandex.ru

Научный журнал
**ВЕСТНИК ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2015. № 1(29)

Редактор *Е.В. Лукина*
Оригинал-макет *Г.П. Орловой*
Дизайн обложки *Яна Якобсона* (проект «Пресс-интеграл»,
факультет журналистики ТГУ)

Подписано в печать 23.03.2015 г. Формат 70х100 ¹/₁₆.

Печ. л. 12,5; усл. печ. л. 17,5; уч.-изд. л. 17,8.

Тираж 500 экз. Заказ № 910.

ООО «Издательство ТГУ», 634029, г. Томск, ул. Никитина, 4
Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
<http://publish.tsu.ru>; e-mail; rio.tsu@mail.ru