

ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА И ФИНАНСОВ

№ 3(19) 2015

Основан в 2011 г.

**Ежеквартальный
научно-практический
журнал**

ISSN 2222 – 9388

Учредитель: Томский государственный университет

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77 – 44100

Редакционная коллегия:

А.А. Земцов (гл. редактор),
Т.Ю. Осипова (зам. гл. редактора),
В.В. Казаков,
Ч.Д. Цыренжапов,
М.А. Сорокин,
О.Ю. Фомичева (отв. секретарь)

Редакционный совет:

Н.В. Волович, д-р экон. наук, профессор (Томск; Москва)
Д.А. Ендовицкий, д-р экон. наук, профессор (Воронеж)
А.А. Земцов, д-р экон. наук, профессор (Томск)
В.В. Казаков, д-р экон. наук, профессор (Томск)
Е.Г. Новоселова, д-р экон. наук, профессор (Москва)
А.А. Шапошников, д-р экон. наук, профессор (Новосибирск)
Ю.Г. Швецов, д-р экон. наук, профессор (Барнаул)
Л.С. Гринкевич, д-р экон. наук, профессор (Томск)

Адрес редакции:

634050, г. Томск, пр. Ленина, 36,
e-mail: fbd@bk.ru
web-site: <http://journals.tsu.ru>
тел. (382-2) 783-743

**Редактор В.Г. Лихачева
Верстка Г.П. Орловой**

Подписано в печать: 18.12.2015

Формат 60×84¹/₈

Бумага офсетная № 1

Печать офсетная

Печ. л. 3,8; усл. печ. л. 5,3; уч.-изд. л. 5,0;

Тираж 500 экз.

Заказ № 1559

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

Журнал выпускается при содействии ОБД ВШБ ТГУ

Точка зрения авторов статей может не совпадать с точкой зрения редакции. При перепечатке ссылка на журнал обязательна

© Коллектив авторов, 2015

СОДЕРЖАНИЕ НОМЕРА

От редакции	2
Швецов Ю.Г. Сущность и основные законы сакральной экономики	3
Нехода Е.В. От корпоративной социальной ответственности к нефинансовой отчетности	10
Земцов А.А. Концепция трудностей как выражение неспецифических опасностей домохозяйина и его домохозяйства. Постановка вопроса	16
Осипова Т.Ю., Клименко Е.Н., Тарасова Е.Д. Способ финансирования высшего образования как фактор финансовой социализации студентов	31
Имонов О.Д. Временные домохозяйства как один из основных источников дохода домохозяйств в Республике Таджикистан	36
Фрайс В.Э. Образовательное кредитование: современное состояние в Уральском федеральном округе	39
Сорокин М.А. Практика «перекрестного субсидирования» в стимулировании «зеленой» генерации электрической энергии домохозяйствами на примере Испании	42
Богачева Н.С., Разумовская Е.А. Механизм государственно-частного финансирования строительства и модернизации автотранспортной инфраструктуры России	48
Мартенс А.А. Перспективы развития саморегулирования на финансовом рынке России	52
Краткие сведения об авторах	56
Аннотации статей на английском языке	57
Правила оформления статей в журнал	59

ОТ РЕДАКЦИИ

Уважаемые читатели!

Перед Вами третий номер нашего журнала за 2015 г.

Особенностью данного номера является отражение плодотворного сотрудничества с кафедрой системного менеджмента и экономики предпринимательства ЭФ НИ ТГУ в рамках разрабатываемой концепции корпоративной социальной ответственности и публикация статьи профессора Е.В. Неходы о нефинансовой отчетности. Поддерживая развитие нового направления экономической теории, публикуем статью профессора Ю.Г. Швецова о сакральной экономике.

Традиционная тема финансов домашних хозяйств представлена блоком из пяти статей: профессора А.А. Земцова о проблемах и трудностях домохозяйства; Т.Ю. Осиповой, Е.Н. Клименко, Е.Д. Тарасовой о результатах исследования студенческих домохозяйств с целью выявления факторов финансовой социализации студентов; О.Д. Имонова о специфическом типе домашних хозяйств – временных, на примере домохозяйств Республики Таджикистана; Фрайс В.Э. об образовательном кредитовании и М.А. Сорокина о перекрестном субсидировании как стимулирующем факторе к использованию альтернативных источников энергии домашними хозяйствами.

Надеемся на успешное сотрудничество и плодотворную совместную работу!

С уважением, главный редактор журнала
«Проблемы учёта и финансов»
профессор, д-р экон. наук
Анатолий Анатольевич Земцов

УДК 330.1

DOI: 10.17223/22229388/19/1

Ю.Г. Швецов

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ЗАКОНЫ САКРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Обосновывается, что прогрессивность типа общественно-экономической формации должна рассматриваться в своем антропологическом значении, которое отрицает существующую в настоящее время рыночную экономику. Формулируются последовательные законы сакральной экономики, освещается ригоризм их действия в материальном мире. Вводятся в научно-терминологический оборот понятия телеэкономики и общества солидарности.

Ключевые слова: экономика, общественно-экономическая формация, рынок, экономический гнет, экономические законы, материализм, сакральная экономика, метафизичность явлений, духовные ценности.

В предыдущей своей статье [1] мною было доказано, что перспективы развития человеческой цивилизации связаны с формированием такой общественно-экономической формации, в рамках которой корысть уступает место альтруизму, достигается синтез материального и духовного, прагматизма и нравственности, рационализма и творчества, обеспечивается уважение каждой человеческой личности. Следует признать: нынешнее состояние коллапса, в который ввергло себя современное общество, не преодолеть никакими административными, экономическими и прочими реформами, если не возвратиться к системе нравственных норм человеческого общежития, т.е. не обратить свой взгляд к Богу. Только тогда жизнь отдельного человека и нации в целом будет наполнена истинным смыслом, не имеющим ничего общего с алчностью и тщеславием, завистью и бессердечием. Одновременно произойдет и трансформация общества, нацеленного сейчас на разобщение людей, в социум будущих их консолидации и единения.

Необходимость кардинального переформатирования сферы материального производства в направлении ее гуманизации – не домысел автора, парящего в заоблачных далях абстрактного теоретизирования, но лишь его трезвый взгляд на повседневную реальность, подкрепленный многочисленными примерами полного исчерпания декорумом потенции персонифицированной аллокации. Экономическая теория рынка выдвинула и всячески отстаивает тезис о **неизбежности не-**

равенства людей по своему материальному статусу. В самом деле, возможно ли увеличение личного богатства отдельного индивидуума без соответствующего уменьшения достатка других? Вопрос поистине риторический: ежедневная хозяйственная практика приводит тысячи примеров того, как одни экономические агенты упрочняют свое состояние за счет разорения других и нещадной эксплуатации труда третьих. Философия капитализма ведет к расколу человеческого общества, его расслоению по имущественному признаку, искусственно создавая два рассадника зла – роскошь и нищету – и возводя в ранг верховного божества власть денег – этого идола, которому в течение всей своей жизни совершает жертвоприношения подавляющая часть человечества.

Рыночная экономика способна к воспроизводству только **несовершенного мироустройства на Земле**, утверждая собой торжество сил зла, противопоставляющего себя Божественной основе бытия. Это зло в форме страданий порождается человеческими грехами и пороками, и оно же самоуничтожается путем **духовно-нравственного перерождения людей**, создающего необходимые условия для преобразования общества потребления в социум, проповедующий гуманистические идеалы.

Многие выдающиеся российские ученые прошлого, имена которых сегодня незаслуженно забыты – М.А. Балутьянский, И.Я. Горлов, А.К. Шторх и др.¹ [2] – стояли у истоков экономики сакрального типа, основывающейся на нравственных институтах, принципиально отличающихся от основ рынка. Пришло время вспомнить об их воззрениях, по-новому их переосмыслить и развить в свете неизбежного фиаско дискредитированной модели хозяйствования в человеческом обществе.

Законы рыночной экономики, основывающиеся на знании экзотерического, **сингулярно** не могут заключать в себе силы **естественной необходимости**, ибо находятся в принципиальном антагонизме с объективными закономерностями бытия. Последние не зависят от воли человека, не подвластны ему для изменения, тогда как уложения капитализма являются лишь следствием **неудачного выбора направления в развитии**. Он произошел уже достаточно давно в результате выделения материального начала в самостоятельную и основную сферу жизнедеятельности инди-

¹ Так, И.Я. Горлов верил, что «государство, общество и каждый человек должны руководствоваться нравственными принципами: государство обязано беречь народ, природу, общество – быть законопослушным, в том числе в налоговых своих обязательствах, а каждый человек в своих делах – предпринимательстве, финансовой и хозяйственной деятельности – руководствоваться библейским правилом: лучше малое со справедливостью, нежели многое с неправдой» (Аникеева А.А. Нравственные институты в финансовых воззрениях И.Я. Горлова и его общественной деятельности // Финансы и кредит. 2011. № 26. С. 82).

видов, превращения его в смысл существования человека. По мере укоренения прагматизма в сознании многих поколений людей родился миф о прогрессивности рыночной экономики, который затем был закреплён под давлением международного капитала и в официальной идеологии. Возведение низшей, второстепенной, плотской стороны эволюционного развития человечества в ранг высшей, господствующей, и привело к тому, что вещественное богатство стало главной целью бытия большинства людей, а альтруизм превратился в удел чудаковатого их меньшинства.

Но законы экономики не могут действовать сами по себе, произвольно, вне тесной связи с нравственной природой личности, занимающей срединное положение в триаде Мироздания по нисходящей как **Божественное, ментальное (человеческое), природное (материальное)**. Поэтому истинность законов бытия вообще и существования людей в физическом мире в частности проверяется по единственному критерию – их **соответствия Божественному замыслу**, выражающемуся в необходимости эволюции любой Сути, в том числе и человека, т.е. последовательности продвижения последнего от низшего к высшему, от материи к духу. Это и есть тот высший эталон, который позволяет отделить зерна от плевел, отбросить все наносное, примитивно-вещественное, профанационное по своей сути, лукавое и ложное от действительного знания, возвышающегося над мирской суетой и наполненного светом мудрости и непреходящих ценностей.

Начальный период эволюции человека был неразрывно связан с природой и потому целиком определялся материальными условиями его жизнедеятельности. С развитием самосознания и самопознания личности ее дальнейшее совершенствование стало возможным только в результате освоения второй – ментальной – ступени в системе Мироздания. К настоящему времени у большинства Сутей на Земле **эта цель эволюционного развития выполнена** или близка к завершению, дальнейшее же движение вперед человека – по направлению к Божественному – сталкивается с отжившей формой производственных отношений, превратившейся в труднопреодолимый препон на пути дальнейшего прогресса цивилизации.

Рыночная экономика, и в этом ее **высший негативизм**, не просто существует в отрыве от общечеловеческих ценностей, она противостоит им, удаляя личность от истинного направления своей эволюции – духовного развития. Чтобы ликвидировать, наконец, этот постоянно увеличивающийся зазор, необходимо **объединить процессы материального производства и одухотворения общества**, превратить их в единый вектор развития. Речь ни в коем случае

не идет об ориентации на аскетизм, который проповедует, в частности, христианство; богатство внутреннего развития не отрицает, а, наоборот, предполагает достойное материальное существование, обеспечивая гармоничную жизнь человека на основе свободы, счастья, радости, комфорта и благополучия, уважения друг к другу и Миру. Практическое разрешение проблемы соподчинения материального духовному осложняется феноменом большой **неоднородности структуры людского сообщества** на планете.

Рассмотрим основной спектр Сутей, эволюционирующих по пути добра, приняв во внимание, что слугители зла занимают особое место в жизненном пространстве планеты. Все воплощенные на Земле индивидуальности можно условно подразделить по степени возрастания уровня своего развития на следующие шесть групп:

- ведущие примитивно-животный образ жизни, не отягощенный размышлениями о своем предназначении, весьма далекие от религии и не владеющие даже азами абстрактного мышления; это, как правило, индивиды, минимальное количество раз воплощенные на планете;

- понявшие тупиковый характер мирской суеты и ищущие спасения от нее в религиозной догматике; в их арсенале – только слепая вера в Бога и полное отсутствие научного мировоззрения;

- исповедующие методы традиционной науки, отрицающие трансцендентность человеческой личности, атеисты; это категория воинствующих материалистов;

- ортодоксальные ученые, представители той же традиционной науки, признающие религию, но противопоставляющие одну другой; антиномисты;

- мыслители, возводящие метафизичность в разряд гносеологии; они либо дополняют ее религиозным чувством, отрицая при этом традиционную науку, либо приветствуют ее достижения, отвергая веру в Божественное;

- альтруисты и их авангард – Посвященные, приверженцы эзотерики, у которых преобладает метафизическое восприятие реальности, включающее в себя и познание основ физического мира, их вера в религиозное начало основана на знании космических законов; те же каноны, которые находятся за пределами понимания Сутей, осознаются ими интуитивно.

Проследим теперь, каким образом капитализм оказывает влияние на эту разнородность населения нашей планеты, обуславливая его дифференциацию по материальным условиям существования. Оставим в стороне конкретные социально-экономические условия проживания личности в декоруме, а все свое внимание сосредоточим на метафизическом аспекте человеческого бытия, этом анимизме, который теория рынка брезгливо относит к категории аберрантного. Именно рас-

смотрение экономической действительности как субтракта, с неизбежностью детерминированного, хотя многими и неосознанного, законами телеологической этики, и представляет в итоге неопровержимый, аподиктический аргумент в пользу следующей ратификации: нравственная личность, проповедующая своей жизнью добро, категорически не приемлет никаких форм принуждения людей: ни экономического (из всех форм хозяйствования ею признаются только национальные и малые предприятия), ни внеэкономического (отказ от деятельного участия во властных и силовых структурах государства), а также неизбежно сопутствующих им обмана, зависти и тщеславия.

Такая личность суть сложившийся *альтруист* по своим убеждениям, мировоззрение которого прочно зиждется на Божественных заповедях, непоколебимых химерами стяжательства и праздности, а потому его общение с другими людьми не может быть основано на угнетении и подавлении их человеческого достоинства. Нравственные ценности есть всеобъемлющий ориентир жизнедеятельности для данного индивида, и они же создают для него *надежный иммунитет* от искусов демонизма любого типа. Сфера материальных интересов альтруиста ограничена, они не простираются за рамки насущного, а его достаток складывается из результатов *только* личных трудовоздач. Роскошь эту особь не прельщает, вынужденная бедность не тяготит, а эксплуатация чужого труда ей всемерно претит. Таким предстает характер Сутей, отнесенных к шестой группе их совокупности, диапазон материального положения которых – от скромного до достойного без чрезмерности, а способ его достижения – собственный труд.

В схожих бытовых условиях пребывает и подавляющее *большинство людей* земного плана (первые пять групп Сутей), но тождество это чисто внешнее, ибо стремления их еще не достигли высот филантропства; это материалисты – дети своего времени, но не по убеждениям, они у них еще не сложились в стройную систему, а по большей части в силу бессознательного образа жизни, исключающего осмысление роли своего «Я» в системе Мироздания. Их младенческие души еще слишком неопытны, чтобы сквозь обманчивую оболочку блестящего и сверкающего всеми красками материального изобилия, обещающего широкий спектр чувственных удовольствий, прозреть его тщетность, постичь пустоцвет мирской суеты, познать убожество праздности под толщей великолепного на вид вещественного богатства. Содержание жизни еще надежно скрыто для них ее формой, и этот панцирь не позволяет им отличить тускло горящую лампаду бездумного накопительства от яркого светила духовного просветления.

Пока истинный смысл своего «Я» в тумане, деятельность обычного человека из многочислен-

ной армии Сутей, недостаточно часто воплощавшихся на Земле, сводится почти исключительно к добыванию средств к существованию, достижению материального благополучия, на что и тратится большая часть их жизни. Накопление опыта для постижения законов Космоса в будущем – вот истинная подоплека их нынешнего пребывания в мире физическом. Но именно из этого контингента в перспективе формируются и потенциальные альтруисты, и *законченные эгоисты*. Последние составляют особенный тип людского сообщества, самый немногочисленный, но наиболее неприглядный: это корыстолюбцы в чистом виде, носители зла. Их девиз – достижение вещественного богатства любой ценой, и цена эта, как правило, – угнетение человеческой личности, превращение ее в эксплуатируемый ресурс собственного бизнеса, всяческое попрание нравственных устоев, пренебрежение Божьими заповедями. Целями земного существования этих особей являются кратчайший путь к роскоши, животные удовольствия, принадлежность к волчьей стае таких же толстосумов и показное чрезмерное потребление.

Условиями рыночной экономики эта малочисленная когорта корыстолюбцев, пребывающая в праздной роскоши (их не более 5 % от населения планеты), загоняет в трясины нищеты и материальных лишений силы добра – настоящих и будущих альтруистов, затрудняя реализацию на Земле торжества Мировой Гармонии. Самым же активным проводником политики разъединения людей в социуме является государство, которое всеми своими институтами и силовыми органами утверждает законность обогащения одних индивидуумов за счет изощренной эксплуатации других и ниспровергает теизм как смысл жизни человеческой личности. Пустопорожние в своей основе, пусть и освященные церемониальным торжеством, конституционные и прочие государственные гарантии есть не более чем фарс, обычный трюизм вельможи перед презираемой ей чернью. И олигархия, и сросшаяся с ней бюрократия демонстрируют всем в обществе потребления свою неприкрытую и насмешливую гедоничность, самодовольно попирающую несмелый лепет духовности и неслышный шепот альтруизма в обществе.

Антропологический срез человеческого общества посредством телеологии свидетельствует о том, что рыночная экономика способна пестовать и взращивать только те Сути, которые служат силам зла, она есть искусственное препятствие для раскрытия Божественного в человеке. Прозабывание на Земле без усилий к своему совершенствованию обрекает индивидуума на *духовную нищету*.

Гетерогенность Сутей в физическом мире существенно затрудняет процесс их развития. Ослабить, смягчить действие этого объективного фак-

тора эволюции способна только прогрессивная форма общественного устройства. Духовный рост человека будет происходить тем быстрее, чем более благоприятные условия для этого создает сложившаяся экономическая система. Следовательно, *тип общественно-экономической формации является ключевым условием* полноты раскрытия потенциала личностей в физическом мире.

Задача теперь заключается в развенчании материализма как *единственной общественной идеологии*, в решении которой самую действенную помощь оказывает эзотерика. Вспоминая известное высказывание М.В. Ломоносова: «Религия и наука – две родные сестры. Убери одну – вторая умрет...», объединим их вместе с метафизикой в единый гносеологический метод и с помощью него отчетливо осознаем, что законы рыночной экономики являются мнимыми, не имеют абсолютного характера проявления и могут быть *свободно отменены* при наличии доброй воли человека.

Вполне ясное уразумение такого неожиданного, на первый взгляд, по смыслу монизма большинством населения нашей планеты будет означать признание ими *как факта*, что капитализм есть конечная стадия ментального развития человечества в системе Мироздания, а легшие в ее основу экономические концентры – губительные догмы, навязанные международной финансовой олигархией, искушающие личность и уводящие ее в сторону от истинного предназначения земной цивилизации. Строгая научная закономерность всегда обуславливается действием канона каузальности происходящих явлений, вполне лишенных налета предвзятости. Постулаты рынка адату безусловно противоречат, их содержание объективно *беспричинно*, что не позволяет добиться желаемого союза свободы и необходимости в поступках людей.

Человек в обществе потребления *несвободен* в своих действиях изначально; его душа жаждет эволюционирования (часто инстинктивно), а сформированное жизненное пространство вокруг такой возможности не предоставляет. Вольность и необходимость сливаются воедино только тогда, когда человеческая жизнедеятельность начинает осуществляться по законам Гармонии Космоса: разрушение системы самодовлеющего материализма даст Сути свободу, осознание которой неминуемо выдвинет на первый план духовное развитие как цель, насущная необходимость бытия.

Поэтому экономика, поскольку она служит интересам воспроизводства человеческой личности и социума в целом, должна рассматрива-

ться не в узком смысле – только как вещественная основа существования людей, а в своем *антропологическом значении* – как важнейшее средство реализации творческих и нравственных начал человека по пути следования Божественным заповедям. Эта абсолютизация лежит в основе *отрицания* существующей в настоящее время *рыночной экономики и сопутствующих ей товарно-денежных отношений*.

И.К. Смирнов и О.И. Смирнова, проследившая истоки зарождения теории рынка, подчеркивают ее изначальный примитивизм, выражающийся в упрощенном, легковесном способе толкования бытия: «Система знаний, полученных в результате изучения условий функционирования и устойчивости хозяйственной системы на уровне механизма, оформившихся в теорию консенсуса или взаимозависимости и равновесия *поверхностных явлений без сущности* (выделено мною. – Ю.Ш.), получила в свое время название вульгарной политической экономии, а позднее – экономика» [3].

Истина всегда беспристрастна и не может быть избирательной. Выражающие ее *законы* бескомпромиссны, полно и адекватно отражают высшие ценности бытия и *не подвержены произвольным изменениям по воле какого-либо субъекта*. Поэтому «...закон обозначает себя как одно из определений сферы сущности на той стадии ее самодвижения, саморазвертывания, когда сущность являет себя... О законе нельзя сказать, что он уменьшается или увеличивается, что его имеется больше или меньше... Только в системе закон есть налицо, приобретает свое наличное бытие, реализует себя, становится действительным. Здесь он приобретает новые определенности закона, взаимодействующего с другими законами» [Там же].

Что тогда есть суть экономики в самом общем смысле и ее цель? Под первой следует понимать процесс взаимодействия человека с материально-вещественными факторами производства, или, говоря по-другому, приложения волевых усилий индивидуумов по созданию продукта труда, его распределению (в том числе и собственности), обмену и потреблению. Как видим, это определение достаточно традиционно. Но вот цель у такой экономики принципиально другая, чем у рыночной; она находит имманентное выражение в понятии *«всеобщего блага»* – именно всеобщего (всех и каждого), а не избранного меньшинства и даже не большинства населения. Человек здесь есть не средство и не ресурс, но смысл и миссия материального производства как выражение Божественной воли. *Сакральная экономика*, корнем которой являются человеческие взаимоотношения, *не может быть надэтичной, как Добро не может быть прибыльным, а нравственность – финансово окупаемой*.

* * *

В основе *теоретического фундамента сакральной экономики* заключены следующие *основные законы*.

1. Экономическая наука основывается, в отличие от точных наук, на *субъективизме*, будучи неразрывно связана с человеческим фактором. Но субъективизм экономики как области знания имеет под собой *объективную основу*, устранив которую, экономика неизбежно превращается либо в схоластику, либо в эклектику, либо в бездушный эмпиризм. Субъективизм может принимать различные формы, но сводится к двум основным типам: *негативному, культивирующему зло, и позитивному (идеальному), олицетворяющему добро*.

С помощью *первого* из них общество изолируется от системы Мироздания скорлупой хаоса, в которой оно существует как «вещь в себе», здесь царят не порядок, а не-порядок, не лад, а раз-лад, не гармония, а дис-гармония. Нравственные ориентиры утрачивают свою актуальность, а духовность целиком и полностью поступает в услужение к прагматизму, что сводит жизнь Сутей к борьбе между собой за лучшие условия существования. Это и есть материализм – общество потребления на базе рыночной экономики. *Позитивный*, или идеальный, субъективизм «встраивает» экономику в систему Космической Гармонии, функционирование материального базиса общества подчинено этической цели – справедливому распределению произведенных благ на основе действительного равенства Сутей.

Экономика приобретает статус науки, отрицая негативный и утверждая позитивный субъективизм.

2. Законы общественной науки, в том числе и экономической, являются истинными, а не надуманными в угоду властвующему сословию, если их содержание отражает собой *эволюцию человечества* как конечную цель жизнедеятельности. Изложенное определяет собой *предмет* экономики.

Эволюция понимается как безусловное подчинение материального духовному, при котором роль первого из них сводится к полноценному обеспечению каждой Сути необходимым набором жизненных благ с целью генерации ею энергетической субстанции, достаточной для выполнения поставленных задач своего земного воплощения. Кратко это можно выразить несколько уже подзабытым тезисом из советского учебника по научному коммунизму: *«От каждого по способностям, каждому – по потребностям»*. Но если раньше смысл этого изречения понимался весьма смутно, если вообще улавливался, то здесь он обретает свое исходное предназначение и воспринимается вполне отчетливо.

Эволюция неосуществима в направлении материализма. Как только индивид своими дейст-

виями начинает ограничивать себя позитивистским мировоззрением, его энергия растрачивается попусту, что и приводит к *деградации Сути* – антиподу эволюции.

3. Единственно доступным *методом* исследования экономики как отрасли научного знания является *синтез религии, метафизики и традиционной науки*. Несовершенная экзотерическая разобщенность веры, абстрактного мышления и опыта, соединившись вместе, превращается в стройную систему экзотерического, или всеобъемлющего, понимания действительности, сущего.

4. *Ядром экономики является нравственность*, которая обеспечивает неразрывную связь всего живого с Богом как *смысл бытия*. Нарушение этой связи или удаление от нее, т.е. пренебрежение этической природой сущего, означает *утрату понимания его целостности*, ограниченность мировосприятия.

5. Нравственность указывает путь к добру, победе им над злом, а в конечном итоге – к окончательному добру: бессмертному «Я» человека. *Экономические законы действуют в направлении* неприятия зла в общественной жизни и соответственно *утверждения добра*, превосходства альтруистического сознания над эгоистическим.

Цель экономики, таким образом, состоит в таком преобразовании материальной основы бытия, в котором его составные элементы обеспечивали бы единение Сутей, а не их разобщение, когда каждая из них солидаризируется со всеми, а все – с каждой (альтруизм каждого и благо для всех), а не каждая из них утверждает себя вне и против других (эгоизм каждого и страдания для всех).

6. Экономические законы не могут действовать в таком жизненном пространстве, в котором соотношение элементов бытия асимметрично: материя как форма превалирует над духом, т.е. форма над жизнью. Гармония сущего заключается в том, что дух свободно возвышается над материей, но при этом *неизбежно ограничивается ею в физическом мире*. Эта безусловная рестрикция в небилатеральной среде бытия дополняется *двумя формами субъективной зависимости*, но уже человека от человека: политической и экономической. Зависимость политическая выражается в том, что свобода каждого человека вступает в противоречие с необходимостью подчинения личного коллективному, а экономическая – что один человек властно ограничивает волю другого при удовлетворении им своих материальных запросов.

Сглаживание первой обусловленности и упразднение второй являются *необходимыми предпосылками перехода от негативного к позитивному субъективизму в экономике*. Этот траверс достигается эссенциализмом трансгрессии, направленной на создание гарантий равенства и социальной справедливости в обществе.

Люди равны между собой прежде всего как нравственные и свободные личности, а социальная справедливость обеспечивается изживанием условий для всеобщего практического эгоизма, лежащего в самой сути так называемых личных, классовых и групповых интересов.

Нивелирование *политической* зависимости личности достигается за счет введения *самоуправления* при решении всех общественных вопросов. Это предполагает *уничтожение иерархии власти, роспуск всех ее силовых и надзорных ведомств*, в первую очередь армии и полиции, и *коренное реформирование судебной системы*.

Новая архитектурная структура декорума непременно отвергает его уклад, основанный на власти с ее иерархической соподчиненностью. Правящий класс, который достиг пика своего материального благополучия или даже еще только устремляется к нему, консервативен по определению, а значит, препятствует прогрессу общества: это класс-паразит, занятый исключительно эгоистическими интересами личного и праздного потребления, игнорируя потребности социума и чаяния других индивидов.

Государство как общественный институт, закрепляющий посредством законотворческой деятельности неравенство людей, устанавливающий для этого во всех сферах своего устройства вертикальную субординацию лиц, основанную на их разностатусности, и сводящий общение индивидов к отношениям барина и холопа, *уходит в прошлое*. Нормой в социуме становится демаркация, при которой ни один человек не имеет права подавлять личность другого насильственными средствами, а требования органов управления не противоречат нравственной природе Сути и не вынуждают последнюю выполнять их вопреки собственной воли.

В таком декоруме его координирующий коллектор не может иметь полномочий по монопольному праву формирования человеческого мировоззрения, тотальному контролю деятельности людей, подменять собой Божественный Промысел. Юридические учреждения, базирующиеся на канонах естественного права, отмирают, а последнее замещается должностничеством, которое опирается на сигнатуру теизма: любовь в форме справедливости.

Экономический гнет уничтожается *ликвидацией* персонального характера зависимости субъектов (*личной диктатуры*), когда место предпринимателя замещается обществом как личностью абстрактной. Это подразумевает *запрещение предпринимательской деятельности, отказ от «священной коровы»* рыночной экономики – *института частной собст-*

венности и вытеснение из производственных отношений любых форм *непроизводительного труда*.

Отлучение от сферы хозяйствования предпринимательского сектора связано с тем, что он представляет собой *преступную деятельность*, в его основе заложено мошенничество в самых разнообразных видах: весь смысл бизнеса, независимо от его конкретных форм, сводится к стяжательству, т.е. личному обогащению за счет ущемления прав других индивидов. Предприниматель крадет прибавочную стоимость труда рабочего, природные ресурсы у общества, банкир втридорога ссужает деньгами кредитора, чиновники грабят государственную казну, «пилят» бюджет и т.д. Коммерция всегда пронизана духом соперничества, превращающего нравственные ориентиры человека в эфемерную субстанцию; их проявление служит не подспорьем, а неустранимой помехой в достижении материального успеха. Эгоизм конкурентной борьбы несовместим с требованиями обеспечения подлинной гуманности в социуме.

Накопление индивидуальной собственности, ее обособление от других особей, обращение в личную выгоду затрудняют эволюционные процессы в декоруме. Самым осязаемым предназначением аллода является его способность к искусственному возвышению одного индивида над другими, которое неизбежно проецируется во власть; богатство и плутократия, таким образом, становятся главными предпосылками неравенства людей как основы для возникновения возможности их тирании.

Экономическая свобода людей недостижима без ликвидации в обществе аномальных различий в уровне их благосостояния. Развитие духа невозможно без роста его запросов, но *нищета блокирует его внешним ограничением, а роскошь – внутренним искушением*. Оба полюса разрушают духовное начало в человеке, насаждая материалистический образ жизни. Только созидательный труд является средством эволюции человека, как его воли, так и души, способом обретения им свободы; без труда прогресс в развитии Сути невозможен. Тяжелая физическая работа, непроизводительный труд, как и праздность, являются бессмысленным времяпровождением, выхолащивающим из него творческое и нравственное содержание. И здесь усилия общества в устранении социальной несправедливости есть мера безусловная.

7. Эзотерические аксиомы есть квинтэссенция истины, костяк представлений о сущем. Будучи необходимым фундаментом, сердцевинной *всех* отраслей научного знания, эти респоты *объединяют их в стройную и органичную систему мировоззрения*.

Поэтому основой экономики, как и любой из наук, является эзотерическое знание об окру-

жающей действительности. Уже давно образовавшиеся ножницы между экзотерическим и эзотерическим учениями завели официальные науку и образование в дебри материализма, прочь от истины. Прикладной аспект знания стал доминирующим, особенно в экономике и праве, которые превратились в доктрины по отпавлению властных полномочий правящим классом, подчиняющие власти интересы всего населения. Подлинное воззрение половинчатым быть не может. Депортация экзотерического знания из всех сфер образования и науки и вооружение их арсеналом эзотерического альвара всемерно ускорит прогресс человеческой цивилизации.

В предельно сжатой форме законы пострыночных производственных отношений сводятся к следующему:

- материальный базис общества утверждает позитивный субъективизм;
- предметом экономики является эволюция человечества;
- метод научного исследования заключен в синтезе религии, метафизики и опыта;
- экономика основывается на нравственности;
- хозяйственная деятельность культивирует добро в социуме;

– экономика не приемлет зависимости человека от человека;

– теория хозяйствования – составная часть эзотерического знания.

Эти семь капитуляриев сакральной экономики, составляющие ее теоретическую платформу, вибрируют в унисон с объективными канонами бытия, по которым живут все Сути в системе Мироздания, а значит, заключают в себе необходимую предпосылку и потенциальную возможность изменения модели общественно-экономической формации на планете. На смену рынку придет позитивный субъективизм хозяйственного уклада, который я назвал **телеономикой**¹, а социуму потребления – новый тип человеческого общежития, нареченный мною **обществом солидарности**.

Литература

1. Швецов Ю. Современная экономическая теория и нравственность // Общество и экономика. 2014. № 10. С. 33–51.
2. Анисеева А.А. Нравственные институты в финансовых воззрениях И.Я. Горлова и его общественной деятельности // Финансы и кредит. 2011. № 26. С. 82.
3. Смирнов И.К., Смирнова О.И. Экономическое движение и его законы // Проблемы современной экономики. 2011. № 4.
4. Философская энциклопедия. URL: <http://www.dic.academic.ru>

¹ От телео- (греч. τέλος, род. п., τέλεος – «заключительный», «совершенный», «достигший цели»; «конец», «результат», «цель»): начальный компонент сложных слов, означающих «совершенный», «полный», движущийся к предустановленной цели» (см.: Философская энциклопедия // dic.academic.ru). Имеется в виду, что телеономика есть конечный этап развития материальной базы человеческого общества, на котором его эволюция резко ускоряется в результате создания благоприятных условий для всемерного раскрытия духовного потенциала Сутей.

УДК 65

DOI: 10.17223/22229388/19/2

Е.В. Нехода

ОТ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ К НЕФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Рассматриваются концепция корпоративной социальной ответственности и ее отражение в отчетности компаний. Проводится сравнение финансовой и нефинансовой отчетности, анализируются практики российских компаний в области нефинансовой отчетности. Дается понятие интегрированной отчетности через характеристику руководств и принципов.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, нефинансовая отчетность, концепция интегрированной отчетности, принципы интегрированного отчета.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – понятие не новое, но все еще дискуссионное и спорное в бизнесе, экономике и менеджменте. Сформировавшись как понятие в середине прошлого века, социальная ответственность прошла длительный эволюционный путь развития, окончательно оформившись как целостная научная концепция на стыке XX и XXI вв. (табл. 1).

В нашем исследовании под корпоративной социальной ответственностью в широком смысле слова будем понимать самостоятельную концепцию, которая отражает современные тенденции развития общества, экономики и бизнеса, в рамках которых компания на добровольных началах принимает участие в социальном развитии общества и местных территорий (сообществ), защите окружающей среды, в формировании благоприятной социальной среды бизнеса через социальное инвестирование, инициативы и участие в широком перечне социальных проектов и программ.

Последний период становления социальной ответственности (начало XXI в.), можно назвать периодом ее институционализации. Он имел несколько направлений. Прежде всего, многие международные организации разработали системы международных социальных стандартов, в которых непосредственно или косвенно отражались требования социальной ответственности предприятия. Характерной особенностью деятельности этих организаций стало повышение роли морально-нравственных норм предпринимательской деятельности.

Таблица 1. Хронология изменения понятия КСО с 1950-х по 2010-е гг.

Период	Характерные измерения понимания КСО
1950-е гг.	Обязательства перед обществом
1960-е гг.	Взаимоотношения между компанией и обществом
1970-е гг.	Вовлечение заинтересованных сторон, благосостояние граждан, интересы общества, решение «соседских» проблем, повышение качества жизни, экономическая, юридическая, этическая ответственность
1980-е гг.	Добровольность, экономическая прибыльность, соблюдение законов, экономическая, правовая, этическая и добровольная ответственность
1990-е гг.	Вовлечение заинтересованных сторон, охрана окружающей среды, концепция триединства: люди, планета, прибыль
2000–2010-е гг.	Интеграция социальных и экологических задач, добровольность, этическое поведение, экономическое развитие, повышение качества жизни, права человека, охрана окружающей среды, борьба с коррупцией, прозрачность и подотчетность; развитие нефинансовой отчетности и концепции интегрированной отчетности

К институционализации социальной ответственности также относится и практика проведения регулярных социальных рейтингов и аудиторских обследований социально-трудовых отношений многих, в первую очередь крупных компаний. В США и ряде стран Европы появились специализированные агентства по социальным проблемам и социальной ответственности. В этой же связи возникла потребность в консультантах по проблемам социальных рисков и социальной ответственности компаний. Это привело к появлению в университетских курсах специальной дисциплины «Корпоративная социальная ответственность» и учебной литературы по этой тематике.

Стандартизация идей КСО нашла признание и в необходимости составления и предоставления компаниями нефинансовой (социальной) отчетности, развитием которой становится в настоящее время концепция корпоративной интегрированной отчетности (обязательная финансовая отчетность – МСФО и преимущественно добровольная нефинансовая отчетность).

Американская корпорация Shell стала первой крупной компанией, выпустившей социальный отчет, но по факту первый социальный отчет был выпущен в 1989 г. американским производителем мороженого Ben & Jerry's.

В самом общем виде под нефинансовой отчетностью компаний понимают отчетность в области экономических, социальных и экологических результатов деятельности организации [1–3]. Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) трактует нефинансовый отчет как «публичное доказательство эффективного управления репутацией и ответственной конкуренции».

А. Аннаев приводит различия между финансовой и нефинансовой отчетностью (табл. 2).

Таблица 2. Сравнение характеристик финансовой и нефинансовой отчетности [1. С. 211]

Параметры	Финансовая отчетность	Нефинансовая отчетность
Формы представления	Стандартные формы финансовой (бухгалтерской) отчетности	Формы отчетности в свободном виде или по принятым стандартам
Пользователи	Внутренние и внешние пользователи	Внутренние и внешние пользователи
Периодичность	Годовая, полугодовая, поквартальная	Годовая или двухгодовая
Горизонт	Отражает прошлые результаты и текущее состояние организации	Отражает прошлые результаты, текущее состояние и может содержать планы организации на будущее
Соответствие стандартам	Обязательное соответствие принятым стандартам	Добровольное соответствие принятым стандартам
Законодательная база	Развитая законодательная база практически во всех странах	Законодательная база имеется лишь в нескольких странах
Обязательность аудита	Обязательно в определенных случаях	Добровольно

В большинстве стран нефинансовая отчетность предоставляется крупным бизнесом на добровольных началах. Исключением является Франция, где с 2012 г. действует вторая редакция Закона Гренелль, вступившего в силу в первой редакции в 2001 г. [4]. Данный закон обязывает французские компании с оборотом не менее 100 млн евро и количеством сотрудников не менее 500 человек публиковать нефинансовую отчетность, раскрывающую информацию по социальным и экологическим аспектам деятельности, а также проводить ее независимую проверку. В 2012 г. в Испании вступил в силу Закон об устойчивой экономике, который обязывает государственные компании выпускать нефинансовую отчетность [5].

«По данным сайта www.corporateregister.com, в 2008 г. в мире было зарегистрировано более 3 000 нефинансовых отчетов. Количество российских организаций, составляющих нефинансовую отчетность, все еще невелико по сравнению с европейскими странами, но с каждым годом их становится больше» [1. С. 208].

На 21 июля 2015 г. в Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов РСПП был внесен 571 отчет, выпущенный 151 компанией (табл. 3). Для сравнения, на 1 апреля 2013 г. в Национальный регистр корпоративных нефинансовых отчетов РСПП было внесено 392 отчета, выпущенных 122 компаниями. Самое большое количество отчетов представлено компаниями энергетического комплекса, нефтегазодобывающими компаниями, банковским сектором; среди видов отчетов преобладают социальные отчеты.

Однако социальная отчетность России находится на начальном этапе своего становления и

Таблица 3. Распределение отчетов по отраслевой принадлежности компаний на 21 июля 2015 г.

Отраслевая принадлежность компаний	Число компаний	Количество отчетов				
		ИО	ОУР	СО	ЭО	Итого
Нефтегазовая	19	0	77	9	27	113
Энергетика	38	41	35	40	5	121
Металлургическая и горнодобывающая	17	5	22	40	0	67
Химическая, нефтехимическая, парфюмерная	9	9	10	20	0	39
Деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная	4	0	0	4	15	19
Производство пищевых продуктов	9	0	14	17	0	31
Телекоммуникационная	10	2	4	20	0	26
Финансы и страхование	17	3	12	55	0	70
Жилищно-коммунальное хозяйство	4	0	0	11	1	12
Цементное производство и строительство	2	0	1	0	1	2
Образование, здравоохранение	5	0	0	10	0	10
Транспорт	5	0	3	10	2	15
Прочие виды услуг	3	0	7	1	0	8
Некоммерческие организации	5	0	3	13	0	16
ИТОГО...	147	60	188	250	51	549
Отраслевые отчеты	4	0	1	16	0	17
ВСЕГО...	151	60	189	271	51	571

Примечание. ИО – интегрированные отчеты; ОУР – отчеты в области устойчивого развития; СО – социальные отчеты; ЭО – экологические отчеты.

развития. В последние годы в России наблюдается увеличение количества выпускаемых социальных отчетов, однако оно имеет неустойчивый характер. Число организаций, выпустивших минимум один социальный отчет в виде отдельного документа, можно оценивать на уровне 107, вместе с этим количество социальных отчетов,

опубликованных ими за 2004–2014 гг., составляет 380. Вплоть до 2011 г. наблюдается ежегодное увеличение количества опубликованных социальных отчетов, что, по мнению исследователей, представляет собой достаточно закономерное явление в свете начала подготовки нового вида отчетности. Однако в 2012 г. количество опубликованных отчетов снижается (в 2013 г., правда, вновь наблюдается рост). Причем отсутствуют отчеты и за более поздние годы по компаниям, опубликовавшим ранее несколько отчетов.

Анализ отчетов российских компаний по данным на 21 июля 2015 г. (см. табл. 3) показал, что

абсолютно все компании-участники при подготовке своих отчетов использовали какой-либо международный либо национальный стандарт: Руководство глобальной инициативы по отчетности (GRI), стандарты Серии AA1000, Базовые индикаторы результативности РСПП, отраслевые стандарты (в частности, стандарт добровольной отчетности в области устойчивого развития для компаний нефтегазового сектора – IRIECA/API). Отдельные компании-участники Глобального Договора ООН также указали на соответствие их практики КСО, описанной в отчете, Десяти принципам ГД ООН (табл. 4).

Таблица 4. Используемые международные и национальные стандарты подготовки нефинансовой отчетности и практики КСО

Компании	Отчетный период	Руководство GRI	ГД ООН	AA 1000	Базовые индикаторы РСПП	Иные отраслевые стандарты
ПАО «Газпром»	I	+	–	–	–	–
	II	+	–	–	–	–
ПАО «Лукойл»	I	+	+	+	+	–
	II	+	+	+	+	–
ОАО «НК Роснефть»	I	+	+	–	+	+
	II	+	+	–	+	+
ОАО «Российские сети»	I	+	–	–	–	–
	II	+	–	–	–	–
ПАО «Русгидро»	I	+	–	–	–	–
	II	+	–	–	–	–
ПАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы»	I	+	–	+	–	–
	II	+	–	+	–	–
ПАО ГКМ «Норильский никель»	I	+	–	+	+	–
	II	+	–	–	+	–
Объединенная компания «РУСАЛ»	I	+	+	–	–	–
	II	+	–	–	–	–
ОАО «Новолипецкий металлургический комбинат»	I	+	–	–	+	–
	II	+	–	–	+	–
ПАО «Сбербанк»	I	+	–	–	–	–
	II	+	–	–	–	–
ПАО «ВТБ»	I	+	–	–	–	–
	II	+	–	–	–	–
ОАО АФК «Система»	I	+	+	–	+	–
	II	+	+	–	+	–

Все участники использовали при подготовке своих отчетов Руководство GRI, являющееся на настоящий момент общепризнанным инструментом раскрытия информации в области социальной ответственности бизнеса.

Одна из основных функций нефинансовой отчетности – информирование всех заинтересованных сторон (государство, СМИ, местное сообщество, акционеры, покупатели, поставщики, конкуренты, бизнес-партнеры) о деятельности бизнеса в области устойчивого (социального и экологического, прежде всего) развития. Однако, по нашему мнению, это не единственная функция нефинансовой отчетности. Целый ряд заинтересованных лиц, и прежде всего это государство, СМИ, местное сообщество, сотрудники компании, профсоюзы –

испытывают потребность в анализе нефинансовой отчетности с точки зрения активности компании в области социально ответственного поведения и благополучия человека, работающего в организации.

После мирового финансового кризиса 2008 г. возник вопрос, почему бизнес, формирующий финансовые отчеты посредством общепринятых принципов бухгалтерского учета, потерпел фиаско. Финансовая отчетность стала очень детализированной и могла содержать большое количество томов технической информации, которая требовала интерпретации экспертами высокого уровня. Как оказалось, даже такая информация не была достаточной. Увеличивающееся число отчетов, произведенных компаниями, отражало организационные и экономические основы деятельно-

сти компаний, и лишь несколько слов – о вкладе в общество и защиту окружающей среды. Эта информация была ориентирована на различного рода аудиторию и представлена в различных форматах, независимо от содержания. В связи с этим идея упрощения отчетности в рамках интегрированного отчета стала привлекать все больший интерес.

Это привело к формированию концепции интегрированной отчетности. Интегрированная отчетность сводит воедино финансовую и нефинансовую информацию и отражает способность организации создавать и поддерживать свою стоимость в кратко-, средне- и долгосрочном периоде.

Передовые позиции по развитию концепции интегрированной отчетности занимают две организации:

1. Южно-африканский комитет по интегрированной отчетности (The Integrated Reporting Committee of South Africa (IRCSA)) под руководством Мервина Кинга. Несколько лет назад Комитет предоставил материалы для обсуждения касательно того, как должен выглядеть интегрированный отчет в соответствии с рекомендациями «Кодекса корпоративного управления Кинга» (Кинг III). В настоящий момент рассматриваются принятые комментарии и замечания к документу. Цель комитета состоит в согласовании Южно-африканского руководства с международными договоренностями настолько, насколько это возможно.

2. Международный комитет по интегрированной отчетности (The International Integrated Reporting Committee), сформированный в 2010 г., под руководством принца Уэльского в сфере отчетности в области устойчивого развития и Глобальной инициативы по отчетности. В дополнение к представителям бизнеса и инвесторов в комитет входят экономисты, разработчики стандартов и представители органов надзора и регулирования безопасности, также привлечено научное сообщество. Комитет опубликовал свой проект по интегрированной отчетности в сентябре 2011 г. и также открыт для комментариев и замечаний.

У каждого комитета существует свое представление о сущности «интегрированной отчетности». Так, согласно Южно-африканскому комитету «интегрированный отчет рассказывает полную историю организации. Это отчет, предоставляющий стейкхолдерам информацию о стратегии, деятельности и мероприятиях, проводимых организацией, таким образом, чтобы они смогли оценить способность организации к созданию и сохранению своей ценности в настоящем и в будущем времени. Эффективный интегрированный отчет отражает понимание организацией того обстоятельства, что процесс создания ценности ос-

новывается на финансовых, социальных, экономических и экологических системах, а также качестве отношений с заинтересованными лицами. Интегрированный отчет должен быть написан простым и понятным языком, чтобы стать полезным ресурсом информации об организации для стейкхолдеров» [6].

Согласно определению Международного комитета по интегрированной отчетности «интегрированная отчетность соединяет воедино информацию о стратегии организации, политике управления, показателях деятельности и перспективах, отражая при этом финансовый, социальный и экологический контекст, в котором организация функционирует. Она обеспечивает ясное и емкое представление о том, каким образом организация демонстрирует разумное руководство, а также как она создает свою стоимость в настоящее время и в перспективе. Интегрированный отчет должен являться главным инструментом в отчетности организации» [7].

Таким образом, интегрированная отчетность представляет собой прозрачную информацию, сфокусированную на создании ценности организации как в долгосрочном, так и краткосрочном периодах, объясняя при этом в очень простой манере изложения, как все элементы (финансовые и нефинансовые) формируют единое целое. Интегрированный отчет должен стать единственным и в то же время главным отчетом организации. Предполагается, что он не дополнит существующие требования к отчетности, а полностью заменит их. Однако интегрированная отчетность ни в коей мере не посягает на замещение стандартных показателей финансовой отчетности. Эти показатели станут основой для измерения доходности капитала в соответствии со стандартами МСФО.

Чтобы помочь пользователям и составителям отчетности понять, чем интегрированная отчетность отличается от обычной корпоративной отчетности, Международный комитет по интегрированной отчетности выделил восемь различий между ними (табл. 5).

Концепция интегрированной отчетности основывается на предшествующих ей инициативах, таких как Глобальная инициатива по отчетности, отчетность по устойчивому развитию, инициативах по социальной и экологической отчетности без прямого использования этих терминов. Дабы избежать явных ассоциаций с существующими инициативами и терминологией, эта новая концепция может вовлечь в процесс новых участников и стимулировать появление инноваций в открытых моделях управления. У широкой общественности появляется новая надежда на то, что эта «альтернативная отчетность» будет набирать все большую популярность.

Таблица 5. Различия между интегрированной и корпоративной отчетностью

Характеристики	Обычная отчетность	Интегрированная отчетность
Надежность	Ограниченное раскрытие информации	Большая прозрачность
Контроль за ресурсами	Финансовыми	Всеми видами капитала
Структура	Отрывочная	Системная
Сфокусированность	На прошлом, на финансах	На прошлом и на будущем во взаимосвязи, на стратегии
Временные рамки	Краткосрочный период	Краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный период
Способность адаптации	Низкая, четкое следование правилам	Высокая, реагирование на конкретные обстоятельства
Стиль изложения	Избыточная, сложная информация	Наиболее существенные краткие сведения
Технологии	Бумажные документы	Применение ИТ

Стандартной формы интегрированного отчета не существует, но Международный комитет по интегрированной отчетности опубликовал основные руководящие принципы, которыми рекомендуется руководствоваться при подготовке интегрированного отчета [6, 7]:

Стратегическое назначение. Интегрированный отчет дает представление о стратегических целях организации, о том, как эти цели связаны с созданием ценности в настоящем времени и в перспективе, о ресурсах, от которых зависит организация, и взаимоотношениях с заинтересованными сторонами.

Взаимосвязь информации. Интегрированный отчет показывает взаимосвязь между разными компонентами бизнес-модели организации, внешними факторами, которые влияют на ее деятельность, и множеством ресурсов и отношений, от которых зависят организация и ее деятельность.

Ориентация на будущее. Интегрированный отчет включает будущие ожидания руководства, а также любую другую информацию, которая поможет понять и оценить перспективы организации или их неопределенность.

Восприимчивость и включенность в процесс стейкхолдеров. Интегрированный отчет дает представление о взаимоотношениях с ключевыми стейкхолдерами и о том, в какой степени организация понимает их потребности, учитывает их мнение и реагирует на их запросы.

Краткость, надежность и основательность. Интегрированный отчет предоставляет краткую, достоверную информацию, важную для определения способности организации создавать и поддерживать свою ценность в кратко-, средне- и долгосрочном периодах.

Интегрированный отчет включает в себя финансовые показатели, отчет по устойчивому раз-

витию, экономический отчет и любые другие отчеты, связанные с деятельностью компании. Финансовый отчет подготавливается в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и проходит аудиторскую проверку. Отчет по устойчивому развитию отражает вопросы, связанные с экологией, обществом и управлением, и подготавливается в соответствии с Глобальной инициативой по отчетности или серией стандартов AccountAbility (AA1000), а также проходит аудиторскую проверку по ключевым показателям Международного стандарта по заданиям по подтверждению достоверности информации. Экономический отчет подготавливается в соответствии с «Кодексом корпоративного управления Кинга» (Кинг III).

В связи с набирающей скоростью популярности интегрированной отчетности наблюдается несколько тенденций:

1) организации, которые должным образом не принимают интегрированную отчетность, становятся все более изолированными;

2) организации все больше и больше начинают обращать внимание на вопросы социально-ответственного характера и их влияние на основную деятельность, однако не всегда надлежащим образом соотносят с этим свои процессы и стратегию;

3) в противоположность бытующему мнению реакция на Кодекс корпоративного управления Кинга не так сильна, как многие думают;

4) организации до сих пор с неохотой ставят перед собой нефинансовые цели. Лишь одна треть организаций выражает желание связывать свои нефинансовые цели со стратегией и мнением стейкхолдеров;

5) значимость нефинансовой информации до сих пор недостаточно четко объяснена и требует последующего уточнения, изучения и разъяснения;

6) процесс заверения интегрированного отчета также нуждается в дальнейшей проработке и серьезном внимании. Независимое и объективное заверение нефинансовой информации пребывает на относительно низком уровне;

7) в области обязательной отчетности перед стейкхолдерами наблюдается заметный прогресс, однако согласованность предоставляемой информации со стратегией, ключевыми показателями деятельности и размерами заработной платы все еще требует улучшений;

8) социально-ответственная деятельность организаций либо недостаточно хорошо отражается в отчетах, либо заверяется не в соответствии с требованиями Кодекса корпоративного управления Кинга. Это является одной из важных проблем и может быть индикатором уровня, на котором система ценностей компании и находится на самом деле;

9) легче становится выявить организации, желающие лишь повысить свою репутацию. Подго-

товка интегрированного отчета при отсутствии надлежащего процесса позволяет читателю отчета сразу идентифицировать организации, которые формируют его лишь исходя из необходимости следовать стандартам, а не реального желания внедрить принципы КСО в свою стратегию и бизнес-процессы;

10) медленно, но уверенно система управления поставками подвергается влиянию новой концепции интегрированной отчетности, так как важность сопряжения социально-экологической ответственности с инновационной деятельностью и системой управления поставками уже прокомментирована многими компаниями. Данное влияние следует рассматривать с точки зрения характерных черт, существующих везде по цепочке поставок, независимо от того, являются ли организации объектами требований интегрированной отчетности или нет.

Однако некоторые специалисты критикуют интегрированную отчетность за снижение роли устойчивости и социальной ответственности бизнеса, одновременно с концентрацией внимания на информационных потребностях инвесторов, что очень заметно в последнем проекте по интегрированной отчетности от Международного комитета по интегрированной отчетности. Также растет беспокойство, что вопросы, представленные на повестке дня, уже озвучены и, возможно, контролируются и отслеживаются бизнес-сообществом. Это, возможно, повлияет на то, что концепция не сможет добиться значительных изменений в действительно важных вопросах, таких как движение в направлении устойчивой экономики с достаточным участием стейкхолдеров, которое определяется корпоративной ответственностью и отчетностью.

В заключение отметим, что концепцию интегрированной отчетности поддерживают более 80 глобальных компаний и 25 институциональных инвесторов, входящих в Пилотную программу Международного совета по интегрированной отчетности (МСИО). Среди участников – Danone, Deloitte, HSBC, KPMG, Microsoft, Coca-Cola, Unilever, Volvo и др. Из России в Программе участвуют только две компании – Госкорпорация «Росатом» и ОАО «НК Роснефть».

В настоящее время МСИО предоставил «версию 1.0» Международного стандарта по интегрированной отчетности. «Предполагается, что к 2015 г. Стандарт будет признан на международном уровне» [6].

Литература

1. *Аннаев А.* Нефинансовая отчетность: сущность, стандарты и этапы подготовки // Общество и экономика. 2009. № 8. С. 208–215.
2. *Безручук В.В., Лайчук С.М.* Социальная ответственность бизнеса: отражение в отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 27(273). С. 33–40.
3. *Ключников С.В.* Принципы формирования социальной корпоративной отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 24(174). С. 8–15.
4. La loi «Grenelle II» No. 2010-788 du 12 juillet 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа: (свободный). URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Grenelle_II_L'article_225_en_pratique/\\$FILE/Grenelle_II_L'article_225_en_pratique.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Grenelle_II_L'article_225_en_pratique/$FILE/Grenelle_II_L'article_225_en_pratique.pdf) (дата обращения: 06.12.2015 г.).
5. Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible [Электронный ресурс]. Режим доступа: (свободный). URL: <http://www.boe.es/boe/dias/2011/11/09/pdfs/BOE-A-2011-17631.pdf> (дата обращения: 07.12.2015 г.).
6. По материалам сайта «Интегрированная отчетность» [Электронный ресурс]. Режим доступа: (свободный). URL: <http://ir.org.ru/> (дата обращения: 09.12.2015 г.).
7. DiscussionPaper, IIRC, 2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа: (свободный). URL: <http://integratedreporting.org/> (дата обращения: 09.12.2015 г.).

УДК 336.1115; JEL D19
DOI: 10.17223/22229388/19/3

А.А. Земцов

КОНЦЕПЦИЯ ТРУДНОСТЕЙ КАК ВЫРАЖЕНИЕ НЕСПЕЦИФИЧЕСКИХ ОПАСНОСТЕЙ ДОМОХОЗЯИНА И ЕГО ДОМОХОЗЯЙСТВА. ПОСТАНОВКА ВОПРОСА

Человек имеет право назвать себя человеком знания, лишь если победит всех четырех извечных врагов на пути к знанию: 1-й враг – Страх, 2-й враг – Ясность, 3-й враг – Сила.

Если человек способен увидеть, что без самообладания ясность и сила хуже иллюзии, он достигнет такой точки, где все будет в его подчинении. Тогда он узнает, что он победил третьего врага и пришел к концу странствия в обучении. И тут без всякого предупреждения его настигает последний враг: Старость. Это самый жестокий враг, которого нельзя победить, можно лишь оттянуть своё поражение.

К. Кастанеда. Учение дона Хуана

Развивается тема безопасности домохозяйств, точнее, дается определение трудностей и проводится описание неспецифических опасностей в концепции трудностей по Р. Фарсону.

Ключевые слова: домохозяин, трудности, безопасность домохозяйства, опасности.

Однажды мы обращались к вопросу безопасности домохозяйства [16], по преимуществу речь шла о достаточно узком классе опасностей – тип перехода из зоны высокого риска в зону смертельного риска (ВУР → СУР). В данной работе обратимся к более широкой сфере опасностей для более точной характеристики её структуры и содержания. Постараемся наметить общие очертания направления «безопасности домохозяйств» в широком смысле понимания опасности не только как возможности получения ущерба, убытков, потерь, но и как «упущенной выгоды». Так как в обществе и природе нет междисциплинарных границ, домохозяин может выжить, воспринимая все доступные для него грани окружающего мира и изменяя некоторые. Ключевое слово «доступный» имеет ряд значений: знание об аспекте, его присутствие в субъективном мире, представление механизма его функционирования, из которого вытекает наличие (отсутствие) инструментов его целенаправленного изменения. Естественно, мы понимаем неохватность и без-

граничность поля исследований, постараемся составить непротиворечивый, предварительный обзор.

Применим важнейший методологический подход, развиваемый в классической работе Р. Фарсона. «Один из ценнейших уроков (среди прочих важных) я получил от философа Абрахама Каплана: Не путай проблему и трудность. Проблемы могут быть решены – с трудностями можно только ладить. Большинство наших дел в жизни... является сложными, неизбежными дилеммами – трудностями, в которых ни один из вариантов не кажется вполне подходящим или лучше других. Проблема возникает, когда что-то делается неправильно либо как следствие ошибки, изъяна, болезни или недостатка опыта. Когда причина обнаружена – ситуацию можно исправить [43. С. 62]. Трудности же, как ни парадоксально это может прозвучать, чаще всего создаются обстоятельствами, имеющими для нас большую ценность. Именно поэтому с трудностями можно только ладить. Трудности усугубляются, когда мы путаем их с проблемами (с. 63). Трудности требуют применения истолковательного способа мышления. Когда имеешь дело с трудностями, необходима способность очертить более широкие границы вокруг ситуации, понять её во всех проявлениях, чтобы осознать её глубокие и часто парадоксальные причины и следствия. Увы! С трудностями никогда не удастся поладить до конца (с. 64).

Относительно терминологии. В нормативной сфере одним из обобщающих источников является «Словарь терминов в области промышленной безопасности и в смежных областях» [36]. Подходящее определение: безопасность – состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз (или опасностей) (с. 72).

По сути, проблемы человеческого развития, прав человека и безопасности личности разрабатываются в одном «концептуальном поле» [15. С. 130]. В докладе Программы развития ООН (ПРООН) о развитии человеческого потенциала 1994 г. в концепции безопасности личности выделено два взаимосвязанных фактора: 1. Защита от неожиданных и пагубных нарушений повседневного образа жизни («свобода от страха»). 2. Защита от постоянных угроз голода, болезней, преступлений и подавления («свобода от нужды»).

Выделено 7 отдельных компонентов безопасности личности:

- экономическая (гарантированный минимальный доход);
- продовольственная (физическая и экономическая доступность продуктов питания);
- для здоровья (относительная свобода от заболеваний и заражений);
- экологическая (доступность чистой воды и воздуха, система землепользования, сохраняющая плодородие почвы);

- личная (свобода от физического насилия и угроз);
- меньшинств (сохранение культурного своеобразия);
- политическая (защита основных прав человека и свобод) (с. 136).

Существует солидная по объему литература, рассматривающая безопасность в разных сферах. Психологическая безопасность – отсутствие угрозы психическому здоровью человека, его адаптивности, активности и продуктивности психологической деятельности [29. С. 93]. Безопасность необходимо рассматривать в том числе как устойчивость социального порядка в условиях инновационного развития общества или в условиях одобряемой девиации. Общество как система характеризуется незыблемым противоречием между интересами личности и социальным порядком. Свобода человека выражается в том, что он независимо от многих обстоятельств отстаивает, прежде всего, свои интересы [9. С. 82].

Социальную безопасность мы предлагаем рассматривать через анализ и сопоставление понятий «социальный порядок» и «девиантное поведение». Тем самым безопасность трактуется как свойство социального порядка сохранять и развивать самое себя в условиях девиантного поведения социальных акторов. Упорядоченность системы общества всякий раз затрудняет реализацию интересов различных субъектов, но одновременно является основанием их «онтологической безопасности». Социальную безопасность возможно трактовать как устойчивость социального порядка в условиях инновационного развития общества или в условиях одобряемой девиации (с. 87).

Практически большая часть публикаций относится к иному, чем домохозяйство, микроуровню. Попытаемся сосредоточиться на нем. По аналогии с правом: общая часть теории опасностей и особенная. Обратимся вначале к общей части, к многочисленным трудностям, которые, с одной стороны, составляют нераздельное содержание жизни любого человека (домохозяина), его самого и окружают его со всех возможных сторон. Позднее мы обратимся к особенной части, к проблемам домохозяина в разных сферах жизни, в том числе и финансовой.

Итак, как пишет Р. Мэй, если человек болен физически, ему требуется врач; если у человека душевная болезнь или он не может контролировать свои поступки, что может быть вызвано как органическими, так и психологическими причинами, такому человеку нужна помощь психиатра (врача, специализирующегося на заболеваниях нервной системы и обученного психотерапии), если же у человека личностные проблемы, которые являются психологическими, и не имеют физических оснований, то ему следует обратиться к консультирующему психологу или непрофессио-

нальному психотерапевту – «Zay» psychotherapist (немедику). Если человек незрелый и неопытный, он нуждается в обучении и наставнике [37. С. 8].

Личность подобна паутине, так как она состоит из нитей напряжения между бесконечно большим числом точек, причем эти напряжения и точки их соединения подвержены постоянным изменениям. Человек не может освободиться от внутреннего напряжения, даже если захочет этого. Следует особо подчеркнуть, что источник личностных проблем – это регуляция внутренних напряжений индивида (с. 20–21). Возможность регулирования личностных напряжений – величайший подарок природы. Это означает возможность роста развития, реализации потенциала личности. Чем глубже и тоньше человек чувствует внутренний баланс напряжений, тем большим творческим потенциалом он обладает (с. 30–31).

Личность – это актуализация жизненного процесса в независимой индивидуальности, которая социально интегрирована и обладает духовными напряжениями (с. 35).

Окончательная целостность человеческой личности не является ни возможным, ни желательным состоянием. То, к чему мы стремимся, – это установление нового и конструктивного баланса напряжений, а не некая абсолютная целостность (с. 60).

Очень важный момент: разница между безопасностью как реальностью и как ощущением. «По мере роста требований к безопасности полетов в гражданской авиации, которые год от года становились все более и более изощренными... их критики настойчиво повторяли, что логика, лежащая в их основе, имеет существенные изъяны. У террориста, сознательно идущего на самоубийство, всегда будет преимущество перед обычными людьми, не готовыми к смерти. Брюс Шнайер (Bruce Schneier) – один из наиболее яростных противников кампании по закручиванию гаек, начавшейся после 11 сентября [6. С. 126]. По его мнению, невозможно сделать воздушные путешествия существенно безопаснее, запрещая все новые предметы, которые могут использовать террористы или которые потенциально могли бы быть им полезны. Для чего правительства продолжают навязывать эти дорогостоящие и трудоемкие ограничения? На этот вопрос есть много вариантов ответов, которые связаны с желанием политиков и служб безопасности показать активность и оправдать своё существование и зарплату в глазах избирателей и нанимателей. Но главная причина, по мнению Шнайера, – базовая человеческая потребность чувствовать себя уверенно и защищенно, даже если это чувство имеет очень отдаленное отношение к состоянию уверенности и защищенности. Для мер, которые изобретаются и воплощаются большей частью для того, чтобы заставить людей чувствовать себя в безопасности,

а в действительности никак не способствуют повышению её уровня, Шнайер изобрел термин «театр безопасности» (Security Theater – книга Beyond Fear (2003) (с. 127). Он считал, что этот театр на самом деле делает нас незащищеннее, и в какой-то степени его мнение недалеко от истины. «Театральная» обстановка поглощает средства, которые с большим толком можно было бы использовать в борьбе с терроризмом... (с. 128). Не все стратегии, направленные на укрепление чувства безопасности, действительно обеспечивают нашу безопасность. Они могут оказывать и прямо противоположное действие. По словам Шнайера, «безопасность означает и ощущения, и реальность, а это не всегда одно и то же». Разница между безопасностью и ощущением безопасности вполне понятна и конкретна. Часто упоминаемые в последние годы когнитивные искажения, т.е. то, каким именно образом наши представления о действительности отличаются от нее, во многом объясняют типичные заблуждения относительно безопасности. Неподконтрольных ситуаций (например, положение пассажира в самолете) мы страшимся больше, чем тех, которые, как нам кажется, контролируем (например, вождение автомобиля) (с. 131).

Особенно тяжело воспринимаются трудности, связанные с психикой, своей или другого. Здесь много причин, одну из них рассмотрел Г. Винч [8]: спросите десятилетнего мальчика, что нужно делать при простуде. Он без колебаний ответит... Но спросите взрослого, что следует делать для снятия острой боли в результате отвержения, острой тоски в случае одиночества или горького разочарования из-за неудачи, – и, скорее всего, вы не получите разумительного ответа, поскольку люди просто не знают, как лечить эти широко распространенные психологические травмы (с. 5). Причина, по которой мы почти не предпринимаем решительных действий по лечению психологических ран, заключается в отсутствии инструментов для такого вмешательства.

В любом доме обязательно есть аптечка с множеством бинтов, мазей и обезболивающих для лечения физических болезней. Но для обработки небольших психологических ран, которые являются частью повседневной жизни, такой аптечки нет. Применение средств первой психологической помощи может воспрепятствовать обострению проблем и их переходу в хроническую стадию (с. 6). Расхождение между нашим искусным обращением с физическими недугами и полной безграмотностью в отношении душевного здоровья является весьма прискорбным (с. 7). Каждая глава этой книги описывает типичные психологические раны, предлагая средства первой психологической помощи для облегчения душевной боли и про-

филактики осложнений (с. 8). Они подходят для самостоятельного использования... пора сделать психологическую гигиену таким же элементом нашей жизни, каким является забота о здоровье тела (с. 9).

Кроме психологической гигиены, которой при известной информированности и подготовке может заниматься практически каждый, есть огромное поле психологических трудностей, выявить и купировать которые может только профессионал. Эта сфера профессиональной, помогающей деятельности отличается невыразимым многообразием подходов не только к описанию психологических трудностей, но и к методам их преодоления. Представление об этом даст специальный выпуск Psychologies (психология) [39] – Путеводитель по психотерапии (50 видов психотерапии), справочник психотерапевтов и психологов.

Самоубийство в буквальном и широком смысле, по Меннингеру: совершенно очевидно, что человек в течение всей жизни в той или иной мере занимается самоуничтожением. Способы саморазрушения многообразны, и именно им посвящены страницы этой книги [35. С. 5–6]. В первом разделе книги анализируются глубинные причины самоубийства в привычном смысле этого слова. Во втором разделе рассматриваемые причины не так очевидны. В третьей части внимание акцентируется на тех случаях самоубийства, где признаки хронических искажений имеют косвенную направленность. В четвертом разделе автор делает попытку соотношения теории саморазрушения и клинических патологий, хотя как таковое это допущение следует считать гипотетическим.

Содержание. I. Разрушение. II. Самоубийство. III. Хроническая форма самоубийства (аскетизм и мученичество; неврастения; алкогольная зависимость; антиобщественное поведение; психоз). IV. Локальное самоубийство (членовредительство; симуляция; полихирургия; преднамеренные несчастные случаи; импотенция и фригидность). V. Органическое самоубийство (целостный подход в медицине; психологический фактор органического заболевания; выбор наименьшего зла). VI. Восстановление (с. 16).

Многие авторы определяют безопасность через интересы, поэтому начнем с потребностей, движущей силы любого поведения, формой которых и являются интересы. Традиционной является теория А. Маслоу – 5 групп базовых потребностей: Человек представляет собой испытывающее нужду животное и редко достигает состояния полного удовлетворения, разве что на которое время. Как только удовлетворяется одно желание, тут же его место занимает другое. Когда оно удовлетворено, на передний край третье и т.д. Само по себе наличие потребности уже свидетельствует о факте удовлетворения иных потребностей. ...мы имеем два важных обстоятельства:

1) Человек никогда не бывает удовлетворен, разве что относительно или частично. 2) Потребности, по-видимому, организованы сообразно своего рода иерархии или степени доминирования [33. С. 51].

Иерархия базовых потребностей:

1) Физиологические потребности. Потребности, которые обычно принимаются в качестве отправной точки для теории мотивации, представляют собой так называемые физиологические влечения. Без сомнения, физиологические потребности доминируют над всеми прочими (с. 60–61). Если все потребности находятся в неудовлетворительном состоянии и, следовательно, начинают доминировать физиологические потребности, все остальные потребности могут попросту прекратить свое существование или быть отодвинутыми на задний план. Другая специфическая особенность человеческого организма состоит в том, что в то время, когда в человеке доминирует определенная потребность, меняется вся его философия будущего (подчеркнуто мной. – А.З.) (с. 62). Очень важно последнее положение – изменение представления о будущем удовлетворением потребностей.

2) Потребность в безопасности. Если физиологические потребности относительно удовлетворены, появляется новая группа потребностей, которые мы можем с некоторым приближением отнести к категории потребностей в безопасности (защищенность; стабильность; зависимость; защите; отсутствие страха, тревоги и хаоса; потребности в структуре, порядке, законе и ограничениях; силе покровителя и т.д.) (с. 63). Однако здоровые и счастливые взрослые люди в нашей культуре большей частью удовлетворили свои потребности в безопасности. В обстановке, лишенной таких крайностей, мы можем обнаружить появление потребностей в безопасности только в редких случаях, например: стремление получить постоянное место работы с гарантированной защитой, желание иметь сберегательный счет, потребность в различных видах страхования (медицинском, зубоврачебном, на случай безработицы, нетрудоспособности, старости) (с. 64). Потребности в безопасности могут стать весьма настоятельными всякий раз, когда на социальной сцене возникает реальная угроза закону, порядкам, властям общества (с. 65).

Самое фундаментальное последствие удовлетворения любой потребности – это переход потребности на задний план и при этом появление новой потребности более высокого уровня (с. 81).

В более поздней работе классик выделил людей, удовлетворивших базовые потребности. Самоактуализирующиеся личности (т.е. более зрелые, более человеческие), по определению, уже достигли достаточного удовлетворения своих базовых потребностей, и теперь ими движет мотивация

более высокого порядка, которую мы будем называть «метамотивация» [34. С. 332]. Следует провести границу между обычными мотивами людей, не достигших уровня самоактуализации, – т.е. людей, движимых базовыми потребностями, – и мотивами людей, достигших достаточного удовлетворения всех базовых потребностей и, таким образом, мотивируемых в первую очередь не ими, а скорее мотивами более высокого уровня. Можно назвать эти присущие самоактуализирующимся людям мотивы и потребности более высокого порядка «метапотребностями» и разделить категории мотивации и «метамотивации». Удовлетворение базовых потребностей является не достаточным условием, а, скорее, необходимой предпосылкой метамотивации. Похоже, что метамотивация не является автоматическим следствием удовлетворения базовых потребностей.

Самоактуализирующаяся личность: а) в достаточной мере свободна от болезни; б) в достаточной степени достигла удовлетворения базовых потребностей; в) она позитивно использует свои возможности; г) мотивирована некоторыми ценностями, к которым она стремится, которые она ищет и которым она предана (с. 334).

В идеальной ситуации внутренняя необходимость совпадает с необходимостью внешней, «я хочу» совпадает с «я должен» (с. 336). Иерархия базовых потребностей выступает доминантной по отношению к метапотребностям. Базовые потребности и метапотребности существуют в одной иерархической структуре, т.е. лежат на одном континууме, находятся в одной области познания. И те и другие обладают общим свойством быть «потребными» (необходимыми, нужными человеку) в том смысле, что их депривация приводит к «болезни» и атрофии, а их «насыщение» благоприятствует развитию в направлении к большей человечности, большему счастью и большей радости, к психологическому «успеху», к большему числу пиковых переживаний и в целом к большей жизни на уровне Бытия [34].

Безопасность личности определяется особенностями и взаимодействием трех факторов: личностного (реакция человека на опасность), фактора среды или источника опасности (включающего социальный, психологический и физические страхи) и факторы защищенности (готовность или неготовность к использованию средств защиты от тревожных и опасных ситуаций) [29. С. 95].

Другой серьезнейший срез – неоднородность, нелинейность окружающего мира, в том числе и опасностей, что означает большее значение, удельный вес одних сфер перед другими, выражающееся в принципе 80/20: то, что в любой статистической совокупности одни факторы, как правило, более значимы, чем другие. За точку отсчета или за основу принимается то, что 80 % результата или получаемого конечного продукта

является следствием всего лишь 20 % причин. По-настоящему эффективные люди и успешные организации используют немногие действительно важные силы и заставляют их работать на себя [26. С. 16]. Теория хаоса утверждает, что за внешним беспорядком кроется логика самоорганизации, предсказуемая нелинейность... Эту логику описать труднее, чем обнаружить ее присутствие. И теория хаоса, и принцип 80/20 утверждают (имея существенные эмпирические доказательства), что Вселенная несбалансированна, что мир нелинеен, а причина и следствие редко бывают равнозначными (с. 35). Обе эти теории придают огромное значение самоорганизации: одни силы всегда бывают мощнее других: они всегда постараются захватить большую, чем им положено, долю ресурсов. Принцип 80/20 как теория хаоса базируется на идее нелинейности. Многие из того, что происходит вокруг нас, незначительно и может быть проигнорировано. Тем не менее всегда имеется несколько сил, влияние которых значительно превосходит их количество. Именно эти силы необходимо выявлять и отслеживать. Если они полезны, нужно их приумножать. Если нежелательны для нас, надо хорошенько подумать, как их нейтрализовать (с. 36).

Одна из трудностей и одновременно подход к анализу проблем домохозяйства вытекает из сути технологии комплаенс, означающей обеспечение уверенности в том, что организация соответствует всем относящимся к ней нормам и правилам, а управление бизнесом осуществляется на высоком уровне этики и добропорядочности (определение Международной комплаенс-ассоциации). Базельский комитет по банковскому надзору определяет комплаенс как набор конкретных технических функций, реализация которых позволяет управлять правовым, репутационным и некоторыми операционными рисками, которые в совокупности называются комплаенс-рисками [42. С. 47, 50]. Применительно к домохозяйствам: рассмотрение соответствия процесса функционирования домохозяйства в плане его соответствия многочисленным нормативным требованиям: гражданским, уголовным...

В работе Ф. Капра [22] обозначены оригинальные неординарные требования к науке: «Новая, рождающаяся на наших глазах парадигма может быть описана различными способами. Ее можно назвать холистическим мировоззрением – видением мира как единого целого, а не набора отдельных частей. Ее можно назвать экологическим мировоззрением... Экологическая осведомленность в этом расширенном смысле означает признание фундаментальной взаимозависимости всех явлений и вложенности всех индивидов и обществ в цик-

лический процесс природы. Мистицизм, или вечная философия... представляет наиболее последовательную философскую основу для новой научной парадигмы. (с. 386). Предлагается шесть критериев нового мышления в науке; первые два относятся к взглядам на природу, остальные четыре – к эпистемологии, и эти шесть критериев являются общими для всех наук признаками мышления в новой парадигме.

1. Отношение между частью и целым более симметрично. Мы считаем, что если свойства частей дают определенный вклад в наше понимание целого, то и сами эти свойства могут быть полностью поняты только через динамику целого. Целое первично, и если вы понимаете динамику целого, то можно – по крайней мере в принципе – вывести из нее свойства и паттерны взаимодействия всех частей (с. 388). Что бы мы ни называли «частью», это фактически всего лишь паттерн, который обладает некоторой устойчивостью и только поэтому привлекает наше внимание. Все сущее – это взаимозависимые, неразделимые и вместе с тем преходящие паттерны одной и той же высшей реальности.

2. Переход от мышления в терминах структуры к мышлению в терминах процесса... процесс мыслится как первичная категория и любая структура, которую мы наблюдаем, есть проявление лежащего в ее основе процесса (с. 389). Признание того факта, что масса есть форма энергии, привело к исключению из научного тезауруса таких понятий, как материальная субстанция и фундаментальная структура. Субатомные частицы не состоят из какого-то материала: это паттерны энергии. Энергия же ассоциируется с активностью, с процессами и означает, что природа субатомных частиц принципиально динамична. Представление о Вселенной как о взаимосвязанном динамическом целом, части которого существенно взаимозависимы и должны мыслиться как паттерны космического процесса. Для того, чтобы в такой взаимосвязанной паутине отношений определить какой-то объект, мы обрываем некоторые из взаимосвязей – концептуально, но также и физически – с помощью наших приборов для наблюдения и, поступая таким образом, изолируем некоторые паттерны и интерпретируем их как объекты. Различные наблюдатели могут делать это по-разному (с. 390).

3. Переход от объективной науки к науке эпистемной. В старой парадигме научные описания считались объективными, т.е. независимыми от человека – наблюдателя и от процесса познания. Согласно новой парадигме мы считаем, что в описание естественных явлений должна явным образом входить эпистемология – описание процесса познания (с. 391).

4. На протяжении всей истории науки возникло ощущение того, что фундамент знаний сдвигается, а то и рушится, теперь это, возможно, про-

исходит в последний раз, потому что больше не будет никакого фундамента, мы сможем заменить метафору храма метафорой сети. Подобно тому как мы видим окружающую нас реальность как сеть отношений, наши описания (понятия, модели, теории) также образуют взаимосвязанную сеть, отражающую наблюдаемые явления. В такой сети не будет ничего первичного или вторичного, как не будет и никакого фундамента. Джефффри Чу: бутстрап – теория частиц. Согласно этой теории природа не может быть сведена ни к каким фундаментальным сущностям вроде «строительных кирпичиков» вещества; она может быть понятна только через ее самосогласованность (с. 392). Философия бутстрапа отказывается не только от фундаментальных кирпичиков материи, но и вообще от каких бы то ни было фундаментальных сущностей – констант, законов или уровней. Материальная Вселенная выглядит как динамическая паутина взаимосвязанных событий. Ни одно из свойств любой части этой паутины не является фундаментальным: все они вытекают из свойств других частей, и всеобщая согласованность их взаимосвязей определяет структуру всей паутины (с. 393).

Все четыре критерия новой парадигмы в научном мышлении взаимосвязаны. Как же превратить философию бутстрапа и паутины в научную теорию? Только приняв тот факт, что существует приблизительное знание.

5. Переход от истины к приблизительному описанию – очень серьезный шаг для всей современной науки.

6. Скорее призыв: переход от философии доминирования и контроля над природой (включая в нее и человеческие существа) к философии сотрудничества и ненасилия (с. 394).

В направлении «ФДХ» парадигма приблизительного знания является его фокусом и предпосылкой перехода ДХ на 2-й уровень активного структурирования, так как нереально ожидать от обычного домохозяина, который в лучшем случае является экспертом в одной профессиональной сфере, аналогичного понимания множества других сфер. Поэтому в одних случаях приблизительного знания будут достаточно для совершения правильных действий и принятия решений в других – для адекватного описания задачи эксперту и оценки (понимания) его совета (консультации).

Если говорить о конкретной цели самонеджмента жизни, механизм которого в аспекте несчастных случаев описан через доходно-расходные позиции как возможность перехода в «необычную сферу», можно применить структуру общества по Малевой [31]: 10-70-20, где 10 % – низший класс; 20 % – средний, 70 % – ниже среднего, т.е. задача домохозяйства – попадание в 20 % и удержание его там. «Сила среднего класса

и сейчас будет проверяться не количеством денег, а гибкостью и способностью в адаптации в новых обстоятельствах» (с. 26). «Вес» опасностей и их значение для домохозяина зависят от способа жизни «и от сочетания позиций (может быть, ДРП), развить: “мать-студентка”, мать “аспирантка”, “мать-докторантка”».

В классической энциклопедии говорится, что причинами неопределенности являются три основные группы факторов: незнание, случайность и противодействие [46]. Третий фактор очень значим в конкурентных сферах, поэтому его действие прогнозируемо: необходимо знать его проявления и способы противодействия противодействию. Если говорить о противодействии как о структурном явлении, противостоящем домохозяйствам, лучше всего подходит концепция «другой жизни» как сложно организованной общности, которая одновременно и обособлена, и расплыта в обществе, что мешает и не позволяет не учитывать её влияние на жизнь. А так как по определению «другая жизнь» – это паразит, следует знать средства, помогающие его обезвредить [18. С. 126–131].

Системообразующим является понятие «доверие», без учета которого невозможно выстроить грамотную стратегию защиты от противодействия. Обратимся к работе Р. Крамера: ...люди доверчивы от природы – это у нас заложено в генах и упрочено опытом детства, и в целом можно сказать, что доверие – механизм выживания, немало послуживший человечеству. И все же наша доверчивость нередко подводит нас под монастырь [27. С. 52]. Каждому из нас, чтобы выживать по отдельности, надо научиться доверять с умом. Такому доверию – я называю его осторожным – научиться нелегко, но если почаще задавать себе правильные вопросы, у вас получится. Мы по природе своей существа общественные. С самого рождения мы должны и привлекать к себе внимание других, и интересоваться другими – в этом-то главным образом и проявляется доверие. Оно было необходимо нам в борьбе за выживание. В эволюции человека доверие сыграло большую роль. Механизм доверия включает совсем простые сигналы. Мы, например, гораздо больше доверяем людям, которые внешне похожи на нас (с. 53).

Доверие вызывается и физическим прикосновением. Доверие редко бывает осознанным. Эта установка – презумпция доверия, имея в виду, что ко многим ситуациям мы подходим с открытой душой. Опыт большинства из нас, с детства и до взрослого возраста, учит, что в основном люди и учреждения заслуживают доверия (с. 54). ...правильность наших суждений оказывается сомнительной потому, что мы видим то, что хотим видеть. Психологи называют это установкой на подтверждение. Возможно, в установке на

подтверждение и не было бы большого вреда, если бы не сильное влияние стереотипов, которые формируются в процессе общения с себе подобными и крепко сидят у нас в голове. Эти стереотипы основаны на убеждениях (как правило, ошибочных), что видимые характеристики человека: черты лица, возраст, пол, раса и т.д. – соответствуют тем или иным психологическим особенностям – честности, надежности и порядочности. Психологи называют эти убеждения имплицитными теориями и убедительно доказывают, что мы не осознаем влияния этих теорий на свои выводы. Иногда по их милости мы переоцениваем других в ситуации, когда на карту поставлено многое, к примеру наша физическая или финансовая безопасность (с. 55).

Дело усугубляется тем, что многие обычно считают себя проницательнее прочих, а свои суждения – например, о том, кому стоит доверять, а кому нет, – более точными. Человек, неадекватно воспринимающий собственное умение разбираться в людях, часто становится легкой добычей тех, кто ловко имитирует внешние признаки порядочности. Мы частенько полагаемся на мнение третьих лиц. Фактически эти третьи лица становятся посредниками, помогая нам «распространять» свое доверие с близких нам людей на шапочных знакомых. К сожалению, перенесенное доверие внушает людям ощущение абсолютной безопасности, иллюзорной на самом деле (пример Б. Мэддофа) [32].

Две когнитивные «ошибки», из-за которых мы доверяем слишком охотно, безоглядно и подолгу: первая заставляет нас недооценивать вероятность того, что с нами может произойти что-нибудь плохое; тем самым создается иллюзия личной безопасности. Вторая иллюзия, тесно связанная с первой, – необоснованный оптимизм. ...люди склонны переоценивать вероятность того, что у них все будет хорошо... пора разобраться с тем, как доверять с умом [27. С. 57]. Никогда нельзя знать наверняка, что у человека на уме, каков его характер, и вообще что он сделает в следующий момент. Приходится просто выбирать – доверять или не доверять. Вот некоторые правила, как дозировать доверие:

I. Познайте самих себя.

По предрасположенности к доверию люди делятся на две категории. Одни доверяют безоглядно и слишком поспешно. Другие настороженно относятся ко всем и ко всему. Надо оценить, к какой категории вы относитесь.

II. Начните с малого.

Поверхностное доверие – не утруждающие нас, но необходимые действия, которые свидетельствуют о нашей готовности доверять.

III. Подготовьте план отступления.

Если у людей есть четкое понимание того, как при желании они смогут выйти из игры,

они охотнее взаимодействуют с другими и ведут себя искренне (с. 58).

IV. Посылайте сильные импульсы.

Посылая сильные и четкие импульсы, мы не только привлекаем к себе людей, не склонных доверять всем без разбору, но и отпугиваем хищников, которые высматривают легкую жертву.

V. Признайте дилемму другого человека.

Наш мозг устроен так, что мы поглощены собою, на все смотрим со своей колокольни и мерим все на свой аршин. ...перед людьми, с которыми мы имеем дело, стоит та же проблема: они не знают, порядочны ли мы, и их надо убеждать в этом.

VI. Обращайте внимание не только на людей, но и на их роли.

Залог быстрого доверия – четкие, заслуживающие нашего уважения роли. Глубокое доверие к роли восполняет нам личное знакомство.

VII. Будьте бдительны и постоянно сомневайтесь.

Обманутые, как правило, обнаруживали – слишком поздно, что ситуация изменилась, а они этого не заметили, поскольку им казалось, что они заранее все точно просчитали.

Когда наше физическое, психологическое или финансовое благополучие оказывается уязвимым, нам нужно почаще одергивать себя и думать, тем ли людям мы доверяем.

Эти правила помогут вам начать. А учиться доверять грамотно и мудро можно всю жизнь (с. 59).

Любое ранжирование трудностей будет субъективным, что имеет и достоинство, так как составление своего перечня – творческое занятие и очень полезно для создания внутренней модели. Первейшая трудность: познать себя и реализовать свой потенциал, раскрыть свои таланты. По этому направлению написано множество работ, другая сторона этой трудности – личностное развитие (особая тема).

Начнем с XIII в. А.Я. Гуревич излагает проповеди известнейшего францисканского проповедника Бертольда Регенсбургского, в том числе проповедь «О пяти талантах» (или фунтах), которыми Господь наградил человека. Бертольд оставляет в стороне рабов, коим господин дал один или два таланта. Это некрещеные или крещеные дети; его занимает лишь третий раб, получивший 5 талантов, ибо в данном случае речь идет о взрослых и ответственных за свои поступки людях. Творец даровал человеку 5 «талантов»; за эти дары он должен будет дать ему отчет:

1. «Наша собственная персона (persone)», сотворенная по образу и подобию Бога и наделенная (букв.: «облагороженная» geedelt) свободой воли». Итак, «персона» – не ипостась Бога, но важнейший характеризующий человека признак, неотъемлемый его атрибут. Бертольд дает не перечень неких разрозненных даров, но систему

качеств, признаков человека; они между собою связаны в некое единство – ведь все они от Бога.

2. Это твоя должность (служение, признание, «amt»). Каждый занимает определенное социальное и профессиональное положение, какое угодно Богу, а не нам самим, и каждый должен ему соответствовать и в нем пребывать, не пытаясь из него выйти.

3. «Zeit» – время, которое отпущено человеку как для его земных дел, так и для того, чтобы успеть спасти свою душу.

4. «Gut» – «имущество», «богатство», доставшееся на долю человека, обязанного его приумножать.

5. Любовь к ближнему, которого надлежит «любить как самого себя».

Бертольд имеет в виду прежде всего социальные признаки и члена сословного общества. Я прихожу к предположению, что все дары («таланты»), которые получены человеком от Бога, не просто тесно связаны друг с другом, но представляют собой развернутую характеристику первого «таланта» – «personе». У Бертольда речь идет собственно, не о Боге, а о человеке – «управителе» всех этих даров, полученных от Бога. Творец наделил человека личностью, а личность характеризуется моральной и социальной ответственностью, службой (или призванием, должностью), богатством (или собственностью), временем и любовью к ближнему. Перед нами средневековая личность с характерными именно для нее признаками, а именно – служение, жестко закрепленное место в иерархии, ориентация на христианские ценности, осознание напряженного отношения вечности и времени [12. С. 77–80].

Обратимся к работе Питера Баффета, «знаменитого сына еще более знаменитого отца, который, несмотря на свое прекрасное положение в детстве, смог раскрыть свои таланты».

Оглавление: Предисловие. I. Норма – это то, к чему ты привык. II. Никто ничего не заслуживает. III. Миф о равных стартовых возможностях. IV. Многоликое счастье выбора. V. Тайнство призвания. VI. Приобретение времени. VII. Мало найти призвание. Надо дать ему осуществиться. VIII. Врата познания. IX. Бойтесь желаний. X. Что такое успех. XI. Опасности успеха. XII. Искусство возвращения долгов. Эпилог. Начинайте прямо сейчас [3].

Эта книга о дарах полученных и дарах, возвращенных миру. О семье, о государстве и о том, как они формируют нас. О жизни в обществе, вселяющем каждому как уверенность, так и тревогу и слишком часто опустошающем нас или заводящем в тупик, вместо того чтобы вывести к цели. В двух словах, эта книга о жизненных ценностях, об убеждении и интуиции, определяющих, что стоит делать во время нашего кратковременного пребывания на Земле; о действиях и

отношениях, итогом которых станет хорошо прожитая жизнь. Экономическое процветание приходит и уходит. Всегда. А жизненные ценности – твердая валюта, которая дает нам достойнейшую награду, самоуважение и душевное спокойствие. А еще эта книга о личности – о призвании и таланте, о сознательных решениях и причудах, делающих каждого из нас уникальной индивидуальностью (с. 9).

Ценности и личности. На мой взгляд, эти два понятия приобретают глубокий смысл, только если воспринимаются как две стороны одной медали. Наши ценности определяют нам выбор, наш выбор определяет нас самих. Жизнь такова, какой мы ее делаем. Идея проста, но процесс создания собственной жизни может быть сложным и тяжелым. Ожидания и внешнее давление развивают очертания нашей самобытности. Экономическая реальность – плохая или хорошая – играет в жизни огромную роль так же, как и слепой случай. И тем не менее мы, и никто другой, создаем жизнь, которую нам предстоит прожить. Это наше величайшее бремя и величайшая возможность. Это краеугольный камень всего, о чем пойдет речь на этих страницах. Какими людьми мы хотим быть? Ответы на эти вопросы можно найти только внутри себя (с. 10). Цель этой книги – только поставить их, предложить систему их осмысления и, если получится, обсудить их. Кем бы ни были ваши родители, свою жизнь вам предстоит строить самостоятельно. В 2006 г. мой отец перечислил 37 млрд долларов в фонд Билла и Мелинды Гейтс. Тогда же он учредил благотворительные фонды по миллиарду долларов и отдал их в управление каждому из трех своих детей. И вот ирония. Сегодня мне пятьдесят, на мне лежит огромная ответственность за управление м долларов, которые нужно отдать, сам я работаю в поте лица как композитор и музыкант, и, как и для большинства моих коллег, мой успех определяется моими последними сочинениями. Я научился мужественно переносить свое прекрасное положение. Эта книга, надеюсь, поможет тем, кто хочет жить собственной, настоящей жизнью и отдавать дары (с. 12).

Дж. Готтман: семь принципов, следуя которым каждая семья может стать более счастливой и гармоничной: 1. Пополняйте свою карту любви. 2. Больше нежности и восхищения. 3. Повернитесь друг к другу, вместо того, чтобы отвернуться. 4. Позвольте партнеру влиять на нас. 5. Решайте свои решаемые проблемы; 6. Выход из тупика. 7. Создание общего смысла.

Дж. Готтман может сделать прогноз прочности брака с точностью 91 % после 5 минут наблюдений за общением пары в «лаборатории любви». Счастливые пары не умнее, не богаче и психологически не прозорливее. Однако в своей повседневной жизни они пришли к тому, что

негативные мысли и чувства в отношении друг друга (которые есть у всех без исключения пар) никогда не берут верх над позитивными [11. С. 17]. Это то, что я называю эмоционально-интеллектуальным браком. Вероятность того, что первый брак закончится разводом до достижения супругами возраста 40 лет, составляет 67 %. Половина всех разводов происходит в первые семь месяцев. Количество разводов во вторых браках на 10 % выше, чем в первых. Несчастливый брак может до 35 % увеличивать вероятность заболеваний и даже сократить жизнь в среднем на четыре года (с. 19–20).

Следующая трудность. Родительский парадокс: «Море радости в океане проблем» [40].

Появление ребенка – это одна из самых внезапных и резких перемен в жизни взрослого человека. Даже самые организованные люди не могут подготовиться к тому, какой станет их жизнь после появления детей. Ч. Доэрти: родительство – высокочеловеческое занятие, приносящее высокую награду. Три аспекта современного родительства: 1) возможность выбора: мы хотим, чтобы дети стали для нас источником экзистенциальной самореализации; 2) изменение к худшему рабочего графика. В 1975 г. работали 34 % женщин, имеющих детей от 1 до 3 лет. Сегодня – до 61 % в США; 3) полная трансформация роли ребенка дома и в обществе.

В. Зализер: экономически бесполезное, но эмоционально бесценное существо. Родительство стало самостоятельным занятием, но цели его пока не ясны. Это книга о родителях. Это книга – о среднем классе (с. 12, 15).

Особый класс трудностей – информационные [15]. Суть информационной перегрузки состоит в том, что количество поступающей полезной информации превосходит объективные возможности её восприятия человеком. Параллельно – проблема информационного голода, нехватки информации. Одной из причин недостатка информации, как это ни парадоксально, является её избыток, вызывающий информационную перегрузку.

Центральная трудность финансового курса: незнание (неосознание) личного интереса, т.е. действия для других (конкретных или абстрактных) или против себя. Личный интерес: текущий, среднесрочный, стратегический – определяется через потребности, механизм осуществления потребностей и взаимодействия их форм (интерес, спрос, мотивация) и рассматривался в ранних работах автора [17]. Современный обзор: «В начале XXI века понятие «интерес» используется на микроуровне социологического анализа для объяснения рациональной детерминанты социального выбора,

интенционального элемента социального взаимодействия)» [1. С. 57].

Краткие выводы: Очень «перспективная» трудность, нуждается в многоуровневой конкретизации.

Выгорание на работе. Нарушение внутренних границ, быть человеком на работе, а не ролью, тратить свою энергию на решение чужих проблем. Преподаватель – это роль, помогающая профессия, требуется грамотная защита. Помощник, а не заместитель! Этот термин может иметь более широкое значение и относиться не только к работе [38]. Собственно выгорание является энергетической формой и в то же время содержанием предыдущей трудности.

Кроме энергии, которой обладает и распоряжается домохозяйин, есть информация. Трудность: контроль закрытости – открытости, т.е. структура информации о ДХ. Окно Джохари [47] – уязвимая личностная парадигма, используемая в учебных группах лидеров и членов групп в отношении самораскрытия и обратной связи:

	Известные для себя	Не известные для себя
Известные другим	1. Общественное	2. Слепое
Не известные другим	3. Тайное	4. Неосознанное

Ячейки 1, 2, 3, 4 варьируются по размеру в зависимости от индивидов: некоторые клетки большие у одних, уменьшенные у других.

Я. 1 – общественные «Я».

Я. 2 – слепое «Я».

Я. 3 – тайное «Я».

Я. 4 – неосознанное «Я» (с. 158).

Окно Джохари можно рассматривать или на какой-либо момент времени (фиксированное отношение между ячейками), или в перспективе: план изменения соотношения. В аспекте информационной опасности и защиты от нее ячейки имеют уникальный смысл, требуют отдельного изучения.

В [10] приводится концепция психолога Ширли П. Гласс, специалиста по изменам. Речь идет о надежных людях, которые изменяют вопреки здравому смыслу и своим моральным принципам. ...если копнуть предмет человеческих измен чуть глубже, почти всегда можно увидеть: роман начался задолго до того первого случайного поцелуя. Большинство романов начинается с того, что у мужа или жены появляется новый друг и рождается на первый взгляд безобидное доверие. Чтобы женатые люди заводили «внебрачных» друзей, нет ничего плохого, но при одном условии – эти отношения должны иметь «стены» и «окна», установленные в правильных местах (с. 51). «Окна» символизируют

аспекты ваших отношений, открытые всему миру, т.е. те необходимые «просветы», через которые вы общаетесь с семьей и друзьями. «Стены» – это барьеры доверия, за которыми хранятся личные секреты вашего брака. Однако... в безобидных дружеских отношениях нередко случается, что вы начинаете делиться с новым другом самым личным... Вы распахиваете «окно» там, где должна быть сплошная капитальная стена... Однако вы не хотите, чтобы ваш супруг приревновал, и потому скрываете от него подробности новой дружбы. Вы возводите стену между собой и супругом там, где свет и воздух должны свободно циркулировать – таким образом перестраивается вся архитектура супружеского доверия. На месте старых «стен» возникают «панорамные окна», а все прежние «окна» теперь заколочены досками. Сами того не заметив, вы подготовили идеальную базу для измены (с. 152) и в водовороте мелькающих эмоций вы вдруг понимаете, что любите этого человека. Вот тогда уже слишком поздно (с. 153). Ее теория верности довольно проста: в отношениях человек может контролировать происходящее – а ведь это поистине спасительная идея, вгоняющая в краску своей простотой (с. 154). Мы всё же способны принимать трезвые решения, которые контролируют и ограничивают риск потерять голову. Если вас беспокоят возможные будущие неурядицы в браке, надо понять, что эти неурядицы обычно случаются не просто так, – мы сами беспечно выращиваем их в маленьких чашках Петри, разбросанных по всему городу (с. 155).

Достаточно сквозная трудность как для зависимостей, так и для менее трагических сфер – комплексы по терминологии К. Юнга. Их механизм аналогичен описываемому: содержание этой книги посвящено выяснению архетипической основы самой игры, «изучению разнообразия возможностей поведения игроков на всем континууме – от развлекающихся до патологических». Там, где человек патологически зависимый может попасть в периодически возобновляющийся поток пагубной психической энергии, совершенно не связанный с ЭГО, игрок, относящийся к игре как к развлечению, сохраняет определенный уровень осознания, позволяющий ему предаваться живой, творческой игре по правилам [28. С. 14]. Мана-личность игрока идентифицируется с архетипом – Госпожой Удачей. При этом происходит снижение уровня ЭГО-сознания – оно «тонет» в мощном потоке архетипической энергии бессознательного. Это исключительно важная эмоциональная энергия, захватывающая игрока во время игры, определяет дальнейшее его поведение. ...если энергия бессознательного заставляет игрока забыть о реалиях его жизни, то игра может стать патологической. В таком случае игрок находится во власти автономного комплекса –

отщепленной части психики, обладающей самостоятельным воздействием, т.е. его поведение становится совершенно неподконтрольным его сознанию (с. 19).

Люди, одержимые мана-личностью, ведут себя так, словно имеют власть над числами. Их самонадеянность заставляет их поверить, будто они сами управляют своей судьбой (с. 22).

Важно осознавать, в каких играх можно применять системы расчетов [22. С. 24]. У игроков, находящихся на патологическом полюсе, утрата моральных принципов оказывается очень вероятной, так как игрок находится во власти архетипа, а значит, ЭГО-сознание остается для него недоступным. Энергия нуминозного переживания собирается из других областей сознания, поэтому игрок, скорее всего, будет испытывать дефицит энергии, занимаясь повседневной деятельностью [28. С. 36].

Самое важное для игроков – или, если вы предпочитаете, играющих – заключается в следующем: всякий раз, как переступить порог игорного заведения, вспоминать о том, что казино – это бизнес. Основная задача бизнеса – делать деньги, а не разбрасываться ими.

Теория вероятностей неприменима к каждому конкретному случаю, так как основывается на стремящемся к бесконечности числе попыток. Каждый ограниченный частный случай с ее помощью совершенно не прогнозируется (с. 63–64). Если мы хотим остаться собой в игровом пространстве, нужно обязательно относиться с почтением к Госпоже Удаче. К богам лучше приближаться со смирением и готовностью принять их волю, сколь бы жестока она ни была (с. 65).

В работе Д. Калшеда рассматривается одна из первых по времени возникновения трудностей: «Я буду использовать слово “травма” для обозначения всякого переживания, которое вызывает непереносимую психическую боль или тревогу у ребенка. Переживание является “непереносимым” в том случае, когда оно оказывается сильнее обычных защитных мер психики, которые Фрейд охарактеризован как “защитный барьер против стимулов”. Отличительной чертой такой травмы является переживание невыразимого ужаса, связанного с угрозой исчезновения целостного Я. Так как такого рода травмы, как правило, наносятся в период раннего детства, до того как сформировано связанное Эго (и его защиты), в действие вступает вторая линия защит, цель которых состоит в том, чтобы предотвратить переживание невыразимого» [20. С. 13–14]. Эти примитивные защиты не только выступают как отличительные признаки тяжелых форм психопатологии, но также (будучи активированными) являются их причиной. И, если все согласны с тем, что эти защиты являются препятствием нормальной адаптации в дальнейшей жизни пациента, лишь немногие

авторы признали удивительную природу этих защит – их функцию сохранения жизни или их архетипическую природу и значение (с. 15).

Наша основная гипотеза – архаичные защиты, связанные с травмой, персонализируются в архетипических дαιмонических образах (с. 17). Воздействие психической травмы вызывает в развивающейся психике ребенка фрагментацию сознания, при этом организация этих «осколков» (Юнг называл их отщепленными частями психики, или комплексами), следует определенным архаичным и типичным (архетипическим) паттернам, обычно представляющим собой диадические структуры, или сизигии, составленные из персонализированных «сущестств». Наиболее типичной динамикой является регрессия одной части Эго к инфантильному периоду и одновременно прогрессия другой части Эго, т.е. слишком быстрое взросление... Регрессировавшая часть личности репрезентирует ядро неподвластного воздействиям несокрушимого духа личности, ... Этот дух всегда был укрыт покровом тайны, представляя собой суть индивидуальности, он никогда не был постигнут вполне. Это неуязвимое ядро личности Винникотт обозначает как «истинное «Я», а Юнг, подыскивая понятие, которое бы отражало его трансперсональное происхождение, назвал Самостью. Повреждение этого внутреннего ядра личности невозможно помыслить. Совокупно «мифические» образы, как «прогрессировавший», так и «регрессировавший», частей Я изображают то, что я назвал архетипической системой самосохранения психе (с. 18). Эта система может быть охарактеризована как архетипическая, поскольку внутренние маневры психе по обеспечению самосохранения являются и архаичными, и типичными. Они являются более примитивными по сравнению с обычными защитами Эго, о них говорят как о защитах самости. Система самосохранения берет на себя функции саморегуляции и функцию медиатора между внутренним и внешним миром, которые при обычных обстоятельствах исполняются структурой Эго. Здесь-то и возникает проблема. То, что было признано защитой против дальнейшей травматизации, начинает играть роль главного фактора сопротивления любым спонтанным проявлениям Я во взаимодействии с внешним миром (с. 20). Личность выживет, однако не может жить творчески, её креативность блокирована. Становится необходимой психотерапия. Сопротивление, возводимое системой самосохранения в процессе психотерапии пациентов, перенесших травму, – поистине легендарно. Мы имеем дело с внутренним психическим фактором, высвобожденным в результате травматического переживания, а именно с архетипическим травматогенным агентом психе... функцией

этого амбивалентного страха, по-видимому, всегда является защита уцелевшего после травмы личностного духа и его изоляция от реальности (с. 21): «я подвергну страдающий дух фрагментации [диссоциация] или укрою и утешу его фантазиями [шизоидное дистанцирование], или оглушу его при помощи наркотиков и алкоголя [аддитивное поведение], или буду докучать ему и тем самым лишу его всякой надежды на жизнь в этом мире [депрессия]». Архетипические защиты скрывают трагедию. Зерно трагедии кроется в том факте, что Защитник / Преследователь не способен к обучению, архаичные защиты становятся силами, направленными против жизни (с. 22).

2 момента:

1. Травмированная психика продолжает травмировать саму себя.

2. Люди, перенесшие психическую травму, постоянно обнаруживают себя в жизненных ситуациях, в которых они подвергаются ретравматизации (с. 23).

Гэвин де Беккер в книге «Дар страха: Тайные сигналы выживания, защищающие нас от насилия» [2] описывает позитивную роль страха. В двух словах: Чтобы защитить себя от насилия, доверяйте своей интуиции, а не технологическим достижениям (с. 48). В книге представлены реальные истории из жизни людей, ставших или чуть было не ставших жертвами насилия. В каждом из случаев человек либо прислушивался к своей интуиции и выживал, либо игнорировал свой внутренний голос и расплачивался за это.

Де Беккер пытается нам показать, что страх является нашим даром, способным защитить нас от зла. Книга «Дар страха» рассказывает, как проникнуть в мысли и намерения человека, чтобы его поступки не обернулись ужасным сюрпризом (с. 44).

Умение предугадать мысли и поступки он сделал делом своей жизни и теперь учит других людей правильно распознавать сигналы. Де Беккер стал экспертом в оценке риска возможного насилия, он полагает, что современный человек полностью забыл о том, что, заботясь о самом себе, следует полагаться на интуицию (с. 50).

Обычно мы обладаем всей информацией, необходимой для того, чтобы защититься от определенных людей или ситуаций. Как и у любого другого животного, у нас есть встроенная система предупреждения о приближающейся опасности. ... в природе существует «универсальный код насилия», который большинство из нас могут автоматически почувствовать. Проблема в том, что современный стиль жизни зачастую притупляет или полностью заглушает нашу восприимчивость. Мы либо вовсе не замечаем сигналов опасности, либо не признаем их. Настоящий страх не парализует, он придает человеку силы, помогает сделать то, что в обычных условиях он никогда не смог бы сделать (с. 51). Настоящий страх, ввиду того

что он заставляет работать нашу интуицию, по сути, является положительным чувством, предназначенным для нашего спасения.

Де Беккер развенчивает миф о существовании «криминального образа мышления», который влияет определенную группу людей (с. 52). Мы все склонны к криминальным мыслям и даже поступкам. Он приходит к выводу, что «источник насилия» есть в каждом из нас; изменяются лишь наши взгляды на то, чем и как это можно оправдать. ...мы всегда должны быть внимательными, поскольку насилие «никогда не возникает ниоткуда». ...преступления бывают столь же предсказуемыми, как закипающая в кастрюле вода (с. 53). Поскольку, по мнению де Беккера, нам причиняют вред люди, значит, нам нужно научиться понимать именно их. По словам де Беккера, в плане личной безопасности мужчины и женщины живут в двух разных мирах (с. 56). Книгу «Дар страха» должна прочесть каждая женщина в Америке (О. Уинфри) (с. 58).

16 характеристик психопата Х. Клекли [25. С. 55]: 1. Поверхностное обаяние и хороший «ум». 2. Отсутствие бредовых идей и других признаков иррационального мышления. 3. Отсутствие «нервозности» и психоневротических проявлений. 4. Ненадежность. 5. Лживость и неискренность. 6. Отсутствие раскаяния и стыда. 7. Неадекватно мотивированное антиобщественное поведение. 8. Недальновидность и неспособность учиться на опыте. 9. Патологическая эгоцентричность и неспособность любить. 10. Общая скудость аффективных реакций. 11. Специфический недостаток интуиции. 12. Равнодушие в межличностных отношениях. 13. Странное и немотивированное поведение в состоянии опьянения, а иногда и в трезвом состоянии. 14. Ложные попытки самоубийства. 15. Безличная половая жизнь, тривиальная и фрагментированная. 16. Неспособность следовать жизненному плану.

На основе критериев Клекли доктор Роберт Д. Хэр и его ученики разработали шкалу клинической оценки психопатии, перечень психопатических черт (ППЧ) Р. Хэра: 1. Болтливость/поверхностное обаяние. 2. Преувеличение чувства собственной значимости. 3. Потребность в психическом возбуждении. 4. Патологическая лживость. 5. Мошеничество/манипулирование. 6. Отсутствие раскаяния и чувства вины. 7. Поверхностность аффективных реакций. 8. Бессердечие/отсутствие эмпатии. 9. Паразитический образ жизни. 10. Слабый поведенческий контроль. 11. Беспорядочные половые связи. 12. Проблемное поведение в детстве. 13. Отсутствие реалистичных целей на будущее. 14. Импульсивность. 15. Безответственность. 16. Неспособность нести ответственность за собственные действия. 17. Неоднократные недолгие браки. 18. Подростковая делинквентность. 19. Отмена условного освобождения.

20. Разнообразие преступной деятельности (с. 59).

В работе М. Гладуэлла «Озарение» (2005) речь идет о быстром познании. В двух словах: Оценка, которую мы даем на основании одного лишь только взгляда, может оказаться столь же правильной, сколь мнение, к которому мы приходим после продолжительных размышлений [2. С. 262]. «Озарение» олицетворяет собой попытку познакомить читателя с так называемым «быстрым познанием», зарождающейся областью психологии, способностью к принятию мгновенных решений человек развил в себе ради собственной безопасности. В угрожающих жизни ситуациях люди должны уметь моментально принимать правильные решения на основании имеющейся у них информации (с. 264). Сбор как можно большего количества информации перед свершением действия не всегда является самой лучшей стратегией. Концепция «тонкого среза» – способность нашего бессознательного находить закономерности в ситуациях и поведении, опираясь на чрезвычайно тонкие слои пережитого опыта (с. 265). Люди с завидной регулярностью приходят к правильным решениям даже при недостаточном количестве информации. Одним из самых удивительных утверждений Гладуэлла является то, что мы можем научиться принимать более правильные мгновенные решения (с. 266).

В «тонком срезе» скрыта и негативная сторона, отражающая необдуманные и ошибочные суждения (с. 267). Уровень правильности поставленных диагнозов никак не увеличивается в зависимости от объема информации (с. 270).

У.Р. Чалдини в «Психологии влияния» выявлены конкретные методы влияния: В двух словах: Знание техник психологического влияния поможет вам не стать жертвой (с. 134). Как человек, занимающийся экспериментальной социальной психологией, он задался вопросом о том, существуют ли реальные техники, при помощи которых можно заставить человека сделать то, что он никогда бы не сделал при других условиях (с. 135). Подготовить нас к далеко не приятной правде относительно человеческих автоматических реакций, которые, как правило, служат добрую службу (с. 136). Но они могут быть также использованы и против нас, если мы не совсем отдаем себе отчет в том, кто включает нашу пластинку. К шести основным видам оружия, используемым профессионалами для того, чтобы заставить людей сказать им «да» без особых раздумий, Чалдини относит взаимообмен, обязательство и последовательность, социальные доказательства, благорасположение, авторитет и дефицит (с. 137).

С. Милгрэм. «Подчинение авторитету» (1974). В двух словах: Если человек осознает свою природную склонность подчиняться авторитетам, то он с меньшей вероятностью станет слепо следо-

вать указаниям, которые идут вразрез с его сознанием (с. 408).

Самое удивительное открытие Милгрэма заключалось в том, что люди не утрачивают свою совесть, они просто направляли её в другую сторону. Они чувствовали обязательства перед теми, которые отдавали приказы, и были лояльны к ним, а не к тем, кто по их вине испытывал боль. ...склонность человека подчиняться авторитету обусловлена элементарным стремлением к выживанию (с. 413). Природный инстинкт, говорящий нам, что мы не должны причинять боль другим людям, серьезным образом изменяется, когда человек попадает в иерархическую структуру общества (с. 414). В природе существует такие вещи, как врожденная психопатия или «зло», но практически они встречаются нечасто (с. 415). Среднестатистический человек... в рамках правильно подобранных условий может совершать ужасные вещи по отношению к другим людям и не испытывать угрызений по этому поводу (с. 416). Существование принципиальной разницы между протестом против свершения зла (высказали почти все участники эксперимента) и реальным отказом продолжать эксперимент. Отказ поступил от немногих людей (с. 417). Заветная мысль о свободной воле человека является лишь мифом (с. 418).

Эрик Хоффер. «Истинноверующий. Личность, власть и массовые общественные движения». Рассматривает одну из сторон «ухода» – самостоятельную. В двух словах: Люди позволяют вовлечь себя в массовые события, чтобы снять с себя ответственность за собственную жизнь и сбежать от банальности или страданий настоящего (с. 316). Если вы когда-нибудь были знакомы с человеком, который примкнул к секте, обратился в религиозную веру или бросился с головой в политическое движение, потеряв в итоге свое собственное «Я», книга поможет вам разобраться, как и почему это происходит. Она показала, как духовная жажда заставляет людей отречься от самих себя, дабы стать частью чего-то, несомненно, более великого и славного. Фактически все, что он написал, может быть отнесено к сегодняшним террористам и смертникам (с. 317).

Тот, кто встал в ряды революции на начальном этапе движения, стремится к самым большим и кардинальным переменам в собственной жизни. Те, кто присоединяется к революционному массовому движению, напротив, делают это для того, чтобы освободиться от своего ненавистного Я (с. 318). Парадокс – желание расстаться с ощущением своего Я приведет к огромному росту самоуважения, к чувству собственной значимости (с. 319). Обещание массового движения кардинально изменить мир

к лучшему дает возможность его участникам преоблечь всеми существовавшими ранее моральными нормами и ограничениями. Именно узость кругозора, даже скорее слепота, истинноверующего питает его силы.

Другая сторона – С. Хассен – несамостоятельная, по существу закабаление. Слишком часто деятельность деструктивных культов остается незамеченной до тех пор, когда помогать становится уже поздно [44. С. 45]. Любой из нас, кто не осведомлен о тактиках контроля сознания, может стать мишенью деструктивного культа (ДК). ДК прибегают к обману и методам контроля сознания, чтобы подорвать свободную волю человека и поставить его в зависимость от лидера группы. В сущности ДК – это группа, авторитарно руководимая одним человеком или небольшой группой людей, имеющих почти полный контроль над своими приверженцами (с. 47). Культурный контроль сознания можно понимать как систему влияния, созданную для разрушения подлинной личности человека и замены ее новой личностью. Погружая людей в жестко регулирующую, оказывающую сильное движение социальную среду, ДК добивается контроля над поведением, мыслями и эмоциями своих членов, а также их доступом к информации. Они овладевают их умами. Контроль сознания может быть упакован по-разному [2. С. 48]. В ходе работы мне стало ясно, что любой человек и любые отношения могут подвергнуться влиянию культовой вовлеченности. Р. Лифтон выделил 8 критериев, характеризующих «реформирование мышления» или контроль сознания: 1. Средовой контроль. 2. Мистическое манипулирование. 3. Требование чистоты. 4. Культ исповеди. 5. Священная наука. 6. Передергивание языка. 7. Доктрина выше личности. 8. Разделения существования (с. 54). Соответствие всем восьми критериям характеризует группу, которая применяет деструктивный контроль сознания (с. 77).

Продолжает тему С. Форуард – «Эмоциональный шантаж» (1997). В двух словах: Мы сохраняем внутреннюю целостность только тогда, когда выступаем против контролирующего нас поведения со стороны других людей (с. 200). Если вы когда-нибудь делали что-то, что делать вовсе не хотели, но чувствовали себя обязанными ради сохранения взаимоотношений, эта книга специально для вас. Только прочитав бестселлер «Эмоциональный шантаж», вы сможете понять, насколько глубоким и всепоглощающим он может быть. Реальная причина шантажа, самого по себе вынуждающего тревогу, указывает на наличие еще более глубоких проблем как у шантажиста, так и его жертвы (с. 201). Сущность эмоциональных шантажистов укладывается в одну общую формулу: «Если ты не будешь делать то, что я хочу, ты будешь страдать». Поскольку они хорошо знают нас, то используют все свои знания

о наших слабостях, чтобы добиться подчинения с нашей стороны (с. 202). Помнить об одной важной вещи – «эмоциональный шантаж» может выглядеть так, как будто это напрямую относится к вам, может чувствоваться так, как будто это напрямую относится к вам, однако в большинстве случаев он вообще не имеет к вам никакого отношения (с. 206). Страх быть покинутым является праматерью всех остальных страхов, и для достижения собственных целей шантажистам нужно лишь посеять этот страх внутри нас. Но целостность нашей личности и спокойствие разума зависят во многом от нашей способности контролировать страхи (с. 208).

Ч. Стайрон. «Зримая тьма» (1990). В двух словах: Любой человек может впасть в депрессию, и причины её иногда бывают загадочны (с. 574). Депрессия отличается от других заболеваний тем, что если вы никогда не сталкивались с ней, вы не можете себе даже понять, что она собой представляет, настолько она не похожа на «тоску» или уныние, регулярно возникающее в жизни любого человека (с. 576).

Одна из причин, по которой депрессия столь плохо поддается лечению, заключается в том, что она не имеет ни одной поддающейся идентификации причины (с. 580). Причины развития депрессии остаются загадкой, сила депрессии угасает со временем.

Человек всегда обязан стремиться к выживанию в этом мире, даже когда уже нет надежды (с. 582). Когда люди поймут, что депрессия представляет собой заболевание, разрушающее или выводящее на передний план наитончайшее ощущение нашего собственного Я, они перестанут удивляться, почему предлагаемые варианты лечения не приносят мгновенных результатов (с. 583).

Дуглас Стоун, Брюс Пэттон, Шейла Хин. «Трудные разговоры» (1999). В двух словах: Трудные разговоры таят в себе шанс на изменение взаимоотношений только в том случае, если вы готовы сменить стремление навязать свою точку зрения на желание узнать реальные мотивы поведения другого человека (с. 560).

Жизнь полна трудных разговоров, и мы все стараемся их избегать (с. 561). Предмет изучения – вещи, разговор о которых вызывает наибольшие сложности у человека и которых он пытается избежать (с. 562). Авторы предлагают заменить наши трудные разговоры на обучающие беседы (с. 563).

Если мы сместим акценты и попытаемся понять отношение другого человека к проблеме, вместо того, чтобы неустанно доносить до него свое мнение, разговор мгновенно станет легче и свободнее от эмоционального напряжения (с. 564). Трудные разговоры не просто подразумевают под собой чувства, они по своей природе

сосредотачиваются вокруг них. Личностные разговоры связаны напрямую с нашим представлением о себе и самоуважением (с. 565). Люди не начнут меняться до тех пор, пока не почувствуют, что их понимают (с. 567).

Обобщающая работа Д. Бюттнера – Практическое применение уроков «Голубая зона» в своей жизни. «Девять полезных правил» – уроки «голубых зон», межкультурная квинтэссенция самых лучших мировых традиций в области здоровья и долголетия. Следуя им, вы усвоите полезные привычки, которые помогут вам сделать свою жизнь лучше [7. С. 154].

Первые шаги. Встаньте на путь к долголетию. сайт www.bluezones.com, анкета Vitality Compass (33 вопроса) – первый шаг.

Второй – создание в своем доме условий, благоприятствующих долголетию: персональной «голубой зоны». Главное тут – сделать полезные привычки приятными, а в некоторых случаях – естественными. Девять обманчиво простых, но действенных правил, благодаря которым вы создадите «голубую зону» в собственном доме.

Если заниматься той или иной деятельностью не менее пяти недель, то она с большой долей вероятности превратится в привычку. Временная разбежка при культивировании привычек составляет от пяти до двенадцати недель. Руководствоваться поговоркой: срывайте низко висящий фрукт. Сначала усвойте самые простые привычки.

Не пытайтесь использовать больше трех правил за раз. Наш подход позволяет выбрать любую стратегию – ту, что вам понравилась с самого начала. Мы акцентируем внимание на изменении окружающей обстановки, и это благотворно сказывается на культивировании полезных привычек (с. 160–162).

Урок первый: естественное движение.

Самые старые люди на земле не бегают марафоны и не участвуют в троеборье, а по утрам не изображают из себя спортивных звезд (с. 163).

Урок второй: хара хати бу (не стоит наедаться досыта, надо остановиться на 80 %). Без сожалений сократите калории на 20 % (с. 165).

Урок третий: растения – наше все.

Откажитесь от мяса и консервированных продуктов (с. 171).

Урок четвертый: нектар жизни.

Пейте красное вино (в умеренных количествах) (с. 172).

Урок пятый: обретите цель в жизни.

Найдите время взглянуть за горизонт (с. 173).

Урок шестой: время отдыхать.

Обязательно снимайте стресс (с. 175).

Урок седьмой: социальные связи.

Присоединитесь к духовной общине (с. 178).

Урок восьмой: сначала любимые.

Семья на первом месте (с. 180).

Урок девятый: правильное племя.

Окружайте себя теми, кто разделяет ценности «голубых зон».

Это, вероятно, самое важное, что вы можете сделать для изменения своей жизни к лучшему (с. 182).

Решать только нам.

Старость предлагает нам два варианта на выбор: мы можем прожить короткую жизнь и долго мучиться или прожить долгую жизнь, постаравшись свести физические страдания к минимуму.

Как убедили меня мои друзья-долгожители, выбор – за нами (с. 185).

Таким образом, в первом приближении названа неспецифическая часть опасностей ДХ – так называемые трудности, которые действуют во всех домохозяйствах, но воспринимаются, называются только в их доле, вероятно, достаточно (ничтожно) малой, что не мешает рассматривать и изучать их. В дальнейшем количество рассматриваемых трудностей может возрастать.

Другая часть опасностей – проблемы – требует дифференциации и отраслевого изучения и будет рассмотрена в отдельных работах.

Литература

1. Александров Д.В. Понятие «интерес» в современной западной социологии // Социс. 2014. № 8.
2. Батлер-Боудон Т. 50 великих книг по психологии. М., 2014. 608 с. (особенно: *де Беккер, Гэвин*. Дар Страх. С. 48–59; *Чалдини Р.* Психология влияния. С. 134–145; *Форвард, Сюзан*. Эмоциональный шантаж. С. 200–211; *Гладуэлл М.* Озарение. С. 262–271; *Хоффер Э.* Истинноворожающий. С. 316–323; *Милгрэм С.* Подчинение авторитету. С. 408–419; *Стоун Д. Пэттон Б., Хим Ш.* Трудные разговоры. С. 560–573; *Стайрон Ч.* Зримая тьма. С. 574–585).
3. Баффет П. Послать деньги на... (Жизнь такая, какой мы ее делаем). М., 2011.
4. Бек У. Критическая теория мирового общества риска. Космополитический взгляд на проблему // Прогнозис. 2001. № 2.
5. Билли Б. Курри. Госпожа Удача. Юнгианский анализ игры и игрока. М., 2011.
6. Буркеман О. Антидот. Противоядие от несчастливой жизни. М., 2014. 240 с. (особенно гл. 6 «Ловушка безопасности»).
7. Бюттнер Д. Голубые зоны. 9 правил долголетия от людей, которые живут дольше всех. М., 2015. 208 с.
8. Винч Г. Первая психологическая помощь. Минск, 2014.
9. Владимирова Т.В. Социальная безопасность: к обоснованию социологической перспективы // Идеи и идеалы. 2011. № 1.
10. Гилберт Э. Законный брак. М., 2011.
11. Готтман Дж. Карта любви. М., 2011.
12. Гуревич А.Я. Еще несколько замечаний к дискуссии о личности и индивидуальности в истории культуры // Одиссей. Человек в истории. М., 1990.
13. Дейнс К., Феллоуз Д. Ваш знакомый Дьявол. Как распознать психопата. М., 2011.
14. Деструктивные психотехники. М., 2002.
15. Еляков А.Д. Информационная перегрузка людей // Социс. 2005. № 5. С. 114–121.
16. Земцов А.А. Введение в самоменеджмент здоровья и жизни домохозяйина // ПУФ. 2013. № 2.
17. Земцов А.А. Введение в маркетинг. Организация системы обеспечения качества продукции основного звена. Томск, 1992.
18. Земцов А.А. Управление экономическим поведением: основные элементы. Томск, 1998.
19. Земцов А.А. Версия VI. Содержание и структура направления «Финансы домохозяйств» // ПУФ. 2015. № 1.
20. Калшед Д. Внутренний мир травмы. Архетипические защиты личностного духа. М., 2015. 398 с.
21. Канеман Д., Словик П., Тверски А. Принятие решений в неопределенности. Правила и предубеждения. Харьков, 2014.
22. Капра Ф. Дао физики. М., 2008.
23. Касперская Н. Мы все – большие данные // Вестник Науфор. 2014. № 12.
24. Кастанеда К. Учение Дона Хуана. М., 1998.
25. Кил, Кент А. Психопаты. Достоверный рассказ о людях без жалости, без совести, без раскаяния. М., 2015. 319 с.
26. Кох Р. Принцип 80/20. М., 2012.
27. Крамер Р. Почему мы доверяем // НБР. 2009. № 9.
28. Курри Б. Госпожа Удача. Юнгианский анализ игры и игрока. М., 2010.
29. Кыштымова И.М., Басов Д.А. Семантическая оценка нарушения психологической безопасности: культурные детерминанты // СПЖ. 2014. № 52.
30. Литвинов В.А. О концепции человеческого развития // Уровень жизни населения регионов России. 2015. № 2.
31. Малева Т. Устойчивая неподвижность // Вестник Науфор. 2015. № 3.
32. Маркополос Г. Финансовая пирамида Бернарда Мэддоффа. М., 2012.
33. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб., 2003.
34. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. М., 2011. 495 с.
35. Мосин Е.Ф. Система правового обеспечения промышленной безопасности в России // Финансы и бизнес. 2005. № 4.
36. Меннингер К. Война с самим собой. М.: Эксмо-пресс, 2000.
37. Мэй Р. Искусство психологического консультирования. Как давать и обретать душевное здоровье. М., 2010.
38. Орел В.Е. Феномен «выгорания» в зарубежной психологии: Эмпирические исследования и перспективы // ПЖ. 2001. № 1. С. 90–91.
39. Путеводитель по психотерапии. + Справочник психотерапевтов и психологов // PS YCHOLOGY, 2014. Июнь. Спец. выпуск.
40. Сениор Д. Родительский парадокс. Море радости в океане проблем. Как быть счастливым на все 100, когда у тебя дети. М., 2015.
41. Смит Дж. Псевдонаука и паранормальные явления. Критический взгляд. М., 2015.
42. Технология комплаенс. Тема номера // БО. 2012. № 12. С. 45–69.
43. Фарсон Р. Менеджмент абсурда. М., 2002.
44. Хассен С. Освобождение от психологического насилия. М., 2002.
45. Хассен С. Противостояние сектам и контролю над сознанием. М., 2006.
46. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. М., 2006.
47. Ялом И. Дар психотерапии. М., 2013.
48. Ялом И. Экзистенциальная психотерапия. М., 2000.

УДК 336.63; JEL A23, D14, D83
DOI: 10.17223/22229388/19/4

*Т.Ю. Осипова, Е.Н. Клименко,
Е.Д. Тарасова*

СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ФАКТОР ФИНАНСОВОЙ СОЦИАЛИЗАЦИИ СТУДЕНТОВ

Рассмотрен способ финансирования образования как один из факторов, влияющих на финансовую социализацию студентов. Представлены результаты анкетирования студентов относительно их финансовой независимости и социализации, проведенного на основе зарубежных исследований.

Ключевые слова: финансы домашних хозяйств, финансовая социализация, финансовая грамотность, самоэффективность, финансирование высшего образования.

Курс «Финансы домашних хозяйств» читается на экономическом факультете почти 10 лет. Его преимуществом и особенностью является рассмотрение финансовых вопросов и проблем с точки зрения конкретных домашних хозяйств [1]. И одной из задач курса является максимально вовлечь студента в понимание финансовых вопросов, происходящих в его собственном домашнем хозяйстве. Это достигается благодаря проведению регулярных опросов студентов относительно типов домашних хозяйств, элементов финансовой структуры [2]. Одним из направлений для исследований в области финансов домашних хозяйств студентов является изучение влияния формы финансирования образования на финансовую социализацию молодежи.

Вопросы финансовой и экономической социализации молодежи интересуют как российских [3], так и зарубежных [4] исследователей. С одной стороны, анализируя предпосылки финансового поведения молодежи, в литературе оценивается влияние курса финансового планирования на финансовые знания и самоэффективность студентов [5]. С другой стороны, проводятся исследования, изучающие влияние способа финансирования высшего образования на финансовую независимость студентов [6]. Интерес представляет выявление российской специфики финансовой социализации российских студентов.

Задачами данного исследования является раскрытие теоретических аспектов финансовой социализации и курса финансов домашних хозяйств; изучение способов финансирования

финансирования высшего образования в России; создание базы для исследования и сбор информации; анализ и обработка собранных данных.

Финансовая социализация – это процесс, посредством которого студенты приобретают стандарты, ценности, нормы, навыки, знания и отношения, необходимые для функционирования их на рынке [4]. При этом авторами было доказано, что у студентов основной задачей является обретение финансовой независимости, которая часто связана с приобретением финансовых навыков и знаний, включая получение послешкольного образования, трудоустройство, создание сберегательного счета и приобретение активов [Там же].

Факторами, влияющими на финансовую социализацию студентов, являются: 1) период детства, 2) период взросления, 3) семья и 4) демографический фактор [Там же]. Фактор периода детства, как показала практика, связан с тем, что обретение математических навыков и способность решать задачи в детстве напрямую влияют на финансовую социализацию в дальнейшем. Фактор взросления подразумевает вступление студента в финансовый мир, приобретение финансовых знаний и навыков, в том числе посредством послешкольного образования. Что касается семейного фактора влияния, здесь важно отметить его разноплановость. Как показало исследование, важны не только финансовая грамотность родителей и их финансовая обеспеченность, но и взаимодействие родителей и молодежи на тему финансов [Там же]. Семья является основным блоком социализации для детей и служит в качестве фильтрующего блока для информации извне. К моменту поступления детей в школу у них уже установлены финансовые представления ценностей, взглядов, ожиданий и мотиваций [5].

На финансовую социализацию влияют также учебные финансовые курсы. Положительное влияние курса финансового планирования на финансовую грамотность студентов доказано в [5]. В ходе исследования было выявлено, что у приблизительно половины подростков, изучающих курс финансового планирования, вырос уровень финансовых знаний, у одной трети были положительные изменения в финансовом поведении, и 40 % увеличили свою уверенность в управлении их деньгами [5]. Приведенный анализ дает достаточные основания утверждать, что курс финансового планирования, как и курс финансов домашних хозяйств, формируют и повышают финансовую грамотность студентов.

Рассмотрим, как материальная помощь (или, наоборот, финансовая независимость) влияет на финансовую социализацию студентов именно в контексте финансирования высшего образования. Рассмотрим основные способы финансирования высшего образования.

Таблица 1. Индивидуальная анонимная анкета, составленная в рамках исследования «Финансовая социализация студентов»

№	Вопрос	Ответ	№	Вопрос	Ответ
1	Укажите пол		14	Как вы оцениваете свою успеваемость?	Отличник
2	Укажите возраст				Хорошист
3	Форма обучения	Очная	15	Имеются ли у вас задолженности по банковским кредитам, займам?	Удовл.
		Очно-заочная (вечерняя)			Низкая
		Заочная			Да
4	Форма финансирования:	Бюджет	16	Брали ли вы когда-нибудь займ у родителей (возвратный)?	Нет
		Платное			Да
		Целевое			Нет
		Образовательный кредит			Высокая
5	Способы финансирования обучения при платной форме	Родители	17	Как вы ощущаете материальную поддержку родителей?	Средняя
		Студент			Низкая
		Супруг(а)			Нет
6	Место проживания	С родителями	18	Укажите сумму за год (примерно) оказываемой материальной поддержки	Образование
		Общежитие			Аренда
		Съемное жилье			ПТУ
		Собственное жилье			Развлечение
7	Необходимая вам сумма на расходы в месяц	Эксплуатационные расходы на жилье	19	Как вы ощущаете свою финансовую (материальную) независимость?	Полность зависим
		ПТУ			Частично зависим
		Развлечения			Независим
8	Как вы оцениваете доходы своих родителей при двух родителях (при одном родителе)	Больше 120 (60) тыс. руб.	20	Как часто вы вынуждены обращаться к родителям за финансовой поддержкой?	Часто
		60–120 (30–60) тыс. руб.			Редко
		30–60 (15–30) тыс. руб.			Регулярно
		Меньше 30(15) тыс. руб.			Нет
9	Брали ли когда-нибудь кредиты ваши родители?	Да	21	По вашему мнению, должны ли родители оплачивать ваши расходы?	Да, образование
		Нет			Да, ПТУ
10	Имеются ли сейчас задолженности?	Да	22	По вашему мнению, грамотно ли вы распоряжаетесь финансами?	Да, аренда (ЖКУ)
		Нет			Да, развлечение
11	Социальный статус родителей	Женаты	23	Контролируют ли родители, как вы распределяете свои деньги?	Нет
		Разведены			Да
		Сожительство			Нет
12	Имеют ли ваши родители высшее образование?	Вдова (вдовец)	24	Оказываете ли вы финансовую поддержку своим родителям?	Да, меня это устраивает
		Да			Да, не устраивает
13	Имеете ли вы собственные доходы?	Нет	25	Контролируют ли родители, как вы распределяете свои деньги?	Нет, меня это не устраивает
		Да, стипендия			Нет, устраивает
		Да, зарплата			Часто
		Да, пенсия			Редко
					Регулярно
					Нет

Несмотря на то, что по последним данным число «студентов-платников» снизилось в 2015 г. – на платные места было зачислено на 6 % студентов меньше, чем в прошлом году, а на бюджетные – на 2,7 % больше [7], проблема получения высшего образования все еще острая и вопрос о способе оплаты образовательных услуг актуален как никогда, ведь количество бюджетных мест снижается с каждым годом, а цена на образовательные услуги растет. Образование – услуга, и она не может быть бесплатной. Вопрос остается в том, каким образом платить? Перечислим основные способы оплаты образовательных услуг:

1. За счет федерального бюджета. Говоря об

экономическом образовании (мы обследовали

именно студентов экономических профилей), количество бюджетных мест ежегодно снижается.

2. Целевое обучение, которое дает возможность студентам получить образование за счет средств предприятий с последующим обязательством трудоустройства и работы в течение некоторого периода времени. Такая форма финансирования пока является специфической для нашего университета и совсем небольшая доля студентов финансирует свое обучение таким способом.

3. Образовательный кредит. Существует кредит на сумму, необходимую на образовательные услуги (основной образовательный кредит) и другие необходимые прочие товары и услуги (сопутствующий образовательный кредит). Получате-

лям образовательного кредита, обучающимся по основным профессиональным образовательным программам, может предоставляться государственная поддержка. Образовательные кредиты с государственной поддержкой называются также льготными образовательными кредитами.

4. Самофинансирование (за счет родителей, супруга(и), самого студента). Является наиболее популярным способом финансирования высшего экономического образования. По данным исследовательского холдинга «Ромир», за два года стало существенно меньше жителей России, готовых платить за собственное образование и образование детей. В 2013 г. за образование детей готовы были платить 73 % россиян, в 2015 г. о такой готовности заявили только 45 % респондентов. За собственное образование два года назад готовы были платить 68 % россиян, а в 2015 г. – 25 % [8].

В рамках курса «Финансы домашних хозяйств» осенью 2015 г. было проведено анонимное анкетирование студентов (табл. 1). При составлении анкеты мы ориентировались на подобный анализ, проведенный в университетах Великобритании [6], поэтому данные исследования в определенной степени сопоставимы. Цель исследования состояла в том, чтобы с помощью ответов на составленные нами вопросы провести анализ финансовой адаптации студентов, а также определить степень влияния способов оплаты образования на их социализацию.

Таблица 2. Распределение опрошенных студентов по формам обучения

Форма обучения	Кол-во, чел.	Доля, %
Дневная	82	83,7
Вечерняя	16	16,3

Было опрошено 98 студентов НИ ТГУ (экономического факультета, Высшей школы бизнеса, факультета психологии) разных форм обучения (дневное, вечернее) (табл. 2). В опрос попали студенты со 2-го по 4-й курс в возрасте от 18 до 28 лет, из которых преимущественно были женщины – 76 и мужчины – 22. В ходе анализа рассматривалась оценка студентами финансовой помощи родителей. Также мы отмечали уровень образования, кредитную задолженность, социальный статус родителей через интерпретацию студентов с целью примерного представления их социализированности в обществе. Таким образом, мы были нацелены на получение результата о представлении состояния финансовой зависимости/не-зависимости студента, учитывая влияние ряда факторов: материальной поддержки родителей, курса «Финансы домашних хозяйств», собственных навыков управления финансами и т.д.

Большинство анкетированных студентов имели отличную/хорошую успеваемость и всего 35

человек оценивали свою успеваемость как удовлетворительную. Большинство студентов обучаются на коммерческой (платной) основе (68,4 %), примерно треть – за счет средств федерального бюджета (табл. 3).

Таблица 3. Распределение опрошенных студентов по способам финансирования обучения

Способ финансирования обучения	Кол-во, чел.	Доля, %
Бюджетная основа	27	27,5
Платная основа	67	68,4
Целевая основа	2	2,05
Образовательный кредит	2	2,05

Подробнее рассмотрим условия образовательного кредита, который в России пока не стал стольким популярным, как за рубежом. Условия по конкретному образовательному кредиту предоставила студентка факультета психологии НИ ТГУ¹. Образовательный кредит с государственным субсидированием предоставляется на оплату первого высшего образования на очной форме обучения в вузах, которые прошли отбор для участия в программе. Список учебных учреждений утверждается Министерством образования и науки РФ. Валюта кредита – российский рубль. Сумма по кредиту соответствует стоимости обучения в выбранном учебном заведении. Суммарная процентная ставка по образовательному кредиту равна ставке рефинансирования Центрального банка плюс 3 процентных пункта. При этом на государство приходится $\frac{3}{4}$ ставки рефинансирования, на заемщика – $\frac{1}{4}$ ставки плюс 3 пункта. К примеру, при ставке рефинансирования, равной 8,25 %, ставка по кредиту, оплачиваемая студентом, составит 5,06 % годовых. Срок кредита – срок обучения плюс 10 лет. Льготы по кредиту: на время обучения в вузе заемщику предоставляется ряд отсрочек: по выплате основного долга и части платежей по процентам за первый и второй год пользования кредитом.

Среди преимуществ данного кредита отмечают отсутствие комиссий за выдачу кредита, не требуется обеспечение и страхование по кредиту и не учитывается платежеспособность заемщика. Воспользоваться данным продуктом могут студенты в возрасте от 14 лет, получающие впервые высшее профессиональное образование и обучающиеся на очном дневном отделении. Есть еще два немаловажных нюанса. Во-первых, студент должен обучаться в одном из вузов, прошедших отбор для участия в данной программе. Во-вторых, на всем протяжении обучения у него должна сохраняться хорошая успеваемость, что подтверждается справкой из вуза. Удовлетворительная оценка допускается только один раз и в

¹ Данные представлены на основании материалов презентации, подготовленной студенткой IV курса факультета психологии НИ ТГУ Бессоновой Кристиной, с согласия автора.

одном семестре. Если студент-заемщик перестает хорошо учиться, то он начинает выплачивать кредит по обычной кредитной ставке.

Кредит может быть предоставлен как по месту постоянного проживания заемщика, так и по месту нахождения учебного заведения. Кредит предоставляется частями (траншами) в соответствии с платежными документами, предоставляемыми вузом. Гашение образовательного кредита осуществляется каждый месяц в полном соответствии с графиком платежей. В процессе обучения студент гасит только проценты, а выплата основной суммы долга начинается после окончания вуза.

Вместе с этим студент должен подавать налоговую декларацию по итогам календарного года и заплатить НДФЛ на сумму процентных платежей, возложенных на государство.

В Англии следующие особенности образовательного кредита [6]:

1. Кредит выплачивается только после окончания университета при наличии постоянного места работы с заработной платой не ниже 21 тыс. фунтов в год (примерно 2 232 405 руб.).

2. Срок возврата кредита составляет 25 лет. В случае невыплат по кредиту по истечении срока он аннулируется.

3. Сумма выдается без начисления процентов, учитывается только ежегодная инфляция в стране.

При этом студенты нуждаются в финансировании других расходов помимо образования (обязательные платежи, продукты, товары, услуги, развлечения). Почти половина опрошенных студентов считают, что родители должны по отношению к ним нести расходы на образование, еще треть – на компенсацию расходов на жилье (табл. 4).

Таблица 4. Мнения студентов относительно обязанности родителей компенсировать их расходы

Родители должны финансировать	Кол-во, чел.	Доля, %
На образование	47	47,9
По аренде жилья/ ЖКУ	29	29,6
Прочие товары и услуги	23	23,5
Развлечения	6	6,1
Затрат не требуется	40	40,8

По материалам опроса, у большинства опрошенных студентов (60 %) расходы финансируются родителями (табл. 5). При этом интересна оценка студентов поддержки родителей. Некоторые студенты частично нуждались в родительской материальной поддержке и при этом оценивали помощь на высоком уровне. Другие же фактически полностью зависели от родителей, но характеризовали родительское финансирование ниже среднего уровня.

Таблица 5. Распределение опрошенных студентов по источникам финансирования расходов

Источники финансирования расходов студентов	Кол-во, чел.	Доля, %
Родители	59	60,2
Самофинансирование	16	16,3
Государственное финансирование	23	23,7

Наблюдалась тенденция взаимосвязи выбора варианта «обучение на вечерней форме» и варианта «самофинансирование», т.е. чаще всего «студенты-вечерники» финансировали полностью свои потребности сами, но при этом степень успеваемости наблюдалась на высоком / среднем уровне. Студенты, имеющие больше расходов, связанных с жильем и/или эксплуатационными расходами, склонялись к дополнительному заработку, собственному доходу.

Таблица 6. Распределение опрошенных студентов по типам жилья

Тип жилья	Кол-во, чел.	Доля, %
Совместно с родителями	40	40,8
Собственное жилье	24	24,5
Общежитие	23	23,5
Съемное жилье	11	11,2

Обозначились некоторые частные случаи: к примеру, девушка, обучающаяся на вечерней форме обучения, получала пособие по уходу за ребенком до 3 лет, заработную плату и стипендию, но при этом не имела никакой материальной поддержки со стороны родителей. Следовательно, как и она, некоторые студенты указывали несколько вариантов ответа собственного дохода (табл. 7).

Таблица 7. Распределение опрошенных студентов по наличию собственных доходов

Собственные доходы	Кол-во, чел.	Доля, %
Стипендия	26	26,5
Заработная плата	37	37,7
Пособия (пенсии)	9	9,2
Не имелось такового	33	33,7

Таблица 8. Распределение ответов студентов на вопрос об обращении к родителям за материальной поддержкой

Ответы	Кол-во, чел.	Доля, %
Регулярно	28	28,6
Часто	33	33,7
Редко	26	26,5
Не обращались	11	11,2

Одной из составляющих финансовой ответственности и социализации является способность грамотно распределять собственные финансовые ресурсы и адекватно оценивать свои материальные возможности. При этом опыт кредитования родителей влияет на наличие кредитной задолженности у детей. Поэтому в анкету были вклю-

чены вопросы относительно задолженностей родителей и задолженности у самих респондентов. Так как большинство студентов обучаются по очной форме, они не в полной мере могут пользоваться банковскими кредитными услугами (из-за отсутствия стабильного заработка). Поэтому вместе с этим исследовались ситуации заимствования студентами у родителей на возвратной основе (табл. 9).

Было выяснено, что большинство родителей стремятся не обременять своих детей кредитными долгами. В свою очередь имелись 36 студентов, которые, наоборот, считали необходимостью в оказании финансовой помощи своим родителям.

Таблица 9. Взаимосвязь задолженностей родителей и задолженностей студентов

Вопросы	Да		Нет	
	Кол-во студентов	Доля, %	Кол-во студентов	Доля, %
Брали ли когда-нибудь кредит ваши родители?	75	76,5	23	23,5
Имеются ли сейчас у них задолженности по кредитам?	38	38,8	60	61,2
Имеются ли у вас задолженности по кредитам?	4	4,1	94	95,9
Брали ли вы когда-нибудь заем у родителей (возвратный)?	32	32,6	66	67,4
Грамотно ли вы распоряжаетесь своими финансами?	60	61,2	38	38,8

Таблица 10. Распределение опрошенных студентов по ощущению финансовой независимости

Финансовая независимость	Кол-во, чел.	Доля, %
Полностью зависим	53	54,1
Частично зависим	40	40,1
Независим	5	5,1

В заключение нашего практического исследования удалось выяснить, что полностью зависимыми себя считали больше половины опрошенных – 53 студента (табл. 10). Через платное образование государство перекладывает расходы по образованию на семью учащегося, таким образом продлевается период зависимости детей от родителей особенно в условиях слабого развития образовательного кредита. Финансирование обучения за счет бюджета домашнего хозяйства сокращает расходы на другие потребности в повседневной жизни.

Независимыми себя ощущали только 5 человек, остальные же респонденты испытывали частичную зависимость. Все же в процессе анализа данных прослеживалась тенденция стремления к независимости. В целом следует отметить, что обучение на очной форме исключает возможность студента работать, перекладывая его содержание на плечи родителей. В таком случае логично получить данные о финансовой зависимости опрошенных студентов.

В результате следует сделать вывод о том, что способ финансирования высшего образования, форма обучения влияют на финансовую адаптацию, социализацию студента, а также на его внутреннее ощущение собственной финансовой независимости. Ввиду этого вопрос о вторжении способов финансирования образования и дополнительных расходов, связанных с ним, в частную сферу жизни является актуальным и требует дополнительных исследований. Более обеспеченные семьи готовы оградить своих детей от всевозможных затрат, а в свою очередь менее обеспеченные не всегда имеют такой возможности. Таким образом, создаются новые формы неравенства, которые приводят к трудностям в финансовой социализации. Благодаря курсу «Финансы домашних хозяйств» студенты учатся более грамотно распределять свои финансовые ресурсы, ставить жизненные цели и постепенно реализуют собственное желание стать независимыми.

Литература

1. Земцов А.А. Содержание и структура направления «Финансы домашних хозяйств». Версия 6. Финансы домохозяйств – цель домохозяйина и средство его личного развития // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 3–8.
2. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Показатели финансовой структуры домашних хозяйств студентов финансово-учетных специальностей НИ ТГУ // Проблемы учета и финансов. 2012. № 4. С. 13–21.
3. Васильева Е.Н., Гуляхин В.Н. Экономическая социализация учащейся молодежи: опыт регионального исследования // Социологические исследования. 2014. № 8. С. 115–119.
4. Kim J., Chatterjee S. Childhood Financial Socialization and Young Adults' Financial Management // Journal of Financial Counseling and Planning. 2013. № 24. P. 61–79.
5. Danes S.M., Huddleston-Casas C., Boyce L. Financial Planning Curriculum for Teens: Impact Evaluation // Journal of Financial Counseling and Planning. 1999. № 10. P. 25–39.
6. West A., Roberts J., Lewis J., Noden Ph. Paying for Higher Education in England: Funding Policy and Families // British Journal of Educational Studies. 2014. № 63. P. 23–45.
7. Забелина Н. Платных студентов в стране стало меньше [Электронный ресурс] // Независимая газета: электр. газ. 2015. № 2(02). Режим доступа: http://www.ng.ru/economics/2015-10-15/4_students.html (дата обращения: 01.11.15).
8. Снизилась доля россиян, готовых платить за образование детей [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/management/news/2015/07/23/601923-snizilas-dolya-rossiyan-gotovih-platit-za-obrazovanie-detei> (дата обращения: 01.11.15).

УДК 330.562.26:316.622(575.3)
DOI: 10.17223/22229388/19/5

О.Д. Имонов

ВРЕМЕННЫЕ ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДА ДОМОХОЗЯЙСТВ В РЕСПУБЛИКЕ ТАДЖИКИСТАН

Рассматривается рынок трансграничных переводов граждан Таджикистана – трудовых мигрантов. Подчеркивается необходимость развития новых финансовых инструментов, способствующих привлечению денежных ресурсов домохозяйств на финансовые рынки Республики Таджикистан и Российской Федерации.

Ключевые слова: временные домохозяйства, трудовые мигранты, денежные переводы Республика Таджикистан.

Когда мы говорим о финансовом рынке какого-либо государства, то перед нами, как правило, возникает некая цельная и самодостаточная структура, отвечающая классическому представлению об этом институте экономики. В эту структуру по общему правилу включают рынки: ценных бумаг, кредитный, валютный, драгоценных металлов и инвестиций.

В настоящее время в мире есть государства, финансы которых в значительной степени зависят от трансграничных переводов трудовых мигрантов. К таким странам можно отнести и Республику Таджикистан (РТ), которая расположена в Центральной Азии, в предгорьях Памира. 93 % ее территории занимают горы. 7 % составляют равнины, пригодные для земледелия. Население РТ – 8,3 млн человек. Экономика Таджикистана аграрно-индустриальная (хлопководство, растениеводство, животноводство, а также промышленность, машиностроение, производство алюминия, минеральных удобрений, текстильная и легкая промышленность, энергетика и производство товаров народного потребления).

Денежные переводы граждан Таджикистана, работающих в России, за 2013 г. составили 3,317 млрд долл. (всего из РФ ежегодно перечисляется через системы денежных переводов (без учёта вывозимой наличной валюты) около 15–20 млрд долл.). В самом Таджикистане объём финансовых переводов от граждан Таджи-

кистана, работающих за рубежом, превышает 47 % ВВП страны [1. С. 22].

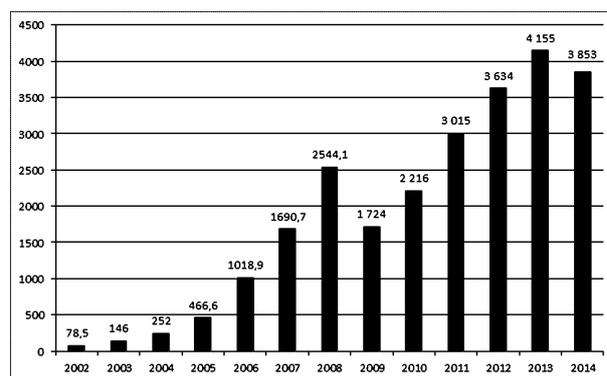


Рис. 1. Денежные переводы трудовых мигрантов в Республику Таджикистан

Трудовые мигранты регулярно отправляют заработываемые ими средства своим семьям на родину. С 2002 г. объём денежных переводов трудовых мигрантов из Российской Федерации в Республику Таджикистан возрос в 50 раз (рис. 1, 2) [4. С. 135].

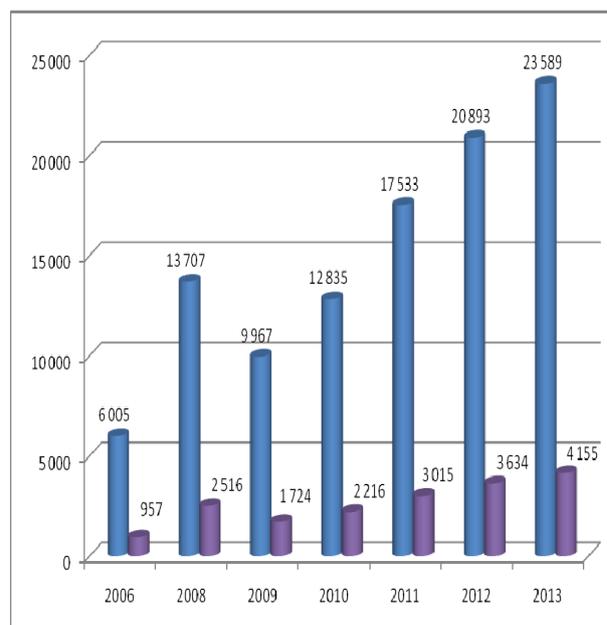


Рис. 2. Денежные переводы из Российской Федерации через системы денежных переводов (млн долл.; всего с выделением переводов в Республику Таджикистан)

Денежные переводы, которые получают семьи мигрантов в Таджикистане, в основном идут на текущее потребление, образование (в России или Таджикистане), покупку продуктов питания, оплату ЖКУ, лекарства, другие расходы на здоровье.

На наш взгляд, рынок денежных переводов (финансы домашних хозяйств) необходимо отнести к одному из источников доходов домашних хозяйств.

Как отмечают А.А. Земцов, Т.Ю. Осипова, «домохозяйство – это отдельное физическое лицо или семья, обладающая имущественным ком-

плексом, включающим жилую площадь, и имеющая более-менее регулярные источники доходов и расходов. Это определение содержит три основных критерия для выделения домашнего хозяйства: состав один человек или семья; наличие имущественного комплекса, в том числе жилья; наличие источника доходов. Именно сочетание трех этих критериев позволяет говорить о домохозяйстве как отдельной действующей экономической единице» [2. С. 135].

«Международная организация труда (МОТ) провела в 2008 г. исследование сберегательного поведения домохозяйств в Республике Таджики-

стан. Как показало это исследование, в среднем 57 % денежных средств, поступающих от родственников мигрантов из-за границы, тратятся на неотложные нужды. Краткосрочные сбережения (на срок до 6 месяцев) составляют 12 % переводов, а еще 11 % переводов откладываются в виде сбережений на срок более 6 месяцев (долгосрочные сбережения). Тем самым в среднем сбережения из переводов составляют 23 %, что немало в относительном выражении и огромная сумма в абсолютном выражении. В то же время 98 % семей хранят все свои сбережения не в банках» [3. С. 28].

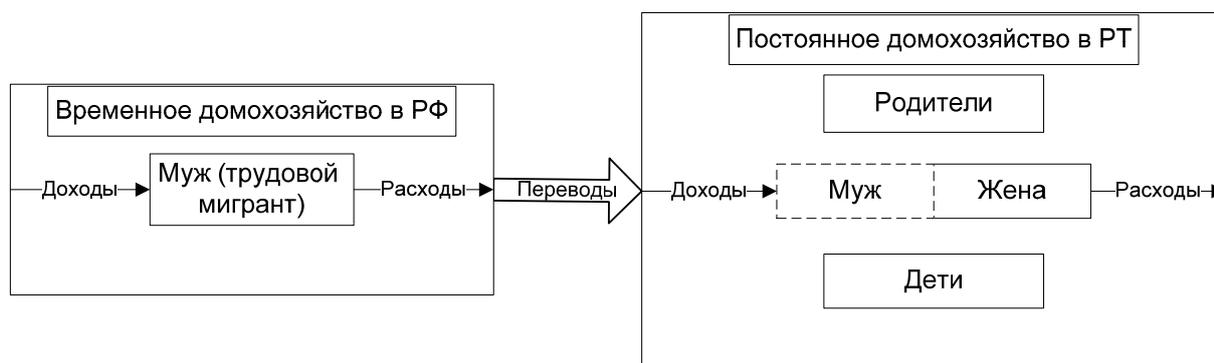


Рис. 3. Структурно распределенное домохозяйство

Необходимо отметить, что трудовые мигранты, находящиеся в Российской Федерации, создают временные домохозяйства и продолжают оставаться частью постоянных домохозяйств в Таджикистане (рис. 3).

Трудовые мигранты в первую очередь ощущают себя частью постоянных домохозяйств в Таджикистане. Также интересно отметить, что в последнее время в связи с развитием межправительственных программ обучения таджикской молодежи в средних специальных и высших учебных заведениях Российской Федерации данные домохозяйства увеличивают долю расходов на долгосрочные (получение более качественного образования, повышения трудовой квалификации) цели.

В среднем семьи, проживающие в городах, могут покрыть 10 %, а семьи, проживающие в сельской местности, – 15 % своих годовых расходов с помощью денежных переводов. Такое положение дел указывает на зависимость благосостояния домохозяйств от денежных переводов. Во многих случаях доля годового потребления, доступного за счет денежных переводов, превышает 35 %, независимо от доходной группы домохозяйств. Самые бедные сельские и городские домохозяйства в среднем покрывают соответственно 80 и 50 % своих годовых расходов с помощью денежных переводов. Доходы семей, получающих деньги из-за границы, в целом выше доходов средней таджикской семьи. Кроме того, дети из

семей, в состав которых входят трудовые мигранты, получают лучшее образование (World Bank, 2012b, Nakamuro, 2010) [5. С. 3].

При анализе миграции и денежных переводов в Таджикистане возникает вопрос о высокой зависимости домохозяйств от внешней миграции и денежных переводов. Эта зависимость усиливается еще больше благодаря сравнительно низкой квалификации рабочей силы, а также выбору мигрантами преимущественно одного места назначения и одного экономического сектора (строительного). Таким образом, зависимые от миграции домохозяйства чрезвычайно уязвимы и подвержены различным рискам, которые могут возникнуть в связи с экономическими кризисами в стране назначения.

Общий анализ позволяет сделать следующие выводы:

- 1) Необходимы теоретические исследования структурно распределенного домохозяйства, включающего постоянную и временные части.
- 2) Для РТ жизненно важными являются переводы граждан – трудовых мигрантов для обеспечения своих домохозяйств.
- 3) Необходимо создание финансовых инструментов, которые позволили бы сделать данные финансовые потоки более цивилизованными.
- 4) Так как в настоящее время значительное количество семей как трудовых мигрантов, так и других граждан считают, что будущее их детей связано с получением образования и специально-

стей именно в России, то возможно создание финансовых инструментов в данной области.

Литература

1. Трансграничные переводы, осуществленные через системы денежных переводов // Официальный сайт ЦБ РФ. Электрон. дан. М., [2014]. URL:http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=CrossBorder/Cb_rem_14.htm&pid=svs&sid=TO_fiz_post (дата обращения: 09.10.2014).

2. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Значение, структура и соотношение персональных и семейных финансов в фи-

нансовой системе // Вестн. Том. гос. ун-та. 2010. № 331. С. 135–141.

3. Денежные переводы мигрантов в Таджикистан. Международная организация труда: доклад. 2010. 84 с.

4. Таджикистан: Замедляющий рост, растущая неопределенность: доклад об экономическом развитии Таджикистана № 1. Весна 2015 года. Группа Всемирного банка. 2015. 18 с.

5. *Александр М., Данцер Б.Д.* Обследование домохозяйств Таджикистана: миграция, денежные переводы и рынок труда. Регенсбург, 2013. 25 с.

УДК 336.77

DOI: 10.17223/22229388/19/6

В.Э. Фрайс

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ В УРАЛЬСКОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Представлены краткий обзор современного состояния системы образовательного кредитования в России, перспективные схемы развития кредитования образовательных услуг, которые способствуют развитию отношений вуз – государство, вуз – работодатель в части расширения инструментов финансирования образования, а также совершенствование методики оценки кредитоспособности выпускника.

Ключевые слова: образовательное кредитование, высшее образование, кредитоспособность заемщика, потенциал выпускника, потенциал региона.

Получение высшего образования в России – дорогостоящая инвестиция в человеческий капитал. Большое число студентов, обучаясь на контрактной основе, сталкиваются с большими расходами. Плата за обучение на самых востребованных программах в наиболее перспективных российских вузах в несколько раз превышает среднегодовую заработную плату в России, абитуриенты, которые не проходят по конкурсу на бюджетные места, вынуждены выбирать программу обучения по критерию стоимости, а не качества.

В России образовательное кредитование является новым инструментом финансирования высшего образования, но неадаптированные условия кредитования к современному состоянию национальной экономики препятствуют их широкому использованию.

Основные условия образовательного кредита на данный момент:

- 1) кредит предоставляется в размере не более 90 % стоимости обучения;
- 2) заемщиком выступает сам студент – при условии официального трудоустройства;
- 3) процентная ставка по кредиту колеблется от 11 до 21;
- 4) срок кредитования в среднем 5–8 лет, включая условие отсрочки платежа на период обучения, при этом ежемесячно уплачиваются начисленные проценты по кредиту с момента его получения.

Такие условия кредитования недопустимы для большинства российских студентов.

Существенные помехи для получения образовательного кредита создает низкая отдача от образования – окончив высшее учебное заведение, выпускники не всегда могут найти высокооплачиваемую работу и, таким образом, остаются обременены долгосрочными кредитными обязательствами и не справляются с этим обременением.

Использование образовательного кредита повышает финансовые риски обучающихся, связанные с правильностью выбора учебного заведения и будущей специальностью, иными словами, специальность в будущем будет недостаточно востребована на рынке труда.

Развитие программ образовательного кредитования предполагает три основные схемы развития.

Первая схема – государственная поддержка коммерческого образовательного кредита. Основная идея в предполагаемой схеме – государство выступает в качестве гаранта возврата кредитов и невысокой ставки по кредиту посредством субсидирования процентной ставки по кредиту.

Вторая схема – образовательный кредит под гарантии предприятий производственной сферы экономики, а также под гарантии государственных учреждений. В данной схеме заинтересованной стороной в получении образования способными студентами выступают компании, предприятия или учреждения, которые являются потенциальными работодателями для выпускников.

Третья схема – образовательный кредит при условии привлечения страховой компании – доступность кредитов обуславливается взаимодействием банков со страховыми организациями. В данном случае кредитные риски берет на себя страховая компания [1].

Введение отлаженной системы образовательного кредитования позволит расширить обеспеченность высшего профессионального образования за счет формирования новых источников финансирования, расширить доступность образования под залог будущих заработков, а главное – стимулировать осознанный выбор специальности с учетом востребованности на рынке труда и заинтересованности большого числа перспективных работодателей.

Особенностью образовательного кредита является относительно высокий кредитный риск (с точки зрения банков). При предоставлении кредита денежные средства вкладываются в будущее студента, который обычно не располагает имуществом. Учитывая это, банк должен оценивать не кредитоспособность на настоящее время, а именно потенциал заемщика (в данном случае выпускника), таким образом, оценка кредитоспособности должна включать в себя оценку потенциала выпускника, перспективы по окончании учебного заведения, что выступает необходимостью для со-

вершенствования методики кредитоспособности заемщика [2].

Для совершенствования методики следует синтезировать методику относительно банка (оценка кредитоспособности) и методику оценки потенциала региона.

Выбор данных методик аргументируется тем, что для выдачи кредита банк проводит оценку кредитоспособности с целью получить некую гарантию в возврате выданного кредита, потенциал региона анализируется с целью выявления перспективы для студента в его дальнейшем трудоустройстве по окончании вуза.

В настоящее время оценка кредитоспособности заемщика в банке включает в себя анализ персональных данных и финансового положения. Усовершенствованный методический аппарат оценки потенциала заемщиков включает 5 показателей. Именно эти показатели позволяют составить портрет идеального заемщика – выпускника:

- среднемесячная заработная плата в регионе;
- пол;
- специальность;
- тип поселения;
- тип университета по форме собственности.

Заработная плата по региону – это показатель, характеризующий предполагаемый доход заемщика в определенном регионе.

В качестве примера рассмотрены данные по Уральскому федеральному округу за 2014 г. Таким образом, выявлено, что наиболее привлекательным регионом по заработной плате является Ямало-Ненецкий АО (таблица).

Среднемесячная заработная плата по регионам УрФО, 2014 г.¹

Регион	Средняя заработная плата, руб.
Курганская область	17 429,8
Свердловская область	25 690,7
Тюменская область	28 682,8
Ханты-Мансийский автономный округ	49 715,7
Челябинская область	23 038,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	64 642,9

Пол характеризует соотношение численности занятости мужчин и женщин в регионе. По данным УрФО за 2014 г., наибольшая доля занятости населения приходится на женщин.

Специальность – показатель, относительно которого можно сделать вывод о том, какой приблизительный доход ожидает заемщика и какова вероятность трудоустройства по окончании вуза. По данным экспертов в УрФО, наи-

более востребованы технические специальности, нежели гуманитарные.

Тип поселения – относительно этого показателя можно выявить наиболее приоритетные города для трудоустройства. Для заемщиков образовательного кредита в УрФО наиболее привлекательными являются города – административные центры регионов, а именно: для Ямало-Ненецкого АО – Салехард, для Ханты-Мансийского АО – Ханты-Мансийск, для Свердловской области – Екатеринбург, Челябинской области – Челябинск, Курганской области – Курган (рис. 1).



Рис. 1. Приоритетные города в УрФО²

Тип университета – наиболее престижными все же являются государственные вузы, что существенно повышает вероятность трудоустройства заемщика по окончании вуза.

Таким образом, для УрФО идеальным заемщиком выступает жительница г. Салехард, которая учится на технической специальности в государственном вузе. Непривлекательным заемщиком относительно приведенных показателей выступает житель г. Курган, учащийся по гуманитарному направлению в коммерческом вузе.

Соответствуя портрету идеального заемщика, студент имеет максимальное количество шансов на получение образовательного кредита, а также максимально низкой процентной ставки, следовательно, чем больше отклонений, тем меньше шансов на получение кредита, а также выше процентная ставка по нему.

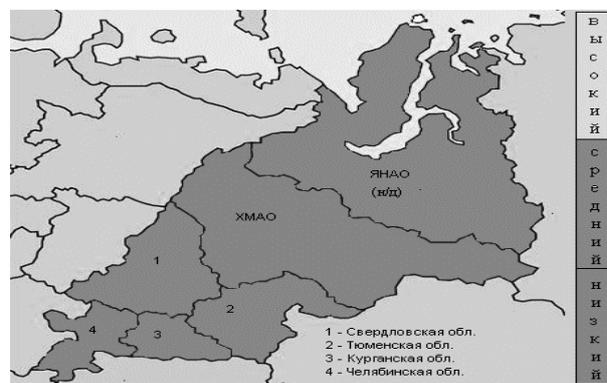


Рис. 2. Карта привлекательности регионов УрФО

¹ Составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики [3].

² Составлено автором по данным ФСГС.

В ходе оценки потенциала региона для большей наглядности целесообразно выделить наиболее привлекательные регионы в УрФО (рис. 2).

Следует отметить, что в УрФО отсутствуют регионы с высокой степенью привлекательности. Средняя степень привлекательности в Свердловской, Тюменской, Курганской областях и ЯНАО. Низкий уровень у Челябинской области и ХМАО. Несмотря на это, образовательный потенциал в регионах показывает наличие спроса на образовательные услуги, однако сложная ситуация в производственной, трудовой и социальной сферах показывает, что имеются существенные риски по исполнению кредитных обязательств в случае выдачи образовательного кредита.

В завершение можно сделать комплексный вывод о том, что совершенствованием методического инструментария выступает интеграция методики оценки кредитоспособности заемщика с методикой оценки потенциала региона.

Литература

1. *Всяких М.В., Галуцких М.С.* Формирование системы образовательного кредитования в РФ // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2015. № 6–1.
2. *Абанкина И.В.* Перспективы образовательного кредитования в России / И.В. Абанкина, Б.И. Домненко, Т.Л. Левшина, Н.Я. Осовецкая // Вопросы образования. 2004. № 4. С. 64–88.
3. Сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УДК 336.027

DOI: 10.17223/22229388/19/7

М.А. Сорокин

ПРАКТИКА «ПЕРЕКРЕСТНОГО СУБСИДИРОВАНИЯ» В СТИМУЛИРОВАНИИ «ЗЕЛеной» ГЕНЕРАЦИИ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИИ ДОМОХОЗЯЙСТВАМИ НА ПРИМЕРЕ ИСПАНИИ

Проблемы перекрестного субсидирования являются актуальными не только для российской действительности, но и в развитых экономиках, правительства которых также используют данный механизм регулирования с целью достижения некоего компромисса между общественными потребностями и коммерческими выгодами.

Ключевые слова: перекрестное субсидирование, возобновляемые источники электрической энергии, тариф.

Данная статья является продолжением цикла исследования «перекрестного субсидирования» как метода регулирования экономических отношений. В современной рыночной экономике нередко встречаются случаи, когда органы власти, используя «мягкую» руку, тем или иным способом пытаются поправить «несправедливое» с их точки зрения ценообразование на отдельные товары, работы, услуги или через ценообразование стимулировать определенные секторы экономики.

На данном этапе развития экономических отношений «перекрестное субсидирование» осуществляется через государственное регулирование тарифов и цен – один из методов воздействия со стороны государства на те отношения, где услуги субъектов в той или иной степени являются монопольными и где выбор потребителя услуг определенным образом ограничен кругом субъектов. Государственное регулирование тарифов и цен в настоящее время осуществляется в отношении производящих и продающих электрическую и тепловую энергию субъектов, услуг субъектов естественных монополий (услуги связи, передачи тепловой и электрической энергии, железнодорожных перевозок, транспортировки нефти и нефтепродуктов), коммунальных услуг – водоснабжения и водоотведения и других, строго определенных государством видов деятельности [1].

В общем виде государственное регулирование цен можно определить как вмешательство государства в процесс рыночного ценообразования с целью контроля за ростом цен и перераспределением прибыли между различными предпринимателями. Прежде всего, законодатель ставит перед регулирующими органами цель защиты экономических интересов потребителей от монопольного повышения цен. Понятие монопольно высокой цены дается в ст. 6 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции», где указано, что монопольно высокой ценой товара является цена, установленная занимающим доминирующее положение хозяйствующим субъектом (доминирующим (по общему правилу) является положение субъекта на рынке, если его доля на рынке определенного товара превышает пятьдесят процентов (ст. 5 Федерального закона «О защите конкуренции»), если эта цена превышает сумму необходимых для производства и реализации такого товара расходов и прибыли и цену, которая сформировалась в условиях конкуренции на товарном рынке, сопоставимом по составу покупателей или продавцов товара, условиям обращения товара, условиям доступа на товарный рынок, государственному регулированию, включая налогообложение и таможенно-тарифное регулирование, при наличии такого рынка на территории РФ или за ее пределами [1].

Следующей целью государственного регулирования является цель создания механизма согласования интересов производителей и потребителей. К сожалению, приходится отметить, что до сих пор данная цель остается декларативной. Действующими нормативными правовыми актами в сфере государственного регулирования тарифов не предусмотрен механизм согласования интересов производителей и потребителей. Дело в том, что потребители не принимают никакого участия в установлении тарифов. Все полномочия по определению уровня тарифа взяло на себя государство в лице определенных государственных органов, органов субъектов РФ.

Соотношение понятий «тариф» и «цена» может быть выражено следующим образом: тариф устанавливается за единицу поставляемого ресурса и, помноженный на количество потребленного товара или услуги, образует их цену, т.е. итоговую величину, выраженную в рублях, которую оплачивает потребитель. Государственное регулирование тарифов – один из методов правового регулирования, целью которого является упорядочение отношений по ценообразованию в какой-либо сфере. Экономические основы государственного регулирования тарифов – это основные принципы, определяющие подход к государственному регулированию с экономической точки зрения. Прежде всего, это экономическая обоснованность тарифа и соответственно экономические

принципы его формирования на основе документально подтвержденных затрат.

К основному принципу государственного регулирования тарифов относится принцип обеспечения баланса экономических интересов поставщиков и потребителей. Баланс экономических интересов поставщиков и потребителей – это основная цель государственного регулирования тарифов. При осуществлении государственного регулирования тарифов необходимо обеспечить, с одной стороны, интересы производителей, транспортныхщиков и поставщиков, которым необходимы средства, например, для обеспечения технологического процесса, закупки топлива, производства ремонтных работ, содержание инфраструктуры предприятия, выплаты заработной платы работникам и оплаты налоговых платежей в различные уровни бюджетов, обеспечение развития предприятия, и, с другой стороны, интересы потребителей (населения, бюджетных учреждений, крупного, среднего и малого бизнеса, промышленных производителей и сельхозпроизводителей), которые мало заинтересованы в росте тарифов. Данная цель труднодостижима, так как при установлении тарифов необходимо принимать во внимание множество факторов: предельные уровни тарифов, необходимость сокращения затрат регулируемых организаций и в то же время обеспечения доступности для потребителей, а также необходимость обеспечения экономически обоснованной доходности инвестиционного капитала, вложенного в производство.

Вторым важным принципом государственного регулирования тарифов является принцип определения экономической обоснованности планируемых (расчетных) себестоимости и прибыли при расчете и утверждении тарифов. Экономическая обоснованность затрат регулируемой организации подтверждается документами и расчетными формами в соответствии с законодательством в зависимости от вида тарифа.

Третьим принципом государственного регулирования тарифов является принцип обеспечения открытости и доступности для потребителей, в том числе для населения, информации о рассмотрении и об утверждении тарифов в соответствии со стандартами раскрытия информации, устанавливаемыми Правительством РФ и предусматривающими обязательность опубликования раскрываемой информации в официальных средствах массовой информации, в которых в соответствии с федеральными законами и законами субъектов РФ публикуются официальные материалы органов власти [1].

Доступность для потребителей информации об утверждении тарифов достаточно важна. Решение об установлении тарифов принимает регулирующий орган, но оно часто касается целого региона, многих потребителей, поэтому они как

никто другой заинтересованы в получении достоверной информации о процессе установления тарифов и его результате.

Одним из механизмов тарифного регулирования является «перекрестное» субсидирование [2]:

- перекрестное субсидирование (cross-subsidization) – убыточная поставка товара или услуги, убыток от которой поставщик компенсирует за счет прибыли от реализации других товаров и услуг;

- перекрестное субсидирование – практика фиксации цен на уровне, превышающем общие средние издержки на производство товаров и услуг в определенной отрасли за счет перераспределения ценовой нагрузки среди различных групп потребителей;

- перекрестное субсидирование – ценовая дискриминация, при которой для одних покупателей устанавливается цена выше предельных издержек, а для других покупателей – цена ниже предельных издержек, что позволяет в общем итоге иметь цены, равные средним издержкам. Перекрестное субсидирование вызывает серьезные проблемы при регулировании цен монополии;

- величина перекрестного субсидирования – размер финансовых средств, который учитывается при осуществлении государственного регулирования цен (тарифов) на электрическую энергию (мощность), цен (тарифов) на услуги по передаче электрической энергии и (или) сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков для потребителей (покупателей) на розничных рынках, но не учитывается при установлении цен (тарифов) на электрическую энергию (мощность), цен (тарифов) на услуги по передаче электрической энергии и (или) сбытовых надбавок гарантирующих поставщиков для населения и приравненных к нему категорий потребителей.

Из рассмотренных выше определений «перекрестного» субсидирования можно сделать вывод, что данный механизм регулирования рыночной экономики направлен на уменьшение финансовых издержек одних потребителей (как правило, население) за счет увеличения финансовых издержек других потребителей (как правило, юридические лица). В российской практике регулирования экономики данный механизм используется при регулировании ценообразования в субъектах естественных монополий – газовая промышленность, электроэнергетика, железнодорожные перевозки и т.д. По итогам анализа применения данного механизма можно выделить следующие особенности: в основном финансовое бремя перекладывается на экспортно-ориентированную продукцию с высокой нормой рентабельности (например, железнодорожные перевозки некоторых грузов и в некоторые направления «субсидируются» перевозкой нефти и

нефтепродуктов); дисбаланс или величина «перекрестного» субсидирования при стагнации экономики и политическими решениями нарастает и требует все больших усилий по поддержанию баланса [2].

Электрическая энергия как продукт для современного общества является обыденным и саморазумеющимся фактом, в то время как производство и потребление электрической энергии – это очень сложный технологический и организационный процесс. Так, для обычного потребителя необходимо, чтобы система обеспечивала его в любой момент времени нужным объемом электрической энергии, в связи с чем возникают пики (утро–вечер) и провалы (ночь) потребления. Для производителя главное требование – это равномерная максимальная нагрузка генерирующего оборудования. Из-за несовпадения интересов покупателей и продавцов на рынке электроэнергетики существует регулятор, который с помощью организационных механизмов сближает интересы продавцов и покупателей.

Одной из основных областей использования «перекрестного субсидирования» является поддержка возобновляемых источников энергии (далее – ВИЭ) – это потоки энергии, постоянно или периодически действующие в природе. Объемы энергии из ВИЭ и современные технологии уже сегодня позволяют на 100 % обеспечить человечество необходимой энергией. На данный момент расходы ряда промышленно развитых стран на предотвращение или ликвидацию негативных экологических последствий, обусловленных воздействием роста традиционных методов производства и потребления энергии, достигают 5 % объема валового внутреннего продукта, в этой связи важное значение приобретает использование энергии возобновляемых источников [4].

В предыдущей моей статье [3] был показан механизм «перекрестного субсидирования» на примере системы, которая получила название ««зеленых» сертификатов», появилась впервые как инструмент учета и мониторинга производства и потребления электрической энергии на основе ВИЭ. Производители энергии на основе ВИЭ получают специальные «зеленые» сертификаты, подтверждающие, что они произвели и продали на рынке определенный объем возобновляемой, или «зеленой», энергии. Выпускают такие сертификаты специальные органы, и лучшим аналогом места и роли такого выпускающего органа в системе является положение Центрального банка страны в национальной банковской системе.

В данной статье я продолжаю рассматривать «перекрестное субсидирование» в электроэнергетике, так как данный вид экономической деятельности больше всех содержит «неспра-

ведливых» отношений между потребителем и производителем услуги. Например, из исследования Питера ВанДорена «Дерегулирование электроэнергетики. Начальные сведения»: «Очень немногие клиенты электроэнергетических компаний в бытовом секторе имеют дело с ценами реального времени на уровне предельных издержек. Вместо этого они оплачивают средние издержки, которые меняются не чаще двух раз в год – весной и осенью. Вероятно, на полностью дерегулированном рынке потребители имели бы дело с более низкими непиковыми ценами и более высокими пиковыми. Это обстоятельство в свою очередь могло бы спровоцировать некие политические решения, направленные на защиту жителей от «слишком высоких» пиковых цен. Например, администрации многих штатов в США, поддавшись политическому давлению, способны принять законы о предоставлении потребителям в жилищном секторе тарифного плана с ценами на уровне средних издержек» [4].

Перекрестное субсидирование в электроэнергетике не обеспечивает социальной справедливости, поскольку фактически размер субсидии прямо пропорционален потреблению электроэнергии. То есть наиболее обеспеченное домохозяйство получает значительно больший объем социальной помощи, чем домохозяйство с меньшим уровнем дохода.

В статье Cherrelle Eid, Javier Reneses Guillén, Pablo Frias Marina, Rudi Hakvoort The impact of Net-Metering on Cross Subsidies between Network Users [5] – «Влияние чистого перетока электрической энергии на перекрестное субсидирование между пользователями сети» авторы разбирают на примере Испании частный случай перекрестного субсидирования в электроэнергетике в случае, когда потребитель электрической энергии имеет личный генерирующий источник (как правило, солнечная или ветровая генерация) и временные излишки электрической энергии отдает обратно в сеть. При этом за расчетный период данный потребитель из сети получает больше электрической энергии, чем отдает в сеть.

При развитии альтернативной и возобновляемой энергетики перед правительствами стал вопрос «Как популяризовать данный процесс среди массовых потребителей?». Одним из ответов на данный вопрос стало внедрение механизма «чистого потребления», т.е. индивидуальный потребитель у себя на крыше устанавливает солнечные батареи и с их помощью генерирует электрическую энергию. Так как в большинстве случаев процесс производства электрической энергии не совпадает по времени с его потреблением (рис. 1, 2), то главным препятствием до внедрения данного механизма был тот факт, что при отсутствии потребления необходимо было аккумулировать произведенную энергию (очень затратно и увеличивало стоимость энергии в два и более раза) или

не вырабатывать в момент, когда нет потребления (снижает КПД установок в несколько раз и увеличивает стоимость энергии в несколько раз). Решение данной задачи было найдено с помощью приоритетного допуска данных потребителей к общим сетям электроснабжения. Теперь потребитель, приобретая и устанавливая у себя источник генерации электрической энергии (как правило, солнечные батареи), включает их в электрическую сеть дома. Автоматика дома работает в режиме, когда собственная генерация приоритетная, затем при возникновении дефицита происходит

его покрытие за счет общей сети, а в моменты профицита (как правило, днем, когда светит солнце и члены семьи отсутствуют) автоматика переключается на отдачу излишка в общую сеть. С точки зрения дополнительных затрат для сетевых компаний, то они отсутствуют, так как физически излишнюю энергию потребит ближайший потребитель или потребители на таком же напряжении (сосед). Очень низкая вероятность, что сетевой компании придется нести дополнительные затраты и строить специальную подстанцию для обратной передачи на другой уровень напряжения.

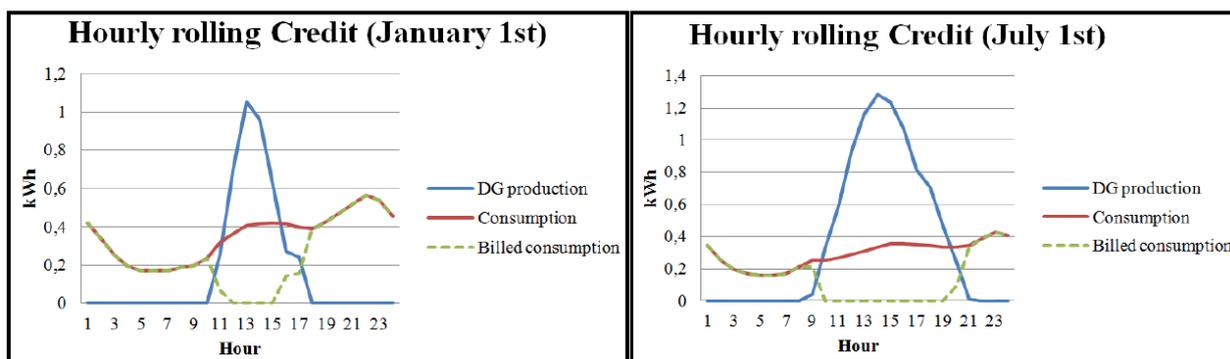


Рис. 1

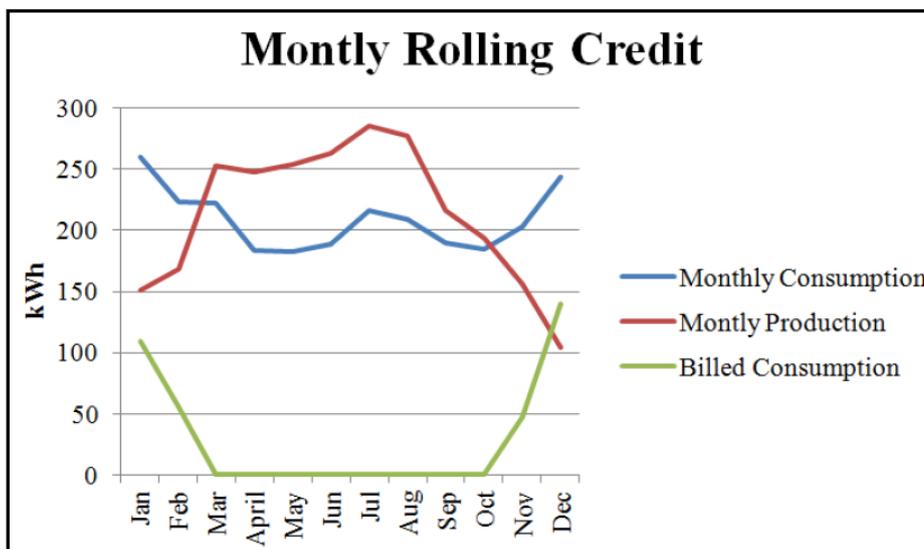


Рис. 2

Технически данный механизм не новый и используется на практике. Главным таким пользователем является электротранспорт, в частности, железная дорога и метро. Данные потребители имеют специальные подстанции – «тяговые», которые работают как на «вход», так и на «выход». Но в отличие от массовых потребителей данные потребители имеют собственные сети, и в очень редких случаях переток энергии происходит за пределы собственных сетей (данные перетоки незначительны и не имеют ценового регулирования).

Суть данного перекрестного субсидирования заключается в том, что потребитель, имеющий такие генерирующие источники, оплачивает только разницу между полученной из сети электроэнергии и переданной в сеть. То есть он продает в сеть по такому же тарифу, как и покупает (вроде справедливо). Но, как мы знаем, тариф на электрическую энергию состоит из трех частей: тариф на производство (генерацию); тариф на передачу; тариф на услуги по продаже электрической энергии (сбытовая надбавка). При этом первая часть тарифа, как правило, не больше второй,

т.е. потребитель с такими генерирующими источниками помимо приоритетности доступа к сети имеет еще право по продаже в два и более раза дороже, чем традиционный производитель. Затраты сетевой компании теперь будут распределяться не на весь объем передаваемой энергии, а на разницу между общим объемом и объемом, переданным в сеть такими потребителями, т.е. идет уменьшение знаменателя при неизменном числителе, приводящее к увеличению тарифа на передачу энергии.

Описанный выше механизм частного перекрестного субсидирования в электроэнергетике, который в России пока не введен и даже не обсуждается, в обозримом будущем, по мнению автора, будет введен. Главными сдерживающими факторами в России от внедрения данного механизма в настоящее время являются:

1. Законодательное лобби генераторов из-за боязни потерять рынок, который в количественном объеме уменьшается из-за применения энергосберегающего и энергоэффективного оборудования.

2. Применение энергосберегающих и энергоэффективных технологий домохозяйствами, снижающее потребление электрической энергии, тем самым уменьшая счета домохозяйств или останавливая их рост при росте тарифов.

3. Низкий уровень существующих тарифов для домохозяйств (ниже, чем для юридических лиц, более чем в два раза) на данном этапе развития технологий «микро»генерации делает их применение экономически невыгодным.

4. Географическое расположение России (за исключением отдельных южных регионов) снижает КПД основной «микро»генерации – солнечной до экономически критических уровней начала их применения.

В то же время в России известен один случай, когда домохозяйство смогло реализовать данный проект. Ниже приведены отрывки из практики реализации данного проекта в редакции автора [6].

«Я решил сделать в своем доме солнечную электростанцию и научиться полностью обеспечивать себя электричеством. Плана сэкономить или заработать, как это делают немцы, я себе не ставил. Мне просто понравилась идея жить на солнечной энергии, ну и проект показался интересным».

«В поездках по Германии я видел много домов с солнечными панелями на крышах. Сестра моей жены, Юлия, замужем за немцем и живет в Берлине. Ее муж, Кристоф, – предприниматель, он занимается альтернативной энергетикой. У Кристофа я подробно разузнал, как это все устроено в Германии. Оказалось, что немцы чаще всего делают солнечные электростанции для выгоды: они просто зарабатывают на государстве, которое платит особый высокий

тариф за выработку солнечного электричества. В банках даже были кредитные линии под такие проекты. Я сделал для себя главный вывод: на широте Калининграда можно обеспечивать себя солнечной энергией – и начал подбирать оборудование».

«Основная выработка солнечной энергии приходится на середину дня, а основное потребление – на утро и вечер. В течение года максимум генерации приходится на лето, зимой генерация минимальная. Накапливать солнечную энергию сложно и дорого. Даже в течение дня излишек энергии некуда накапливать – не говорю уже о том, чтобы накопить на зиму. Первоначально мы запрограммировали контроллер таким образом, чтобы он для дома брал энергию или от солнца, или от аккумуляторов при разрядке не больше 40 % (долговечность аккумулятора напрямую зависит от глубины разрядки: если разряжать его не более чем на 30 %, то проживут они 1 800 циклов, это примерно пять лет, но если разряжать на 100 %, они проживут всего 350 циклов – считай, год, – а это совсем немного). В зимний период такой режим работы оказался крайне неэффективным, да и летом он был не самым оптимальным. Я терял электроэнергию днем, гонял батареи лишними циклами.

И в этот момент я как-то физически осознал, насколько важна проблема с накоплением энергии. Но пока она не была решена, я решил, что нужно попробовать подключиться к городской сети и научиться крутить счетчик в обе стороны.

Подключение к городской сети позволяет использовать город как неограниченный аккумулятор. Любой излишек в любое время скидывать в него и при необходимости забирать обратно».

«Я опубликовал в своем Facebook просьбу познакомиться меня с кем-нибудь из электросвязи – и, о чудо, мне дали контакты директора филиала «Янтарьэнерго», Леонида Александровича Михайлова. Я пошел к нему с просьбой подключить мою солнечную электростанцию к городской электросети и разрешить крутить счетчик в обратном направлении, когда я отдаю энергию городу.

Леонид Александрович – прекрасный человек и профессионал. Внимательно выслушал меня, понял, с чем я пришел, удивился проекту – и захотел мне помочь! Причем сразу объяснил, что будет сложно, структура большая, задача новая, но стоит попробовать. Я написал заявление на подключение и стал ждать. Леонид Александрович неоднократно звонил мне, объяснял, на какой стадии сейчас находится вопрос. Такое внимательное отношение редко встретишь со стороны коммерческих структур, а для большой госкорпорации это вообще удивительно. Когда дело дошло до энергосбыта, я познакомился с еще одним прекрасным человеком, Алексеем Капыловым. Он

тоже приложил все усилия, чтобы подключить меня к городской сети.

Всего пять месяцев ушло на выработку технических условий по подключению, и вот в августе на пороге моего дома появилась целая бригада «Янтарьэнерго». Они сняли старый счетчик и подключили крутиться в обе стороны новый, сертифицированный.

Как выяснилось, переток в городскую сеть выполняется очень просто. В городской сети напряжение 220 В. Мой контроллер отдает излишки энергии в сеть с напряжением больше 220 В (237 В, кажется), и электрончики перетекают из моей сети в городскую, как вода в сообщающихся сосудах. Оказалось, что не нужно менять оборудование на подстанциях или вообще в городской сети (город может принимать энергию!). Просто поставили новый счетчик и размыкатель – защита на случай аварийных отключений.

Представьте себе сцену: восемь мужиков стояли перед домом и ждали – и принялись громко радоваться и шуметь, когда после подключения к городу счетчик закрутился в обратную сторону».

«Из текущих проблем с подключением к городской сети пока остался только курьезный момент: я не могу занести в учетную систему энергосбыта актуальное значение счетчика. В акте на подключение в конце августа у меня было указано число 14 011. Через пару месяцев уже было 13 350, что говорит о том, что я генерировал энергии больше, чем потреблял. Но учетный софт не понимает уменьшения, и мне приходится пока вводить первоначальное значение счетчика, чтобы получать нулевые счета за электричество. Ну и счета еще не приходят с нулем, какая-то автоматика выставляет про запас. Тут есть над чем работать».

«Возможность подключения к городской сети принципиально меняет стратегию проектирования солнечной электростанции.

После подключения к городской сети мы перепрограммировали контроллер. Теперь я не использую аккумуляторы для накопления солнечной энергии – избыток солнца сразу скидывается в городскую сеть. Когда солнца не хватает, энергия берется из городской сети. Аккумуляторы используются только на случай аварийных отключений электроэнергии. В таком режиме ожидания они спокойно проработают 20 лет и не требуют замены.

Оптимальная конфигурация при наличии технических условий подключения к городской сети будет включать в себя всего два компонента: сол-

нечные панели и инвертор. Этого, по идее, достаточно, чтобы сделать солнечную электростанцию и жить на солнечной энергии. Инвертор сам умеет устраивать переток в городскую сеть. Весь проект получится на 50–60 % дешевле, соответственно окупаемость проекта значительно ускорится. У такого подключения будет только один недостаток – он не будет обеспечивать дом бесперебойным и резервным энергоснабжением. Но в городской сети это, возможно, не так важно».

«Меня неоднократно спрашивали, окупится когда-нибудь мой проект или нет. Думаю, именно мой проект полностью не окупится никогда: он был сделан не для экономии, к тому же я местами сильно перестраховался от нехватки опыта. Хотя по старому курсу покупки и в условиях подключения к городу у него есть шанс окупиться за десять лет.

Солнечные батареи рассчитаны на десятилетия. Потеря эффективности с возрастом незначительная, надо только не забывать их протирать – я делаю это раз в год. Гарантия на все оборудование – тоже лет десять. Аккумуляторы я научился использовать экономно благодаря подключению к городу.

Уверен, что можно организовать экономически рентабельное подключение, особенно если скидывать энергию в город. Панели и инвертор – вот и все, что нужно. Пять-семь лет – вполне достижимый цикл окупаемости.

Возможно, в будущем появятся более эффективные солнечные пластины или более надежные аккумуляторы. Я также уверен, что появятся готовые наборы для перевода дома на солнечную энергетику и можно будет осуществить такой проект значительно дешевле и быстрее».

Литература

1. *Сорокин М.А.* Тарифообразование как метод ценового регулирования // Проблемы учета и финансов. Томск, 2012. № 4 (8). С. 56–59.
2. *Сорокин М.А.* Механизм «перекрестного» субсидирования в электроэнергетике как инструмент перераспределения финансовых потоков // Проблемы учета и финансов. Томск, 2014. № 2 (14). С. 30–34.
3. *Сорокин М.А.* «Зеленые сертификаты» как инструмент перекрестного субсидирования в электроэнергетике // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1 (17). С. 56–67.
4. *Сорокин М.А.* Анализ нормативной базы производства энергии на основе возобновляемых источников // Проблемы учета и финансов. Томск, 2013. № 1 (9). С. 71–73.
5. *Cherrelle Eid, Javier Reneses Guillén, Pablo Frías Marina, Rudi Hakvoort* The impact of Net-Metering on Cross Subsidies between Network Users // http://www.usaee.org/usaee2014/submissions/OnlineProceedings/0%20Eid_EffectNetmetering.pdf.
6. Солнечная электростанция на западе России // https://www.bitrix24.ru/blogs/community_blog/solnechnaya-elektrostantsiya-na-zapade-rossii.php

УДК 336.025
DOI: 10.17223/22229388/19/8

Н.С. Богачева, Е.А. Разумовская

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННО- ЧАСТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И МОДЕРНИЗАЦИИ АВТОТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РОССИИ

Рассматривается актуальный вопрос формирования механизма финансирования проектов по строительству и модернизации автотранспортной инфраструктуры, реализуемых традиционно в формате государственно-частного партнерства. Подробно авторы остановились на формате автотранспортного кластера, в котором раскрыта структура финансового механизма автотранспортного кластера.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, автотранспортный кластер, финансовый механизм.*

Формирование новых механизмов привлечения финансовых ресурсов частных корпоративных структур наряду с государственным финансированием в проекты по строительству и модернизации объектов автотранспортной инфраструктуры выступает в современных условиях приоритетной задачей для России. Такие проекты курируются на уровне федерального законодательства, в частности, направления и объемы финансирования модернизации автотранспортной системы изложены в документе «Основные направления социально-экономической политики Правительства РФ на долгосрочную перспективу». Именно этим документом руководствуются Федеральное дорожное агентство и Министерство транспорта РФ при финансировании проектов в субъектах РФ и отдельных корпоративных структур.

Финансовые средства, выделяемые на строительство автомобильных дорог из федерального бюджета, поступают в регионы, как правило, в формате трансфертов. Так, в 2014 г. в рамках Федеральной целевой программы регионам перечислены средства в объеме 55 млрд руб., чего, очевидно, недостаточно для покрытия потребностей по вводу в эксплуатацию инфраструктурных объектов [6]. Совершенно не-

допустимо сокращать финансирование строительства и модернизации автотранспортной инфраструктуры, особенно в тех регионах, которые ощущают острую потребность в нем. Складывающаяся тенденция по привлечению финансовых ресурсов частных корпоративных структур является тем форматом, который рассматривается как наиболее перспективный и жизнеспособный. Четкие приоритеты, реализуемые в целях расширения финансирования строительства и реконструкции автомобильных дорог и магистралей, позволят реализовать запланированные объемы ввода инфраструктурных объектов, несмотря на макроэкономические сдвиги в глобальной экономике, не повышая нагрузку на государственный бюджет. Однако такой формат вызывает необходимость разработки новых механизмов финансирования автотранспортной инфраструктуры страны на основе расширения привлечения финансовых ресурсов корпоративного сектора.

Анализ мирового опыта в области взаимодействия государства и частных бизнес-структур позволяет выявить не освоенные в российской практике форматы финансирования столь масштабных и капиталоемких проектов. В целом по показателям протяженности, плотности и качества автотранспортной инфраструктуры Россия существенно отстает от мировых стандартов. Однако именно эти обстоятельства вызывают уверенность в значительной емкости отечественного рынка финансирования автотранспортной отрасли. Согласно информации Федерального дорожного агентства одним из стимулов к увеличению усилий строительства и модернизации отечественной дорожно-транспортной инфраструктуры является рост автотранспортной подвижности населения, рост грузооборота между регионами и ряд других.

Кроме традиционно применяемого формата государственно-частного партнерства (ГЧП), современные научные и прикладные исследования предлагают разработку теоретических положений и практических рекомендаций по формированию других организационно-финансовых механизмов финансирования развития автотранспортной инфраструктуры. В частности, набирают популярность такие форматы, как кластерные объединения предприятий, осуществляющие свою деятельность в формате частичного бюджетного финансирования (ЧБФ) [5. С. 71–77].

Сбалансированное развитие российской экономики и отдельных ее отраслей неразрывно связано с выбором формата финансирования стратегически и социально значимых проектов. Совершенно очевидно, что таковым форматом может являться не какой-то единственный источник, напротив, это должен быть некий многоканальный комплекс специальных финансовых инструментов, одним из ключевых блоков которого должно быть государственно-частное партнерст-

во, реализуемое в формате частичного бюджетного финансирования. Формат ЧБФ следует рассматривать как один из механизмов государственно-частного партнерства наряду с концессионными соглашениями, контрактами жизненного цикла; операторскими соглашениями, инвестиционной арендой и др.

Частичное бюджетное финансирование в рамках ГЧП различается в зависимости от последовательности этапов реализации соглашения по строительству, введению в эксплуатацию и использованию объектов автотранспортной инфраструктуры. В мировой практике наиболее популярными методами финансирования являются [3. С. 34–37]:

1. BOT (Build – Operate – Transfer), характеризующий этапы создания, использования и передачи прав на объект. Первые два этапа осуществляет частный корпоративный инвестор, а после определенного договором периода объект инфраструктуры передается государству. Сроки использования объекта частным корпоративным инвестором могут быть пролонгированы в случаях, когда возникает необходимость, например, если доходность объекта оказалась в установленный период ниже прогнозируемой. В мировой практике такой формат финансирования применяется при строительстве платных высокоскоростных автодорог в Италии, Испании, Южной Корее наряду с другими инфраструктурными объектами – трубопроводы, тоннели, аэропорты. Подобные проекты требуют весьма значительных объемов инвестиционных вложений, однако, например, электростанции и трубопроводы в принципе не могут быть переданы частным корпоративным структурам.

2. BTO (Build – Transfer – Operate), предусматривающий иную последовательность работы: после создания объекта последний передается в собственность заказчику – государству, после чего частный корпоративный инвестор получает право на эксплуатацию созданного объекта инфраструктуры. Данный формат используется преимущественно в тех случаях, когда интересы государства состоят в сохранении контроля в отношении инфраструктурного объекта и недопущении установления иных условий его использования.

3. BOO (Build – Own – Operate) предполагает, что частный корпоративный инвестор строит инфраструктурный объект, после чего получает возможность оформления его в собственность с правом управления на определенных условиях. Очевидно, что данный формат финансирования основан на неограниченном периоде отношений между сторонами, а потому является весьма привлекательным для частных корпоративных инвесторов.

4. Формат BOOT (Build – Own – Operate – Transfer) позволяет установить несколько иную последовательность прав частного инвестора в отношении инфраструктурного объекта: по окончании этапа строительства он наделяется правами владения и управления объектом, однако по истечении установленного договором периода неизбежно происходит передача объекта государству. Данный формат финансирования достаточно популярен.

5. BBO (Buy – Build – Operate) – еще один формат софинансирования капиталоемких проектов, предусматривает значительно более расширенные права частных корпоративных структур, выступающих в качестве инвесторов. На первом этапе работы происходит приобретение объекта (если объект существует, но нуждается в реконструкции, восстановлении, расширении или модернизации). В ином случае за инвестором закрепляются права на объект, который предполагается создать. На следующем этапе выполняются строительные работы, реконструкция (модернизация) с последующими правами по управлению объектом.

Перечисленные форматы финансирования следует рассматривать как основу для формирования адаптированных механизмов государственно-частного взаимодействия по строительству и модернизации автотранспортной инфраструктуры страны.

Процесс финансового управления на автотранспортных предприятиях, вовлеченных в деятельность, связанную со строительством и модернизацией автотранспортной инфраструктуры страны, необходимо реформировать, поскольку существующий механизм финансирования данных направлений демонстрирует свою невысокую эффективность и привлекательность. Формирование особым образом структурированного организационно-финансового механизма, способного обеспечить паритетное участие партнеров – государства и частных корпоративных структур, назрело и рассматривается среди приоритетов структурных реформ российской экономики [4. С. 5–29].

Предложения о формате кластеров автотранспортных компаний, осуществляющих свою деятельность при частичном бюджетном финансировании, основана на принципах компенсации расходов предприятиям, входящим в состав кластера, посредством субсидий, дотаций и субвенций. Предложение нового организационно-финансового механизма на основе партнерских отношений между государством и корпорациями-участниками проектов дорожного строительства и модернизации транспортной системы страны представляется в полной мере необходимым на данном этапе.

Деятельность кластеров на основе вхождения в них автотранспортных компаний формирует условия для реализации особых финансовых механизмов, имеющих высокую степень адаптации к конкретным задачам, осуществляемым при частичном бюджетном финансировании. Особенностью частичного бюджетного финансирования являются дотации, направляемые только на покрытие кассовых разрывов и дефицитов при росте транзакционных издержек кластерного образования.

Данная форма ни в коем случае не может рассматриваться как партнерские отношения, поскольку контроль и оценка эффективности реализации процессов в рамках частичного бюджетного финансирования, контроль финансовой деятельности кластеров и оценка финансовых результатов остаются за государством в лице соответствующих структур.

Компании, входящие в автотранспортные кластеры, выступают элементами кластерных образований, образующих особую инфраструктуру, расширяющую границы деятельности отдельных хозяйствующих субъектов. Формат дотационного частичного бюджетного финансирования обусловлен социальной значимостью практически всех видов автотранспортной деятельности – кроме строительства и модернизации дорожной инфраструктуры, это перевозка пассажиров и транспортировка грузов. Обслуживание внутригородских, внутри- и межрегиональных перевозок обеспечивает значительное число крупных и мелких автотранспортных компаний, контроль за которыми не всегда эффективен в условиях свободного рын-

ка. Частичное бюджетное финансирование в этом случае решает одновременно две важные задачи: 1) повышение эффективности контроля по целевому использованию средств и вопросам безопасности деятельности автотранспортных кластеров и 2) обеспечение защищенности работников автотранспортных компаний по оплате труда и предоставлению социальных гарантий, принимая во внимание интернациональный коллектив.

Частичная финансовая бюджетная поддержка автотранспортных компаний, особенно в регионах, не всегда целесообразна и доступна отдельным некрупным хозяйствующим субъектам, тогда как кластерная форма интеграции позволяет объединить компании с целью лоббирования интересов по участию последних в формате частичного бюджетного финансирования. Именно государственная поддержка автотранспортных кластеров позволяет регулировать стоимость автотранспортных услуг, что имеет особое значение при перевозке пассажиров и социально значимых грузов, связанных с предоставлением транспортных услуг населению. Вопрос о том, насколько целесообразна пролонгация частичного бюджетного финансирования данного сектора экономики на основании рассмотренных аргументов, остается актуальным и может решаться на уровне регионов.

Однако как формат финансирования, обеспечивающий устойчивость работы автотранспортной инфраструктуры, это крайне интересный опыт. Формализованная структура финансового механизма автотранспортного кластера в условиях частичного бюджетного финансирования представлена на рис. 1.

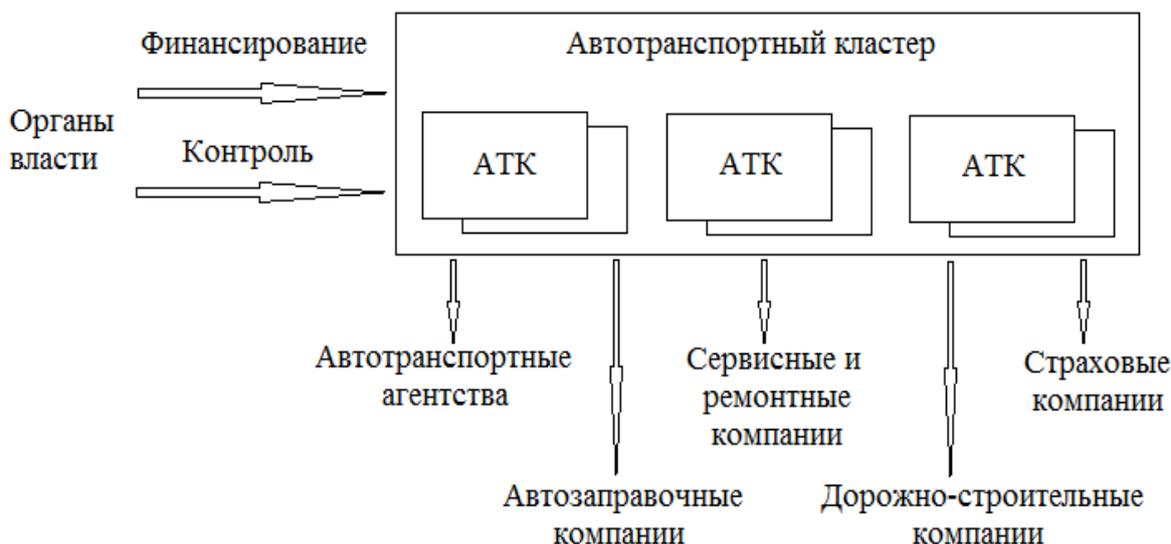


Рис. 1. Структура финансового механизма автотранспортного кластера

Как видно из рисунка, структура финансового механизма предполагает взаимодействие автотранспортного кластера в первую очередь с органами государственной власти, которые осуществляют частичное бюджетное финансирование и контроль деятельности АТК [1]. Кроме того, имеют место отношения, формирующиеся в ходе операционного взаимодействия кластера с автотранспортными агентствами; сервисными и ремонтными компаниями; дорожно-строительными компаниями, страховыми и автозаправочными компаниями, для которых характерен партнерский формат отношений на взаимовыгодных финансовых условиях, способных обеспечить повышение эффективности совместного функционирования [1. С. 112–115].

Формат партнерских отношений в кластерных образованиях автодорожной сферы, очевидно, следует считать залогом достижения высоких результатов, поскольку каждый участник кластера и его финансового механизма, но заинтересован в успешности ведения хозяйственной деятельности своих партнеров по кластерному образованию [2. С. 42–47].

Детальные исследования области взаимодействия партнеров в рамках кластерных форматов и распределения финансовых потоков представляются целесообразными с применением математического инструментария, в частности, теории игр с использованием минимаксного подхода одновременно в двух целях: для сравнения критериев, входящих в состав кластеров субъектов, и для прогнозирования качественных параметров развития кластерной системы. Результатом, очевидно, может стать задача по определению и оптимизации стратегии субъектов кластера, минимизирующей транзакционные издержки финансовые потери, снижающие эффективность деятельности. Результат, по убеждению автора, можно считать позитивным в том случае, если удастся показать, что генерируемый автотранспортным кластером синергический эффект превышает текущие транзакционные издержки.

Эффективность предполагает использование финансовых ресурсов на основе системы показателей, позволяющей выявлять изменения в струк-

туре привлеченного капитала компании или проекта, доходности, прибыльности и др. Эффективность размещения привлеченного капитала определяет в дальнейшем степень интенсивности его использования, что сказывается на финансовой устойчивости компании (проекта), а также на показателях платежеспособности, кредитоспособности.

Оценка эффективности использования финансовых ресурсов является комплексным индикатором того, насколько целесообразно организована работа компании. Повышение эффективности деятельности предполагает внедрение передовых способов использования финансовых ресурсов и управления ими в процессе работы. Задачей оценки эффективности использования финансовых ресурсов выступает выявление критериальных индикаторов финансового состояния компании (проекта) и совокупности факторов, оказывающих влияние на потенциальные возможности привлечения формирования финансовых ресурсов. Кроме того, в ходе оценки могут быть выявлены факторы, несущие угрозы финансовому положению компании (проекта), и резервы, способные при рационально организованной деятельности способствовать ее финансовой устойчивости.

Литература

1. Богачева Н.С. Автотранспортная отрасль инвестиционно привлекательна // Материалы XI Международной научно-практической конференции «Устойчивое развитие российских регионов: от Таможенного союза к Евразийскому». Екатеринбург: УрФУ, 2014. 720 с.
2. Богачева Н.С., Князева Е.Г. Концепция обеспечения стоимостного прироста финансовых ресурсов автомобильного транспорта // Вестник Алтайской академии экономики и права. № 6(38). Барнаул: Изд-во ААЭП, 2014. 154 с.
3. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. С. 34–37.
4. Медведев Д.А. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики. 2015. № 10. С. 5–29.
5. Сидельников Ю.А. Организационно-финансовые механизмы региональных автотранспортных кластеров // Финансы и кредит. 2012. № 36. С. 71–77.
6. ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 22.03.2013 г. Источник: база Консультант. Доступ на 20.05.2015 г.: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW>

УДК 351.72
DOI: 10.17223/22229388/19/9

А.А. Мартенс

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ РОССИИ

Рассматривается сущность саморегулирования, выделяются преимущества данной формы регулирования, а также анализируется проект Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков». Выявляются основные проблемы развития саморегулирования как в целом, так и на финансовом рынке России.

Ключевые слова: *финансовый контроль, саморегулируемые организации, финансовый рынок.*

Создание мегарегулятора на финансовом рынке не означает завершение преобразований в области контроля в финансовой сфере. Построение наиболее эффективного регулирования финансовой системы возможно при развитии не только государственной формы воздействия. В связи с этим важным элементом процесса регулирования является саморегулирование со стороны участников этой сферы, которое обеспечивает самостоятельный уровень воздействия на базе специального механизма.

Финансовый рынок наиболее предрасположен к саморегулированию, о чем свидетельствует зарубежный опыт. Эта сфера является второй по развитию контроля со стороны объединений профессиональных участников рынка, уступая лишь рекламе. Наиболее актуальна эта система воздействия для небанковского сегмента финансового рынка, который и будет рассмотрен в представленной статье.

Под саморегулированием автором понимается самостоятельная и инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской или профессиональной сферы. Содержанием этой деятельности являются разработка и установление стандартов и правил в части предоставляемого обслуживания, а также контроль за их соблюдением, который реализуется с целью защиты интересов как участников саморегулируемых организаций (СРО), так и потребителей услуг.

Самой главной задачей СРО является не выдача разрешений на осуществление деятельности, что, к сожалению, можно наблюдать в российской практике отдельных сфер деятельности (строительная отрасль и др.), а контроль за качеством предоставляемых членами СРО услуг и развитие их бизнеса.

Согласно мировому опыту саморегулирование возникает в результате реализации потребностей самих производителей товаров (услуг) и связано с осознанием ими готовности без излишнего вмешательства государства регулировать свою деятельность самостоятельно с целью сохранения деловой репутации и усиления доверия потребителей услуг к бизнесу [1. С. 56].

В отличие от России на Западе традиции саморегулирования существуют давно, что связано прежде всего с тем, что сначала появилась определенная форма бизнеса и только потом его регулирование. В развитых зарубежных правовых системах презумпцией является негосударственное регулирование, государству передается та часть регулирования, которую профессиональное сообщество не может осуществлять самостоятельно [2. С. 79].

Первые саморегулируемые организации на финансовом рынке возникли на рынке ценных бумаг США и Англии. Современным прототипом саморегулируемой организации считается Нью-Йоркская фондовая биржа, которая с самого начала своей деятельности не только устанавливала систему норм и правил торговли ценными бумагами, но и следила за их исполнением [Там же].

В отличие от США Великобритания в дальнейшем отказалась от активного функционирования института саморегулирования на рынке ценных бумаг. Это было обусловлено неспособностью СРО предотвратить массовые нарушения прав инвесторов, противоречием между системой узковедомственных саморегулируемых организаций и тенденцией к универсализации деятельности участников рынка ценных бумаг, а также потребностью в комплексном регулировании возникающих между ними отношений [Там же. С. 82]. Но все же роль СРО в регулировании фондового рынка Великобритании является значительной. На основании закона о финансовых услугах (1986) за Казначейством закреплены функции по регулированию, среди которых главные – общий контроль за состоянием рынка и допуск на рынок Великобритании зарубежных инвестиционных институтов и фондовых бирж, остальные функции делегированы СРО [3. С. 19].

Необходимость саморегулирования как института воздействия на субъекты финансового рынка связана с его преимуществами, среди основных следует выделить:

- Нормы СРО более эластичны, нежели государственные, и более быстро адаптируются к изменениям геополитической, экономической и другой ситуации на рынке.

- При объединении в СРО у участников рынка появляется больше возможностей воздействия на органы государственной власти с целью продвижения профессиональных интересов сообщества путем установления диалога между властью

и бизнесом (участие в разработке законопроектов, продвижение в выборные органы государственной власти и др.).

– Формирование на базе СРО механизма досудебного разбирательства между потребителями и организациями, оказывающими финансовые услуги, что, как правило, экономичнее и более оперативно, нежели судебное разбирательство. Ярким примером является проект «Финансовый омбудсмен», реализуемый Ассоциацией российских банков.

– Повышает открытость бизнеса, его социальную ответственность.

– Саморегулирование отличает последовательность и экспертный контроль [4. С. 42], оно позволяет внедрять лучшие апробированные практики профессионального регулирования отрасли [5. С. 20].

– Передача части полномочий по контролю, а следовательно, существенная экономия средств со стороны государства.

Предпосылки возникновения института саморегулирования в России связаны с Федеральным законом «О саморегулируемых организациях». Данный нормативно-правовой акт был введен в 2007 г., что сформировало общую законодательную базу для создания и развития указанной формы регулирования, но только не на финансовом рынке. Частью 3 ст. 1 Федерального закона № 315-ФЗ предусмотрено, что его действие не распространяется на СРО профессиональных участников рынка ценных бумаг, акционерных инвестиционных фондов, управляющих компаний и специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, жилищных накопительных кооперативов, негосударственных пенсионных фондов, кредитных организаций, бюро кредитных историй [6].

Таким образом, деятельность СРО указанных видов определяется федеральными законами, регулирующими соответствующий вид деятельности, а значит, их деятельность на большинстве сегментах финансового рынка осуществляется в соответствии с профильными законами о деятельности соответствующих участников финансового рынка либо не урегулирована вовсе [7].

В то же время саморегулирование среди отдельных субъектов финансового рынка развивается с момента его становления. Так, с середины 1998 г. членство в СРО и соответствующее ходатайство СРО стало обязательным условием получения лицензии профессионального участника рынка ценных бумаг, но данное требование было отменено в 2000 г. В настоящее время статус саморегулируемых организаций не определен, как и их функции. [8. С. 46]. В связи с этим ведется разработка специального нормативно-правового акта, способного заполнить данные пробелы.

20 января 2015 г. Государственной думой был принят в первом чтении законопроект «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» [9], содержащий концептуальные элементы, меняющие существующий механизм саморегулирования на финансовом рынке.

Согласно этому проекту формирование саморегулируемых организаций будет обязательно для всех участников рынка (небанковский сектор), при этом участники финансового рынка смогут участвовать только в составе одной СРО, за исключением тех, которые осуществляют различные сферы бизнеса.

Как следствие, возможно создание СРО следующих субъектов финансового рынка:

- брокеров;
- дилеров;
- депозитариев;
- регистраторов;
- акционерных инвестиционных фондов;
- управляющих компаний инвестиционных фондов;
- паевых инвестиционных фондов;
- негосударственных пенсионных фондов;
- специализированных депозитариев;
- страховых организаций;
- страховых брокеров;
- обществ взаимного страхования;
- микрофинансовых организаций;
- кредитных потребительских кооперативов;
- жилищных накопительных кооперативов;
- актуариев;
- рейтинговых агентств;
- сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов.

Саморегулируемая организация одного вида должна объединять в своем составе в качестве членов не менее 34 % от общего количества финансовых организаций, осуществляющих указанный вид деятельности, а значит, одна сфера не может быть представлена более двумя организациями.

Законопроектом не устанавливается запрет на совмещение в одной СРО функций по различным видам деятельности участников финансового рынка в целях снижения издержек участников рынка и исходя из практики функционирования СРО в России.

Целями деятельности саморегулируемых организаций будут являться [9]:

- развитие финансового рынка Российской Федерации, содействие созданию условий для эффективного функционирования финансовой системы Российской Федерации и обеспечения ее стабильности;
- реализация экономической инициативы членов саморегулируемой организации;
- защита и представление интересов своих членов в Банке России, федеральных органах ис-

полнительной власти, органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации, органах местного самоуправления, судах, международных организациях.

Саморегулируемые организации должны будут разработать следующие базовые стандарты:

- по управлению рисками;
- корпоративному управлению;
- внутреннему контролю;
- защите прав и интересов физических и юридических лиц – получателей финансовых услуг, оказываемых членами саморегулируемых организаций;
- совершению операций на финансовом рынке.

Причем Банк России как мегарегулятор устанавливает для исследуемого института обязательный перечень базовых принципов для разработки в зависимости от сферы деятельности СРО. Базовые стандарты обязательны для всех участников конкретной сферы деятельности вне зависимости, в какой саморегулируемой организации они находятся, и могут быть отменены только Центральным банком РФ. Это значит, что даже в случае ликвидации организации, разработавшей данные стандарты, они будут действовать, если мегарегулятор не примет иного решения.

Помимо базовых принципов, СРО на финансовом рынке разрабатывает и внутренние стандарты, направленные на [9]:

- формирование условий участия в данной организации;
- установку порядка проведения контроля участников конкретной СРО и порядка воздействия на участников при несоблюдении ими правил и стандартов СРО;
- утверждение требований к деловой репутации должностных лиц СРО и правил этики сотрудников саморегулируемой организации.

Внутренние стандарты обязательны только для участников конкретной саморегулируемой организации.

Наиболее интересным является то, что согласно законопроекту СРО могут претендовать на отдельные полномочия в области надзора и контроля, а именно:

- дистанционный/инспекционный надзор за соблюдением участниками требований нормативно-правовых актов;
- аттестацию руководителей организаций в составе СРО;
- утверждение программ квалификационных экзаменов для аттестации граждан в определенном виде профессиональной деятельности (СРО одной сферы разрабатывают единые требования для профессиональной аккредитации);
- сбор обязательной отчетности участников рынка для ее первичной обработки и последующего направления в Банк России;

– ведение реестра профессиональных участников конкретной сферы финансового рынка.

При отсутствии СРО в определенной сфере профессиональной деятельности на финансовом рынке все указанные выше полномочия остаются у мегарегулятора.

Среди существенных недостатков законопроекта о СРО на финансовом рынке эксперты выделяют отсутствие четких границ полномочий государственного регулирования и саморегулирования [8. С. 49]. Несмотря на передачу части функций СРО, Центральный банк не снижает уровень контроля по отношению к ним, а значит, саморегулируемые организации не становятся самостоятельным элементом финансового контроля, и в сфере, по сути, создается двойной контроль.

Кроме того, вхождение в СРО неспециализированных организаций может привести к размыванию профессиональных компетенций при выстраивании регулирования в данных организациях, не исключен случай преобладания сторонних организаций, не заинтересованных в повышении контроля и качества услуг, а сосредоточенных на снижении их стоимости, что в совокупности может привести к сведению саморегулирования до уровня формальности.

Требование об участии в составе одной саморегулируемой организации не менее 34 % участников данной сферы деятельности приведет к олигополии, а в связи с тем, что большая часть финансовых организаций зарегистрирована в Центральной России, то и интересы регионов не будут учтены, так как большая часть СРО появится в Москве.

Более того, на развитие саморегулирования на финансовом рынке оказывают воздействия общие тенденции. В связи с этим является важным рассмотрение базовых недостатков отраслевого саморегулирования в России. Среди наиболее существенных выделяют [10]:

– Низкое качество стандартизации. В России, в отличие от зарубежной практики, уровень профессиональных стандартов СРО зачастую не формирует высокую репутацию их участников. К сожалению, отечественная практика свидетельствует о формальном переложении требований нормативно-правовых актов в соответствующие профессиональные стандарты.

– Неэффективный контроль саморегулируемых организаций за своими членами. СРО в российской практике не применяют серьезного воздействия к своим участникам при несоответствии их деятельности принципам и стандартам СРО, что в свою очередь никаким образом не влияет на их репутацию.

– Низкий коэффициент использования механизмов ответственности предпринимателей или профессионалов перед потребителями, производимых ими товаров и услуг. Это означает, что

компенсационные фонды, создаваемые на базе СРО, несмотря на существенный объем, практически не используются, страхование ответственности участников СРО тоже не развито.

– Неразвитость процедур внесудебного разрешения споров между членами саморегулируемых организаций и их контрагентами, а значит, одна из самых важных функций СРО фактически не работает.

– Невысокий уровень государственного контроля за деятельностью самих саморегулируемых организаций.

– Низкую степень универсальности закона о саморегулируемых организациях, как следствие, принципы закона фактически не работают для всех отраслей экономики, что влечет за собой большое количество специализированных нормативно-правовых актов.

Выделенные проблемы отражают актуальность создания трехуровневой модели саморегулирования в России, блоками которого являются СРО, национальные объединения СРО, государственные органы по надзору и контролю.

Для реализации предлагаемой модели необходимо наличие четких требований в законе о саморегулировании к национальным объединениям саморегулируемых организаций, их правам и обязанностям, к распределению полномочий между национальными объединениями, самими саморегулируемыми организациями и государственными органами по надзору и контролю.

Безусловно, современное развитие финансового рынка требует упорядочения и регламентации механизма саморегулирования этой сферы, а также определения ее места в общей системе регулирования. Но при этом необходимо сохранить положительный опыт, накопленный за все время существования добровольного профессионального регулирования, так как при усилении бюрократии в этой области саморегулирование превратится лишь в еще одну форму бизнеса и сведется к простой формальности, что в совокупности не защитит потребителя и не приведет к усилению конкуренции, повышению качества финансовых услуг.

Литература

1. Евдокимова Т.В. Реформа финансового регулирования в США: работа над ошибками // США и Канада: экономика, политика, культура. 2012. № 9. С. 55–70.
2. Кенов В.А., Ткачев П.А. Обзор зарубежного опыта развития саморегулируемых организаций // Вестник Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России. 2011. № 3. С. 79–84.
3. Международный опыт саморегулирования: Великобритания // Век качества. 2011. № 2. С. 18–19.
4. Татарникова А.Л. Саморегулируемые организации как агенты институционального рынка // Государственное управление. Электронный вестник. 2013. № 40. С. 41–52.
5. Международный опыт саморегулирования: Австралия // Век качества. 2011. № 1. С. 20–21.
6. ФЗ «О саморегулируемых организациях» № 315-ФЗ от 01.12.2007: в ред. Федерального закона Российской Федерации от 24.11.2014 № 359-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». Послед. обновление: 07.02.2015.
7. Пояснительная записка «К проекту Федерального закона «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». Послед. обновление: 07.02.2015.
8. Лансков П., Артюшенко В., Зенькович Е. Саморегулирование на финансовом рынке: 20 лет спустя // Рынок ценных бумаг. 2014. № 7. С. 46–50.
9. Законопроект «О саморегулируемых организациях в сфере финансовых рынков» [Электронный ресурс] // СПС «КонсультантПлюс». Послед. обновление: 07.02.2015.
10. Стенограмма заседания Правительства РФ «О совершенствовании системы саморегулирования» от 29.01.2015 г. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства Российской Федерации. Режим доступа: <http://government.ru/news/16654/> Загл. с экрана (дата обращения: 16.02.15).

КРАТКИЕ СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БОГАЧЕВА Наталья Станиславовна – старший преподаватель кафедры финансов, денежного обращения и кредита ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет» (г. Тюмень). E-mail: bogachevanc@gmail.com

ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: fbd@bk.ru

ИМОНОВ Оятулло Давлатмахмадович – аспирант кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: oyat-29.88@mail.ru

КЛИМЕНКО Елизавета Николаевна – студентка 4-го курса экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: Liza.tsu@yandex.ru

МАРТЕНС Анна Андреевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Алтайского государственного университета (г. Барнаул). E-mail: ann-martens@yandex.ru

НЕХОДА Евгения Владимировна – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: sheyna@sibmail.com

ОСИПОВА Татьяна Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: tanyablink@yandex.ru

РАЗУМОВСКАЯ Елена Александровна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансовых рынков и страхования департамента экономики и финансов института Высшая школа экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени Первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург).

СОРОКИН Максим Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: _finans_@sibmail.com

ТАРАСОВА Екатерина Дмитриевна – студентка 4-го курса экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: svetmed.office@yandex.ru

ФРАЙС Вероника Эдуардовна – старший преподаватель кафедры финансов, денежного обращения и кредита, магистрант кафедры финансового и налогового менеджмента Уральского федерального университета имени Первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург). E-mail: wikfreis@gmail.com

ШВЕЦОВ Юрий Геннадьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры государственной налоговой службы Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (г. Барнаул). E-mail: yu.shvetsov@mail.ru

АННОТАЦИИ СТАТЕЙ НА АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

P. 3. *Shvetcov Yu.G.*, *Polzunov I.I.* Altai State Technical University (AltSTU) **Essence and the fundamental laws of the sacral economy**

In the article it is based, that progressiveness of the type of social-economic formation must be examined in its anthropological value, which denies the existing at present market economy. The sequential laws of the sacral economy are formulated, is illuminated rigorism of their action in the material peace. They are introduced into the scientifically- terminological revolution of concept teleonomy and of society of solidarity.

Key words: the economy, social-economic formation, market, economic oppression, economic laws, materialism, the sacral economy, the metaphysical conditions of phenomena, intellectual values.

P. 10. *Nekhoda E.V.* National Research Tomsk State University. **From corporate social responsibility to non-financial reporting**

The paper discusses the concept of corporate social responsibility and its reflection in company reporting. We compare the financial and non-financial reporting, discusses practices in Russian companies in the field of non-financial reporting. Given the concept of integrated reporting through the characteristic of guidelines and principles.

Key words: corporate social responsibility, sustainability reporting, integrated reporting, principles of fn integrated report.

P. 16. *Zemtsov A.A.* National Research Tomsk State University. **The conception of difficulties as expression of nonspecific dangers of the householder and his household: position the question**

The paper evolves the subject of safety of households, exactly definition of difficulties is given and the description of nonspecific dangers is carried out within conception of difficulties according to R. Farson.

Key words: householder, difficulties, safety of a household, dangers.

P. 31. *Osipova T.Yu.*, *Klimenko E.N.*, *Tarasova E.D.* National Research Tomsk State University. **Influence of the higher education payment on financial socialization of students**

We consider way of the higher education payment as a factor that influences on students' financial socialization. The results of the survey are presented based on foreign researches about students' financial independence and socialization.

Key words: household finance, financial socialization, financial literacy, self-efficacy, the higher education payment.

P. 36. *Imonov O.D.* National Research Tomsk State University. **Temporary households as the one of the main sources of the income of households in the Republic of Tajikistan**

The paper discusses the market cross-border transfers of the citizens of Tajikistan – migrant workers. It emphasizes the need to develop new financial instruments conducive to attracting financial resources of households to the financial markets of the Republic of Tajikistan and the Russian Federation.

Key words: temporary household, labor migrants, migrant workers, money transfers, Republic of Tajikistan.

P. 39. *Frais V.E.* Ural Federal of University Named B.N. Yeltsin. **Educational loans: current conditions in Ural federal district**

The paper provides a brief overview of the current state of the system of educational crediting in Russia, promising schemes of lending educational services that will contribute to the development of relations university - the state university - the employer, in terms of the expansion of education funding instruments, as well as improved methods of assessing the creditworthiness of the graduate.

Key words: educational loans, higher education, the creditworthiness of the borrower, the potential of the graduate, the potential of the region.

P. 42. *Sorokin M.A.* National Research Tomsk State University. **Cross subsidization practice in stimulation of green electrical power generation by household on example if Spain**

The issues of cross subsidization are top of the agenda not only in Russian but also in developed economies. Their governments utilize this regulation mechanism trying to achieve compromise solution between social needs and commercial profit.

Key words: cross subsidization; renewable sources of electrical power; tariff.

P. 48. *Bogacheva N.S.* Tyumen State University, *Rasumovskaya E.A.* Ural Federal of University Named B.N. Yeltsin. **The public-private financial mechanism of construction and modernization the transport infrastructure in Russia**

The topical issue the formation of the mechanism of project financing for the construction and modernization to infrastructure implemented traditionally in the form of public-private partnership. Details on the format of the authors stopped motor cluster, which describes the structure of the financial mechanism of the motor cluster.

Key words: public-private partnerships, the transport cluster, the financial mechanism.

P. 52. *Martens A.A.* Altai State University. **Prospects for the development of self-regulation in the financial market of Russia**

The article deals with the essence of self-regulation, highlighted the advantages of this form of regulation, as well as analyzes the draft federal law "On self-regulatory organizations in the financial markets." The author identifies the main problems of the development of self-regulation as a whole, and on the Russian financial market.

Key words: financial control, self-regulatory organizations, the financial market.

**ПРАВИЛА ОФОРМЛЕНИЯ СТАТЕЙ В ЖУРНАЛ
«ПРОБЛЕМЫ УЧЁТА И ФИНАНСОВ»**

Редакция принимает статьи, набранные в текстовом редакторе WinWord. Статьи должны быть представлены в электронном и в распечатанном виде (формат А4). Иллюстрации (рисунки, таблицы, графики, диаграммы и т.п.) дополнительно предоставляются в отдельных файлах, вложенных в авторскую электронную папку.

Все рисунки выполняются только в черно-белой гамме, полноцветные иллюстрации не допускаются.

В начале статьи указываются:

- 1) номер по Универсальной десятичной классификации (УДК),
- 2) инициалы и фамилия автора,
- 3) название статьи (строчными буквами, например: Иерархия универсума в ранней прозе Флобера),
- 4) её краткая аннотация (до 50 слов); аннотация выделяется курсивом и отделяется от текста статьи пропуском строки,
- 5) ключевые слова (3–5).

Текст набирается шрифтами Times New Roman или Symbol (для формул), размер шрифта – 12 кеглей, межстрочный интервал – одинарный, поля (все) – 2 см, абзацный отступ – 0,6 см.

Нумерация страниц сплошная, с 1-й страницы, внизу по центру. Греческие символы, используемые в формулах, набираются прямым шрифтом.

При использовании дополнительных шрифтов при наборе статьи такие шрифты должны быть представлены в редакцию в авторской электронной папке.

Ссылки на использованные источники приводятся после цитаты в квадратных скобках с указанием порядкового номера источника цитирования, тома и страницы, например: [1. Т. 2. С. 25]. Список литературы располагается после текста статьи, нумеруется (начиная с первого номера), предвядается словом «Литература» и оформляется в порядке упоминания или цитирования в тексте статьи (не в алфавитном порядке!). Под одним номером допустимо указывать только один источник.

Примечания оформляются в виде постраничных сносок.

Для статей, содержащих формулы:

Формулы не должны превышать по ширине 8 см. В редакторе формул в меню «Размер» опцию «Определить» выставить: обычный – 10 пт, крупный индекс – 6 пт, мелкий индекс – 5 пт, крупный символ – 13 пт, мелкий символ – 6 пт. Если формула имеет несколько строк, установите их по центру, выбрав в редакторе формул в меню «Формат» опцию «По центру». Если у формулы есть нумерация, то она ставится в круглых скобках после последней части формулы. Математические обозначения, которые нет необходимости набирать с помощью редактора формул (например, A_i , μ и т.д.), желательно набирать с клавиатуры.

Памятка авторам

В статье настоятельно рекомендуется:

- НЕ использовать табуляцию (клавиша Tab),
- НЕ устанавливать свои стили абзацев (кроме принятых по умолчанию),
- НЕ расставлять автоматические списки (при нумерации строк и абзацев),
- НЕ ставить двойные, тройные и т.д. пробелы между словами.

Рекомендуется применять в статье только один тип кавычек (« »).

Помнить о том, что необходимо различать дефис (-) и тире (–). Тире выставляется нажатием сочетания двух клавиш Control и «минус» («Ctrl» + «–»).

Все цитаты в статье должны быть соотнесены со списком литературы, при прямом цитировании обязательно указываются номера страниц. Список литературы не следует смешивать с примечаниями.

Редакция настоятельно просит авторов проверять электронные файлы на наличие вирусов.

Объём статьи, включая аннотацию и список литературы: для авторов, имеющих учёную степень, – до 8 страниц, для авторов без учёной степени – до 5 страниц. Объём статьи должен быть не менее 3 страниц.

Двумя отдельными файлами обязательно предоставляются:

1. Английский вариант инициалов и фамилии автора, перевод названия своей организации, названия статьи (например: The hierarchy of the universe in Flaubert's early prose), аннотации и ключевых слов.

2. Сведения об авторе по форме:

о фамилия, имя, отчество (полностью);

о учёная степень, учёное звание;

о должность и место работы / учёбы (кафедра / лаборатория / сектор, факультет / институт, вуз / НИИ и т.д.) без сокращений, например:

ПЕТРОВ Андрей Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Томского государственного университета (г. Томск). E-mail: petrov@mail.ru

о ФИО, должность и место работы научного руководителя (для студентов, аспирантов и соискателей);

о специальность (название и номер по классификации ВАК);

о предполагаемые сроки защиты диссертации (год, месяц);

о почтовый адрес;

о телефоны (рабочий, домашний, сотовый).

Всего автор оформляет и подаёт три электронных документа:

1) текст статьи с аннотацией и ключевыми словами на русском языке;

2) английский вариант имени и фамилии автора, названия своей организации, названия статьи, аннотации и ключевых слов;

3) сведения об авторе.

Файлы, представляемые в редакцию, должны быть поименованы по фамилии автора в латинской графике (например, Ivanov1.doc, Ivanov2.doc, Ivanov3.doc) и вложены в папку, названную аналогично (например, Ivanov). При передаче электронной папки обязательно использование архиваторов WinZip или WinRar (например, Ivanov.zip или Ivanov.rar).

Авторы должны представить в редакцию письмо, в котором указывается согласие автора на публикацию статьи и размещение её в Интернете (см. приложение). Письмо должно быть подписано автором и заверено в организации, в которой он работает или обучается. В случае соавторства каждый из авторов подписывает и заверяет отдельное письмо.

Статьи сдаются в редакцию журнала (Главный корпус Томского государственного университета, офис. 06) или присылаются по электронной почте (bfd@bk.ru). Письма-согласия присылаются по почте (634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, Главный корпус Томского государственного университета, для ВШБ).

Результаты рассмотрения статьи сообщаются автору по электронной почте или по телефону.

В случае несоблюдения каких-либо требований редакция оставляет за собой право не рассматривать такие статьи.

Приложение к «Правилам оформления статей в журнал»

Главному редактору журнала «Проблемы учета и финансов»
профессору А.А. Земцову

Я,

(фамилия, имя, отчество)

(должность, место работы)

прошу Вас опубликовать мою статью

« _____ »

в журнале «Проблемы учета и финансов».

Данным письмом я также:

1) даю свое согласие на осуществление редактирования моей статьи

« _____

_____ », необходимого для ее опубликования. Такое редактирование при этом не должно влечь за собой изменения смысла статьи, ее сокращения или включения дополнений к ней, снабжения ее какими-либо пояснениями, комментариями без моего согласия;

2) даю своё согласие на совершение издателем журнала и лицами, имеющими право использования исключительных прав на журнал «Проблемы учета и финансов», любых действий, направленных на доведение моей статьи « _____ » до всеобщего сведения, в том числе на ее воспроизведение, распространение как в составе составного произведения (журнала «Проблемы учета и финансов»), так и отдельно, размещение в сети «Интернет», включение в электронные базы данных, а также на безвозмездную передачу указанных прав третьим лицам, при условии соблюдения моих неимущественных авторских прав (в том числе права авторства, права на имя, права на неприкосновенность произведения);

3) даю согласие на извлечение из моей статьи и использование на безвозмездной основе метаданных (название, имя автора (правообладателя), аннотации, библиографические материалы и пр.) с целью их включения в базу данных РИНЦ – Российский индекс научного цитирования, содержащей библиографическую информацию (библиографическое описание статей и пристатейные ссылки).

« » _____ 20__ г.

подпись
удостоверение подписи