

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2016

№ 2(34)

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

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



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

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

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Индукасев В.О. Государственный заказ в системе регулирования экономики	7
Казначеева Н.Л., Лапов Д.Е. Социально-нравственные аспекты дискриминационного налогообложения физических лиц	15
Косолапова Н.А., Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Модели учета потенциала многоукладности в стратегиях развития регионов	31
Наговицина Л.П., Аманжолова Б.А. Социальный аудит в управлении и защите кооперативной демократии	43

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Зонова О.В. Резервы повышения качества трудовой жизни на разных этапах жизнедеятельности человека	55
Катковская И.В. Организация аудита процесса подбора персонала	66
Коломиец Т.И. Инвестиционный проект как инструмент выявления приоритетов на рынке труда	78
Ощепкова Д.С. К вопросу об оценке человеческого капитала	88

ФИНАНСЫ

Беломытцева О.С. Развитие системы инвестиционных налоговых вычетов в Российской Федерации для стимулирования инвестиций в ценные бумаги	99
Каячев Г.Ф., Аземша Е.А. Переход на международные стандарты финансовой отчетности в российской практике	114
Куклина Т.В. Государственная налоговая политика и ее роль в социально-экономическом развитии России	127
Павлюченко Т.Н. Применение положений МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты» к учету дебиторской задолженности	146
Шешукова Т.Г., Мухина Е.Р. Исследование структурных составляющих учетно-аналитической системы	155

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Жернов Е.Е., Нехода Е.В. Концепция социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе	163
Сысоева Л.И. Содержание жилья: конкуренции почти не видно	175
Филиппова Т.Я., Прокопенкова В.В. Обоснование эффективности управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера при реализации программы «Жилье для российской семьи» на территории Брянского региона	188

МЕНЕДЖМЕНТ

Бадараев Т.Д. К вопросу о формировании инновационной сети	203
Карпушин Е.С., Гарибьянц В.А. Социально-ответственное поведение компании и поддержка социального проектирования	212
Лосев А.С. Алгоритм выбора статистически обоснованного управленческого решения в условиях неопределенности	219

Федорович В.О. Экономическая эффективность грузовых перевозок: современные методы управления частным вагонопarkом (на примере АО «Федеральная Грузовая Компания»).....	225
---	-----

ОБРАЗОВАНИЕ

Яловега И.Е., Еремина С.Л. Проект «5-100» и интеграция России в международное образовательное пространство	240
---	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Курбанова Д.М. Состояние нормативно-правовой базы и ее влияние на развитие малого бизнеса в Республике Узбекистан	255
--	-----

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Швецов Ю.Г. Духовно-нравственная несостоятельность современной экономической теории	262
--	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	290
----------------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Indukaev V.O. Public procurement in the system of regulation of the economy	7
Kaznacheeva N.L., Lapov D.E. Social-morality aspects of the discrimination taxation of the income of natural persons.....	15
Kosolapova N.A., Matveeva L.G., Chernova O. A. Models of potential diversity in development strategies of regions	31
Nagovitsina L.P., Amanzholova B.A. Social audit as a tool of management and protection of cooperative democracy.....	43

LABOUR ECONOMICS

Zonova O.V. Reserves of increase of quality of working life of different age groups.....	55
Katkovskaya I.V. Organization of the audit of recruitment process.....	66
Kolomiets T.I. The investment project as an indicator of the priorities in the labor market	78
Oshchepkova D.S. On the estimate of human capital.....	88

FINANCE

Belomytseva O.S. Development of investment tax deductions system in the Russian Federation As a mechanism for stimulation of investments in securities.....	99
Kayachev G.F., Azemsha E.A. About world experience transition to international financial reporting standards and his account in Russian practice.....	114
Kuklina T.V. Fiscal policy and its role in the socio-economic development of Russia	127
Pavlyuchenko T.N. Application of provisions of IFRS (IFRS) 9 «Financial instruments» to the accounting of receivables	146
Sheshukova T.G., Mukhina E.R. The research of structural components of analytical accounting system.....	155

REGIONAL ECONOMICS

Zhernov E.E., Nekhoda E.V. The conception of knowledge economy socialization in the resources-extractive region.....	163
Sysoyeva L.I. Maintenance of housing: almost it isn't visible to the competition.....	175
Filippova T.Y., Prokopenkova V.V. Justification of the effectiveness of management in innovative potential of housing and construction cluster in the implementation of the program «Housing for Russian family» in the Bryansk region	188

MANAGEMENT

Badaraev T.D. Question of the formation of innovation networks	203
Karpushin Y.S., Garibiyants V.A. Socially-responsible behaviour of the company and support of social designing.....	212
Losev A.S. Algorithm for the selection of statistical informed management decisions under uncertainty	219
Fedorovich V.O. Economic efficiency of freight transport: modern methods of management of empty private cars (on the example of JSC «Federal Freight»)	225

EDUCATION

Yalovega I.E., Eremina S.L. The 5-100 project and integration of Russia in the global market of education services.....	240
--	-----

WORLD ECONOMY

Kurbanova D.M. Institutional conditions for the development of small businesses
and private entrepreneurship in the Republic of Uzbekistan255

DISCUSSION

Shvetcov Y.G. The Spiritual - moral insolvency of the contemporary economic theory262

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS290

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 338.12

DOI: 10.17223/19988648/34/1

В.О. Индукаев

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЗАКАЗ В СИСТЕМЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

Статья посвящена изучению института государственного заказа с точки зрения его применимости в качестве инструмента государственного регулирования экономики. В настоящее время в свете кризисных явлений в мировой экономике назрела потребность в инструментах государственного регулирования экономики нового качества. Такие инструменты должны основываться на кооперации, взаимодополняемости общественного и частного секторов. Одним из таких инструментов является государственный заказ. В современных сложных социально-экономических системах деятельность по созданию общественных благ осуществляется частным сектором по заказу общественного и оплачивается средствами государственных бюджетов. При этом государственный заказ, с одной стороны, является рядовой сделкой купли-продажи на рынке, с другой – обладает нерыночной природой, выполняя ряд дополнительных регулятивных функций – социальную, структурную, ценового регулирования. Таким образом, применение государственного заказа позволяет расширить государственное влияние на экономику, кардинально не нарушая рыночных принципов.

Ключевые слова: государственный заказ, государственное регулирование экономики, экономический кризис, производство, реальный сектор экономики, общественный сектор, частный сектор, общественное благо, смешанная экономика.

Традиционно вопрос о роли государства в экономике актуализируется в период экономических спадов и кризисов. В свете депрессивных явлений в мировой экономике последних лет исследователи по всему миру все чаще говорят об очередной несостоятельности методов государственного регулирования, применяемых правительствами стран.

Доминирующий и по сей день неоклассический подход к роли государства в экономике включает ряд характерных черт, порождающих экономический кризис и усугубляющих его течение. Стратегическому планированию и долгосрочному государственному регулированию не уделяется должного внимания. Фактически государственное регулирование во всех странах мира сегодня направлено на краткосрочную перспективу, что обуславливает повышенное внимание к монетарным методам регулирования, наиболее эффективным в краткосрочном периоде. Накопление капитала возведено в ранг первостепенного источника экономического роста. Наблюдается погоня за быстрой сверхприбылью, на фоне которой отсутствуют «длинные» денег, а как следствие, и инвестиций в реальный сектор экономики. Наблюдается рост числа спекулятивных сделок на финансовых рынках [7].

Отсюда разрастание финансового сектора, его «отрыв» от реального. Из

ситуации, при которой финансовый сектор обслуживал реальный, мы получили совершенно противоположную – финансовый сектор сегодня доминирует над реальным, при этом являясь оторванным от него как никогда ощущением.

В условиях растущей инфляции наблюдаются чрезмерная дифференциация доходов населения, сокращение государственных расходов на здравоохранение и образование, действующая сегодня в нашей стране пенсионная система – одна из худших в мире, совершенно не отвечающая уровню экономического и социального развития страны.

Основной недостаток неоклассической экономической теории видится нам в ее неспособности принять то, что человек готов понести некоторые личные потери в интересах коллектива или общества, к которым он принадлежит [1. С. 100]. Важным элементом такого подхода является принцип солидарного (кооперативного) поведения, согласно которому такое поведение приносит больший эффект, чем экономическое поведение, определенное интересами каждого отдельного индивидуума. Сам по себе кооперативный тип поведения формируется с трудом, потому что никто не желает рисковать в ситуации, когда контрагенты могут оказаться «безбилетниками». Поскольку существует противоречие между личными (эгоистическими) и коллективными интересами, необходим механизм принуждения, реализуемый в экономике с помощью института контрагентного соглашения (контракта) между экономическими агентами и института государственной власти, т.е. силами общественного сектора.

Описанные выше кризисные явления, по оценкам специалистов, сопровождают завершение очередного цикла Кондратьева, общество вступает в новый, шестой по счету технологический уклад, и в этот переходный этап роль государственного регулирования в странах мира велика как никогда [4. С. 15]. Рынок самостоятельно не способен совершить этот качественный скачок, так как крупный капитал, быстро дешевающий в такие переходные периоды, в нем не заинтересован. Кроме того, разрозненные производители не обладают единомыслием в вопросе развития экономики в целом. Поэтому страны, в которых государственное регулирование будет наиболее адекватным, смогут войти в новый цикл Кондратьева вовремя и максимально эффективно. Это время высоких рисков и широких возможностей, в том числе и для Российской Федерации, которая находится в сложной экономической ситуации.

Тем актуальнее становится (в нашей стране в том числе) вопрос о конкретных методах государственного воздействия на экономику, при этом речь идет уже не о масштабах госрегулирования, а о новом качестве методов государственного воздействия. Однако кардинальная перестройка экономической парадигмы, резкий уход от рынка, огосударствление – не выход из сложившейся ситуации, необходимо учитывать накопленный положительный опыт рыночного хозяйствования, и новые методы государственного регулирования должны опираться на этот опыт.

Остановимся более подробно на преобладающем в настоящее время в научной литературе неоклассическом подходе к обоснованию государственного вмешательства в экономику. Трактовка государственного сектора с позиции

неоклассической теории, основанной на принципе индивидуализма, определяет государственный сектор только в качестве дополнения, некоего придатка к частному сектору. Необходимость вмешательства государства в экономику объясняется провалами рынка. Если исходить из приоритета личной выгоды и эгоистического интереса, то задачи государственного сектора сводятся к выполнению остаточных функций в экономике.

Между тем, по мнению ряда экономистов, в том числе специалистов Всемирного банка, противопоставлять частный и государственный сектора неправомерно. Более четкое понимание институтов и норм, воплощенных в рыночных механизмах, показывает ошибочность мнения, что стратегия развития – это выбор между государством и рынком. Странам необходимо развитие рынка, но им также нужны дееспособные государственные институты, обеспечивающие развитие рынка. Как видно, в основе данного подхода к определению роли государства в решении социально-экономических задач лежит идея о том, что уважение человеческой личности и улучшение условий ее жизни (экономические составляющие социального развития общества) – необходимые предпосылки обеспечения как макроэкономической стабильности, так и микроэкономической конкуренции.

Современная смешанная экономическая система является сложной, саморазвивающейся. В такой системе, представляющей собой органическое целое, важным является то, чему служит элемент системы в рамках целого, как он «работает на целостность». Такой подход заставляет пересмотреть выводы об асимметричном характере зависимости элементов системы, когда одна сторона преимущественно определяет другую. Так, решение отдельных сложных социально-экономических задач, которое не под силу общественному и частному сектору «по отдельности», может быть достигнуто только кооперацией этих двух секторов, основанной на их равноправии.

Важным при этом является понимание того, что государственный сектор служит для реализации целей государства, которые должны действовать в интересах всего общества в целом. Главной целью государства является создание социального хозяйства, производящего различные блага, в том числе общественные.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что новое качество государственного регулирования должно заключаться во взаимодополняемости двух секторов экономики: частного и государственного. Оно должно основываться на принципиально ином взаимодействии частного и государственного секторов, которые действуют на равноправных условиях, выполняя свои собственные функции, и ином понимании самого их взаимодействия.

Так, например, инвестиции в общественный сектор, необходимые для поддержания роста, – это инвестиции в образование и инфраструктуру, повышающие отдачу от инвестиций в частный сектор. Сейчас значительная часть государственных средств идет на неинвестиционные расходы и трансферты. Поэтому вопрос об инвестициях в общественный сектор отходит на второй план, а это снижает прибыль на инвестиции в частном секторе и тормозит рост экономики.

Между тем предпосылки роста порождаются сложным взаимодействием

государственного и частного секторов, построением новых, а также совершенствованием существующих институтов государственного регулирования экономики, базирующихся на кооперативном поведении двух секторов, одним из которых является институт государственного заказа.

В современной сложной социально-экономической системе зачастую производство общественных благ напрямую или косвенно осуществляется частным сектором «по заказу» общественного. Государство делегирует частным фирмам обязанности по созданию общественных благ, оплачивая при этом поставляемые частным сектором товары, работы и услуги средствами государственных бюджетов. Данные взаимоотношения общественного и частного секторов оформляются в виде сделки купли-продажи и регулируются институтом государственного заказа.

При этом общественные блага покупаются у частного сектора как напрямую (закупка медикаментов для больниц, строительство детских садов, строительство дорог), так и их производство косвенно может обеспечиваться частным сектором (закупка офисной техники для функционирования государственного учреждения, оказывающего услуги населению).

Институт государственного заказа выполняет сразу две важные задачи: минимизирует усилия государства по производству общественных благ, а также стимулирует частный сектор, предоставляя ему дополнительные заказы на товары, работы и услуги.

По нашему мнению, институт государственного заказа обладает уникальной природой, способствующей актуализации его активного применения при реализации государственной, прежде всего промышленной политики, строящейся на кооперации государственного и частного секторов экономики.

Это напрямую следует из двойственности роли самого государства в современной экономике. Государство сегодня существует в рыночных условиях и само принимает активное участие в рыночных отношениях, являясь их неотъемлемым и важным субъектом. Совокупный спрос органов государственной власти развитых стран мира сегодня уступает лишь совокупному спросу населения этих стран. Государство как субъект рыночных отношений осуществляет свою деятельность посредством рыночных механизмов. Но также посредством государственного заказа оно выполняет функции по регулированию, обеспечению целостности экономической системы. При этом очевидно, что государство далеко не всегда руководствуется рыночными принципами максимизации прибыли, а потому не должно рассматриваться как рядовой субъект рынка. В своей деятельности государство руководствуется целями согласования интересов различных слоев общества, бизнеса, самого государства, поддержания социальной справедливости и другими целями, которые выходят далеко за рамки рыночных принципов, в том числе и целью структурных преобразований экономики.

Как специфический субъект рыночной экономики государство выполняет регулятивные функции, функции по обеспечению и воспроизводству целостности смешанной экономики, установлению взаимосвязи и взаимозависимости частного и государственного секторов.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что в своей деятельности государство сочетает два принципа: рыночный и нерыночный, а институт государственного заказа также обладает двойственной природой.

Государственный заказ, с одной стороны, можно рассматривать как рыночный институт. Деятельность, осуществляемая органами государственной власти в рамках системы государственного заказа, – это совершение рыночных сделок, товарно-денежного обмена. Государственный заказ при этом демонстрирует признаки рыночного института, такие как частная собственность на факторы производства, конкуренция производителей, симметричная информация. Конкурируя за право получения государственного заказа, фирмы преследуют рыночные интересы – получение и максимизацию прибыли, улучшение положения на рынке.

С другой стороны, государственный заказ обладает нерыночной природой, обусловленной в первую очередь спецификой предмета такой сделки купли-продажи. Как отмечалось ранее, посредством института государственного заказа общественный сектор обеспечивает реализацию своей основной функции – производство общественных благ. Именно общественное благо (напрямую или косвенно) является предметом сделки при реализации государственного заказа. Помимо этого, сама величина госзакупок – одна из составляющих частей ВВП страны, причем немалая, и посредством мультипликации государственных расходов государство, увеличивая госзакупки, увеличивает и ВВП страны. Кроме того, при осуществлении государственного заказа государство как макрорегулятор оказывает косвенное влияние на частный сектор в целях реализации социально-экономической политики. У государственного заказа есть ряд «побочных» функций – исторический анализ показывает, что в различных странах на разных этапах развития государства и общества государственный заказ выступал инструментом социальной политики, политики ценообразования и ценового регулирования и, что самое главное, промышленной, структурной политики.

Рассмотрим процесс реализации государственного заказа на примере производства такого общественного блага, как дорожная инфраструктура.

Производство данного общественного блага осуществляется силами частного сектора по заказу общественного. Государство выходит на рынок строительных работ, играя роль обычного субъекта рыночных отношений. Потребности органов власти при этом выражаются в конкретной номенклатуре товаров, работ, услуг. Государство закупает у частного сектора необходимые материалы и работы по укладке дорожного полотна. При этом оно руководствуется принципом экономической эффективности, стремясь закупить необходимые работы с лучшим соотношением цены и качества, как и любой другой субъект рыночных отношений.

Такая сделка для фирмы, представляющей частный сектор, ничем не отличается от рядовой поставки частного блага другому субъекту рыночных отношений. Однако государство, осуществляя закупку, преследует цель – создание общественного блага с наилучшими потребительскими свойствами, и это ключевое отличие государственного заказа от рядовой рыночной сделки.

Кроме того, государство при закупке данных товаров и работ реализует

структурную политику, поддерживая дорожно-строительную отрасль национальной экономики, а также малый бизнес, которому при закупке товаров на законодательном уровне отдается предпочтение. В этом случае государство руководствуется уже принципами согласованности интересов, социальной справедливости, экономической целостности и иными, выходящими за рамки рыночных отношений.

Таким образом, можно сделать вывод, что при осуществлении государственного заказа государство играет две роли. С одной стороны, субъекта, вступающего в рыночные отношения с частными организациями. При этом, как и любой субъект рыночных отношений, государство руководствуется принципом экономической эффективности. С другой стороны, государство производит общественные блага, а также исполняет роль субъекта, регулирующего эти отношения, с целью реализации специфических функций. При этом оно руководствуется уже принципами целостности, согласования интересов, социальной справедливости и т.д.

В институте государственного заказа, таким образом, сочетается государственная и рыночная природа. Общественный сектор, преследующий цель производства общественного блага, вступает в кооперацию с частным, преследующим цель получения прибыли. Данное кооперативное взаимодействие регулируется при этом одновременно и контрактными и государственными нормами. В ходе осуществления такого взаимодействия государство может выполнять и ряд дополнительных регулятивных функций, осуществляя структурную, социальную, промышленную политику.

Отсюда можно обозначить ключевую особенность института государственного заказа – воздействие на рыночную экономику со стороны государства осуществляется на основе рыночных механизмов. Государство «выходит за пределы» общественного сектора, принимая на себя роль субъекта рынка.

Таким образом, применение государственного заказа позволяет расширить государственное влияние на экономику, кардинально не нарушая рыночных принципов. Более того, это уникальный институт, базирующийся на сочетании и взаимодополнении государственного и рыночного начал.

Литература

1. Басу К. По ту сторону невидимой руки: Основания новой экономической науки: пер. с англ. А. Апполонова, Т. Котельниковой; под ред. И. Чубарова. М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. 432 с.

2. Все только начинается: почему кризис 2015-го будет затяжным [Электронный ресурс] // Сайт информационного агентства «РосБизнесКонсалтинг». Электрон. дан. М.: РосБизнесКонсалтинг, 1995–2015. URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/08/07/2015/559b9dcb9a794700f06000ca> (дата обращения: 02.11.2015).

3. Глазьев С.Ю. Как построить новую экономику // «Экономика для человека»: социально-ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора: материалы Московского экономического форума / под ред. Р.С. Гринберга, К.А. Бабкина, А.В. Бузгалина. М.: Культурная революция, 2014. С. 84–90.

4. Глазьев С.Ю. О стратегии модернизации и развития экономики России в условиях глобальной депрессии // Экономика региона. 2011. № 2. С. 14–25.

5. Гринберг Р.С. Мифы о свободном рынке должны уйти в прошлое // «Экономика для человека»: социально-ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора: мате-

риалы Московского экономического форума / под ред. Р.С. Гринберга, К.А. Бабкина, А.В. Бузгалина: Культурная революция, 2014. С. 15–18.

6. Кондратьев В. Капитализм в кризисе или кризис капитализма? // Прямые инвестиции. 2012. № 4. С. 19–21.

7. Лозенко В.И. Развитие механизма взаимодействия предпринимательских и властных структур при исполнении госзаказа: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2009.

8. Маньчиньска Э. Необходимы стратегическое мышление и смена приоритетов социально-экономической политики // «Экономика для человека»: социально-ориентированное развитие на основе прогресса реального сектора: материалы Московского экономического форума / под ред. Р.С. Гринберга, К.А. Бабкина, А.В. Бузгалина. М.: Культурная революция, 2014. С. 151–156.

9. Петров Д.А. Контрактная система в сфере закупок и публичные закупки как способы государственного воздействия на экономику // Конкурентное право. 2013. № 3. С. 2–5.

10. Пискунов А.А. Федеральная контрактная система как инструмент развития // Этап: экономическая теория, анализ, практика. 2011. № 6. С. 48–57.

11. Сален П. Вернуться к капитализму, чтобы избежать кризисов // Экономическая социология. 2014. Т. 15. № 4. С. 45–53.

12. Смотряцкая И., Черных С. Государственная контрактная система: к новому качеству управления закупками // Общество и экономика. 2013. № 10. С. 75–86.

13. Смотряцкая И., Черных С. Государственные закупки и формирование инновационной экономики // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 108–117.

14. Спенс М. Следующая конвергенция: Будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях: пер. с англ. А. Калинина // под ред. О. Филатовичевой. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. 336 с.

15. Спицына Л.Ю. Государственные закупки как механизм стимулирования производства инновационных товаров, работ и услуг // Вестн. науки Сибири. 2012. № 4(5). С. 192–196.

16. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика. Свобода, конкуренция и общее благо. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2013. 342 с.

Indukaev V.O., Department of General and Applied Economics, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: victorindukaev@gmail.com

PUBLIC PROCUREMENT IN THE SYSTEM OF REGULATION OF THE ECONOMY.

Keywords: public procurement, government regulation of the economy, economic crisis, production, real economy, public sector, private sector, public good, mixed economy.

In this paper the author studies procurement as government policy tool, which can be used to stimulate the development of industrial enterprises, scientific and technical progress and innovations. Today neoclassical approach to government role in the economy is dominated. It pays insufficient attention to the cooperation of economic actors. There is a need for tools of government regulation of the economy of new quality because of the crisis in the global economy. These tools should be based on cooperation and complementarity between the public and private sectors. In the modern complex social and economic systems creation of the public goods is carried out by the private sector on public sector's order. Government pays budget funds for this goods and this activity is based on public procurement system. The author supposes that procurement has large field of using as policy tool in such spheres as social politics, politics of price regulation and industrial and innovation politics. The main benefit of procurement as policy tool is its specific nature, which combine two basics: government and market. This fact is based on government's dual-role in economy. On the one hand government is the usual market actor, buying goods and services with market prices. It is a classic "good-money-good" exchange, based on market rules. On another hand government is the regulator with specific goals, realized by public procurement system. Besides the fact that object of public procurement is public good, government is realizing number of "side" functions. For example, the supporting of small businesses, social groups, economy industry, local suppliers. Thus procurement is dual-nature institute, combining market and government features. Procurement uses market channels to manage some spheres of economy. Procurement – is perspective policy tool, which based on government and market basics complementarity.

References

1. Basu K. *Po tu storonu nevidimoy ruki: Osnovaniya novoy ekonomicheskoy nauki* [Beyond the Invisible Hand: Foundations of the new economics]. Moscow, Gaydar's institute Publ, 2014 (in Russian).
2. *Vse tolko nachinaetsya: pochemu krizis 2015-go budet zatyazhnym* [It is only beginning: why the 2015 crisis will be long-turn crisis] [Electronic source] / RBK site, URL: <http://www.rbc.ru/opinions/economics/08/07/2015/559b9dcb9a794700f06000ca>
3. Glaziev S.Yu. *Kak postroit' novuyu ekonomiku* [How to build the new economics] "*Ekonomika dlya cheloveka*": *sochial'no-orientirovannoe razvitie na osnove progressa real'nogo sektora. Materialy Moskovskogo ekonomicheskogo foruma* ["Economics for human-bean": social-oriented development based on progress of industrial sector. Papers of Moscow economic forum] Moscow, Culture revolution publ, 2014. Pp 84-90 (in Russian)
4. Glaziev S.Yu. *O strategii modernizatsii i razvitiya ekonomiki Rossii v usloviyah global'noy depressii* [About Russian economy modernization and development strategy in conditions of global depression]. *Ekonomika regiona*, 2011, No2, pp 14-25.
5. Grinberg R.S. *Mify o svobodnom rynke dolzhny uyti v proshloe* [Free market myths should become the part of a past] "*Ekonomika dlya cheloveka*": *sochial'no-orientirovannoe razvitie na osnove progressa real'nogo sektora. Materialy Moskovskogo ekonomicheskogo foruma* ["Economics for human-bean": social-oriented development based on progress of industrial sector. Papers of Moscow economic forum] Moscow, Culture revolution publ, 2014. Pp 15-18 (in Russian)
6. Kondrat'ev V. *Kapitalizm v krizise ili krizis kapitalizma?* [Capitalism in crisis of crisis of capitalism?] *Pryzmye investitsii*, 2012. No 4, pp. 19-21.
7. Lozenko V.I. *Razvitie mehanizma vzaimodeystviya predprinimatel'skikh i vlastnykh struktur pri ispolnenii goszakaza* [Development of interaction mechanism of government and business in procurement] *PhDthesis*, Moscow, 2009.
8. Man'chinska E. *Neobhodimy strategicheskoe myshlenie i cmena prioritetov social'no-ekonomiskoy politiki* [We need strategic thinking and social and economic politics priorities changing] "*Ekonomika dlya cheloveka*": *sochial'no-orientirovannoe razvitie na osnove progressa real'nogo sektora. Materialy Moskovskogo ekonomicheskogo foruma* ["Economics for human-bean": social-oriented development based on progress of industrial sector. Papers of Moscow economic forum] Moscow, Culture revolution publ, 2014. Pp 151-156 (in Russian)
9. Petrov D.A. *Kontrakt'naya sistema v sfere zakupok i publichnye zakupki kak sposoby gosudarstvennogo vozdeystviya na ekonomiku* [Contract system in procurement and public procurement as tool of government regulation of the economy]. *Konkurentnoe pravo*, 2013, No 3, pp. 2-5.
10. Piskunov A.A. *Federal'naya kontrakt'naya sistema kak instrument razvitiya* [Federal contract system as a development tool]. *Etap: ekonomicheskaya teoriya, analiz, praktika*, 2011, No 6, pp. 48-57.
11. Salen P. *Vernut'sya k kapitalizmu chtoby izbezhat' krizisov* [Back to capitalism to escape the crisis]. *Ekonomicheskaya sociologiya*, Vol. 15, No 4, 2014, pp. 45-53.
12. Smotrickaya I., Chernyh S. *Gosudarstvennaya kontrakt'naya sistema: k novomu kachestvu upravleniya zakupkami* [Government contract system: to the new quality of procurement management]. *Obshchestvo i ekonomika*, 2013, No 10, pp. 75-86.
13. Smotrickaya I., Chernyh S. *Gosudarstvennye zakupki i formirovanie innovacionnoy ekonomiki* [Government procurement and the formation of an innovative economy]. *Voprosy ekonomiki*, 2010, No 6, pp. 108-117.
14. Spens M. *Sleduyushaya konvergenciya: buducshee ekonomicheskogo rosta v mire, zhi-vushchem na raznykh skorostyakh* [The Next Convergence: The Future of Economic Growth in a Multispeed World]. Moscow, Gaydar's institute Publ, 2013, 336 p. (in Russian).
15. Spicina L.Yu. *Gosudarstvennye zakupki kak mehanizm stimulirovaniya proizvodstva innovacionnykh tovarov, rabot i uslug* [Government procurement as mechanism of manufacture of innovative products and services]. *Vestnik nauki Sibiri*, 2012, No 4(5), pp. 192-196.
16. Frank R. *Darvinovskaya ekonomika. Svoboda, konkurenciya i obshchee blago* [The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good]. Moscow, Gaydar's institute Publ, 2013, 342 p. (in Russian).

УДК 336.221.4

DOI: 10.17223/19988648/34/2

Н.Л. Казначеева, Д.Е. Лапов

СОЦИАЛЬНО-ПРАВСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ ДИСКРИМИНАЦИОННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Настоящая статья посвящена исследованию двух наиболее обсуждаемых в научной литературе направлений реформирования налогообложения доходов физических лиц в России: введения прогрессивного налогообложения и налоговой дискриминации нетрудовых доходов. Предложена методология классификации доходов в соответствии с их отношением к трудовому вкладу получателей. Подробно рассмотрены проблемы классификации доходов и необходимость внедрения специального налогообложения некоторых видов доходов. Вопрос внедрения в России прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц рассмотрен в аспектах справедливости и конституционности такого внедрения.

Ключевые слова: прогрессивное налогообложение, нетрудовые доходы, социальная стратификация, налог, налогообложение, конституционность, равенство, ценности, труд, капитал.

В России, как нигде в мире, актуальны вопросы изъятия нетрудовых доходов и внедрения прогрессивного налогообложения. Причиной тому является сравнительно небольшая численность среднего социального класса населения при значительной дифференциации населения по уровням среднедушевых доходов. При этом рост социальной стратификации населения по уровням среднедушевых доходов с каждым годом становится все более и более важной проблемой для социально-экономического развития России. Как свидетельствует динамика коэффициента Джини, социальная стратификация населения по уровням среднедушевых доходов России имеет ярко выраженный восходящий тренд (рис. 1).

Для примера можно отметить, что если бы Россия входила в число стран-членов ОЭСР, то имела бы наихудший показатель коэффициента Джини из всех стран-членов ОЭСР, за исключением Мексики. Вместе с тем хуже всего даже не достигнутый уровень значений коэффициента Джини, а опережающий по сравнению со странами-членами ОЭСР темп его роста. Немного изменил ситуацию мировой финансовый кризис 2008 г., однако фундаментальные факторы обнищания малоимущих слоев населения неизбежно приведут к дальнейшему росту социальной стратификации населения. Даже ожидаемый переход на новый технологический уклад, следствием которого должны стать перераспределение капитала и структурные сдвиги в экономике, не решит главной социальной проблемы России – обнищания малоимущих граждан. Вследствие обнищания большей части населения снижается уровень платежеспособного спроса, что приводит к росту доли продуктов питания в структуре потребительских расходов населения, ухудшению демографической си-

туации в стране и, как следствие, к снижению темпов экономического роста и уровня общественного благосостояния.

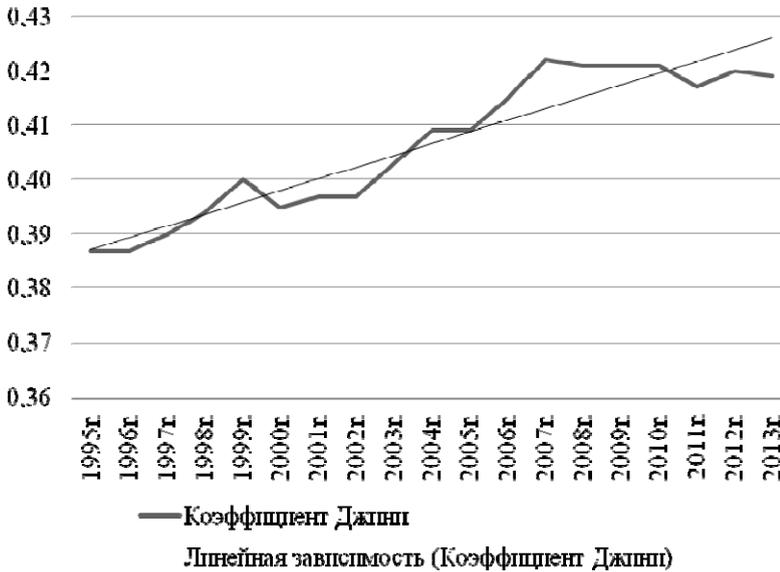


Рис. 1. Динамика коэффициента Джини по экономике России за 1995–2013 гг.
 Источник: данные Федеральной службы государственной статистики России [1]

Немаловажным является также отсутствие долгосрочных ресурсов в банковской системе России, поскольку у основной массы населения сбережения отсутствуют, а если они и имеют место, то для них характерен краткосрочный период вложений [2]. Подтверждение тому можно встретить и у Л.Н. Лыковой, которая отмечает, что высокодоходные категории населения с высокой долей сбережений имеют более выгодное отношение НДС в цене товаров и услуг к доходам. Использование пониженной ставки налога (10%) для ряда продуктов питания первой необходимости и детских товаров не решает проблему регрессивности налога в целом [3]. При этом отсутствие сбережений не просто лишает большую часть населения возможностей в перспективе повысить свое благосостояние, но и повышает для данной части населения риски неплатежеспособности при возникновении чрезвычайных (непредвиденных) расходов или кризисных явлений.

Отрицательным аспектом дефицита сбережений является и то, что отсутствие у большей части населения возможности привести в соответствие с общепринятыми социальными стандартами своё благосостояние негативно влияет на демографический прирост населения, лишает человека жизненных целей, ведет к росту потребления алкоголя и другим неблагоприятным последствиям. Как отмечает М.Ю. Сазыкина, «сбережения домашних хозяйств служат не только средством преодоления ограниченности дохода для удовлетворения потребностей и увеличения потребления в будущем, но и являются

своеобразным «стабилизатором», который защищает домашнее хозяйство» [4. С. 176].

Из сформулированных А.А. Земцовым трех видов капитала домашнего хозяйства, необходимых для его нормальной жизнедеятельности и воспроизводства [5], в структуре капитала большинства домашних хозяйств России преобладает оборотный и в большей степени являющийся наследием социалистической экономики реальный капитал, тогда как финансовый капитал полностью отсутствует или незначителен. При этом без образования финансового капитала домашние хозяйства не могут амортизировать ежегодно стареющую материальную базу.

Если же говорить о теории влияния налогового бремени на сбережения домашних хозяйств, то наилучшим образом такое влияние описано В.И. Кановым в статье «Моделирование сдвига функции сбережений в курсе макроэкономики» [6]. Из приведенного В.И. Кановым уравнения очевидно, что снижение налоговой нагрузки доходных групп населения влечет пропорциональный прирост их сбережений. Вместе с тем, как отмечает А.А. Земцов, удерживаемые налоговым агентом из доходов налогоплательщика суммы налога на доходы физических лиц фактически не передаются ему в собственность [7]. В итоге маловероятно, что при принятии решения об отчислении части своего дохода на формирование сбережений члены домашних хозяйств ориентируются на уровень своего совокупного дохода без учета налоговых изъятий. При снижении налоговой нагрузки вызванный таким снижением рост денежной массы налогоплательщика будет скорее всего им восприниматься как прирост среднедушевого дохода, что, как следствие, вызовет в свойственной данному налогоплательщику пропорции прирост как сбережений, так и потребления.

Таким образом, при оценке регулирующего воздействия налоговой нагрузки на динамику нормы сбережений домашних хозяйств необходимо учитывать особенности в сберегательном поведении различных доходных групп. Так, относительный прирост среднедушевых доходов наиболее обеспеченной доходной группы влечет меньший прирост нормы сбережений, чем аналогичный прирост среднедушевых доходов средней доходной группы, норма потребления которой будет возрастать значительно дольше по времени и в значительно меньшей степени [8]. Поэтому можно сказать, что рост среднедушевых доходов среднего социального класса населения обеспечил бы «длинными» деньгами финансовую систему России, которые при определенных условиях могут стать определяющим драйвером дальнейшего экономического роста. Кроме того, общественная полезность сбережений наиболее численной доходной группы населения обуславливается также тем, что, исходя из представлений о рациональном поведении индивидуума, потребление данной группы наиболее локализовано на определенных потребительских рынках и преимущественно создает спрос в наиболее значимых для экономического роста отраслях народного хозяйства.

Однако применяемых в настоящее время мер социальной защиты и системы налоговых вычетов недостаточно для противодействия общему для России тренду роста социальной стратификации и обнищания малоимущих слоев населения. Разговоры о социальной ответственности бизнеса и впредь

будут только отвлекать внимание общественности от важных социальных проблем. Как отмечает Е.В. Нехода, главная цель компаний – максимизация прибыли и доходов акционеров – признается доминирующей, несмотря на появление новых концепций и управленческих технологий [9].

Таким образом, нет оснований ожидать достижения социального компромисса между владельцами капитала и наемными работниками. Если же не предпринимать никаких существенных мер и далее, то тренд на обнищание значительной части населения России не только сохранится, но и год от года будет увеличивать темпы, поскольку, как свидетельствует исследование Г.П. Литвинцевой, Е.А. Стукаленко, О.В. Воронковой, в структуре социальной стратификации населения по уровням среднедушевых доходов доходы наиболее обеспеченной группы населения растут опережающими темпами к росту общих доходов населения [10]. Вместе с тем в условиях свободного рынка такая динамика предсказуема и неизбежна, так как при ухудшении общей экономической ситуации, возрастании темпов инфляции и т.д. у собственников средств производства практически всегда есть возможность переложить свои издержки на потребителей. Кроме того, отсутствие сбережений у значительной части населения и неминуемое ужесточение условий для начала ведения бизнеса имеют следствием образование барьеров для изменения социального положения даже очень талантливых и трудолюбивых граждан. При этом, как отмечают академики РАН А.Д. Некипелов, В.В. Ивантер, С.Ю. Глазьев, в современной России так называемые «другие» доходы (такие, как прибыль от бизнеса и имущества) сосредоточены в руках только 5% населения [11].

Но, несмотря на те проблемы, которые создает социальное неравенство и неэффективность применяемых мер социальной защиты и системы социальных налоговых вычетов, в России не используются распространенные в мировой практике налоговые механизмы обеспечения равенства и справедливости в налоговой сфере. Наоборот, как отмечает И.В. Караваева, в отечественной системе подоходного налогообложения граждан ярко выражен сдвиг налогового бремени в сторону низкодоходных групп населения. Высокодоходные группы населения имеют в рамках отечественной системы налогообложения институциональные преимущества, которые правильнее было бы назвать институциональными дефектами системы подоходного налогообложения физических лиц, без устранения их невозможно нивелирование острых социальных конфликтов, получающих все новые формы проявления в нашем обществе [12].

Также, по мнению О.В. Заниной, наиболее значимым недостатком существующей модели налогообложения доходов физических лиц является тот факт, что доходы малоимущих слоев населения обеспечивают большую часть доходов бюджета [13]. В результате оказываемая некоторым наиболее нуждающимся группам населения государственная помощь в значительной степени является не чем иным, как косвенной компенсацией налоговых изъятий, которые практически не эластичны к институциональным особенностям налогоплательщика. Кроме того, критики заслуживают и количественные характеристики системы налоговых вычетов.

Так, например, Л.С. Гринкевич выделяет в качестве основного недостатка регулирующей функции системы налоговых вычетов отсутствие их привязки к размеру потребительского бюджета [14]. Однако именно подоходное налогообложение является практически основным и наиболее важным инструментом государственного дискреционного регулирования экономики. При этом необходимо учесть, что в налоговой сфере принято выделять два аспекта справедливости: горизонтальную справедливость и вертикальную справедливость [12]. Горизонтальная справедливость предполагает обеспечение функций налога на доходы физических лиц посредством дискриминационного распределения налоговой нагрузки в зависимости от институциональных особенностей налогоплательщика или объекта налогообложения. Хотя вопрос о необходимости обеспечения горизонтальной справедливости обсуждается гораздо реже, чем необходимость внедрения прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц, в научной среде можно встретить упоминания и об этом аспекте справедливости налогообложения доходов физических лиц. При этом вопрос обеспечения горизонтальной справедливости напрямую связан с вопросом налоговой дискриминации нетрудовых доходов. Так, например, А.М. Алиев указывает на необходимость перераспределения доходов и изъятия неоправданно высоких нетрудовых доходов в казну, что, по его мнению, позволит реализовать принцип справедливости и существенно повысить поступления в бюджетную систему страны [15]. Однако встают два исконных и наиболее обсуждаемых в научных и политических кругах вопроса: что считать нетрудовыми доходами и справедливо ли изымать неоправданно высокие доходы (прогрессивное налогообложение). Без решения данных вопросов нельзя решить проблему организации справедливой и эффективной системы налогообложения доходов физических лиц.

Говоря о прогрессивном налогообложении, следует отметить, что вопрос о необходимости внедрения прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц является одним из самых обсуждаемых в науке и обществе. Вместе с тем, несмотря на то, что на бытовом уровне практически всеобщее признание получили идеи о необходимости государственного вмешательства в распределение доходов населения, они до сих пор не нашли достаточной поддержки со стороны Правительства Российской Федерации. При этом немалый вклад в прирост социальной стратификации по уровням среднедушевых доходов вносит государственный сектор народного хозяйства. Это положение отягощается ещё и тем, что именно в государственных отраслях народного хозяйства особенно низкий уровень минимальных заработков, а несовершенство системы оценки трудового вклада служащих, преподавателей, врачей и т.д. приводит к тому, что при исполнении одинаковых обязанностей сотрудники одного подразделения имеют совершенно разный уровень оплаты труда. Степень социальной стратификации по уровням среднедушевых доходов в бюджетном секторе не снизила даже обязанность по декларированию доходов некоторыми категориями получателей бюджетных средств. Рассматривая уровень социальной стратификации в бюджетной сфере, необходимо помнить, что руководитель государственного учреждения распоряжается деньгами налогоплательщиков и потому не вправе на свое усмотрение принимать негласные решения о премировании работника за его лояльность

или иные, не относящиеся к трудовой деятельности характеристики. На наш взгляд, помимо общих мер регулирования распределения доходов населения в государственных секторах народного хозяйства необходимо создать унифицированные системы оценки эффективности работы персонала бюджетных учреждений и органов государственной власти, которые были бы адаптированы для каждого рабочего места, подразделения, управления, департамента, ведомства, агентства, министерства и т.д. При этом разработка и мониторинг применения таких универсальных систем оценки должны проводиться не самими учреждениями и органами власти, а независимыми институтами, что сделает их прозрачными и более обоснованными.

Принципы справедливости распределения доходов населения, занятого в частных секторах народного хозяйства, имеют совершенно иные пруденциальные основы, которые существенно отличаются от действующих в государственном секторе экономики прежде всего из-за источника формирования фонда оплаты труда. Вследствие этого принято считать, что так как предприниматель самостоятельно зарабатывает деньги, то вправе их тратить на собственное усмотрение, а государственное вмешательство в распределение его доходов недопустимо. Вместе с тем говорить о том, что пропорциональное налогообложение справедливо, можно было бы только в том случае, если бы первичное распределение доходов населения тоже являлось справедливым.

Однако с точки зрения конституционных ценностей демократического правового социального государства и основанной на модели «трудовой вклад – заработная плата» справедливости рыночные механизмы не обеспечивают оптимального распределения доходов населения. Даже сам факт наличия трудового законодательства свидетельствует о том, что имеющиеся в распоряжении работодателя средства фонда оплаты труда в полной мере ему не принадлежат. Главная ошибка приверженцев либеральных взглядов заключается в уверенности, что субъективная оценка нанимателем трудового вклада, а иногда даже некоторой исключительной полезности трудовой деятельности конкретного работника, являясь истинной и справедливой причиной социальной стратификации по уровням среднедушевых доходов. В действительности декларируемая как наиболее справедливая и мотивационно ориентированная западная модель трудовых отношений лоббирует интересы нанимателя и не способна обеспечить справедливое распределение доходов домашних хозяйств. Данная модель хорошо сочетается с некоторыми высокодоходными и, как правило, рискованными видами предпринимательской деятельности, где сам по себе трудовой вклад может и не играть определяющей роли, но совершенно несправедлива для абсолютного большинства отраслей народного хозяйства.

Кроме того, говоря о трудовом вкладе, необходимо учесть свойственное любому индустриально развитому государству разделение труда. При этом если такое разделение труда существует в условиях свободного рынка, то распределение среднедушевых доходов домашних хозяйств по определению не может быть справедливым, так как основано на принципах рыночного ценообразования на факторы производства различных благ. Вместе с тем необходимо учесть, что с точки зрения свободы рыночных отношений и недопус-

тимости чрезмерного административного бремени участие государства в распределении доходов населения должно быть ограничено налоговой системой.

При этом главной особенностью государственного регулирования перераспределения доходов населения является то, что если предприниматель исходит прежде всего из своих субъективных оценок справедливого начисления оплаты труда и действует в рамках только собственных аккумулированных средств, то действующее на национальном уровне государство исходит из общих объективных критериев и может регулировать распределение доходов населения в целом. Поэтому именно государство должно создать и внедрить эффективные механизмы обеспечения социальной справедливости. Кроме того, существует множество низкооплачиваемых рабочих мест, без сохранения которых невозможно дальнейшее социально-экономическое развитие общества. Их сокращение приведет к снижению степени разделения труда и росту безработицы, что, как следствие, негативно отразится на жизни всего общества. Поэтому одной из функций государственного регулирования распределения доходов населения должна быть организация оптимального распределения трудовых ресурсов.

Таким образом, трудового законодательства явно недостаточно для справедливого и эффективного регулирования перераспределения доходов населения. Регулируя исключительно трудовые отношения, оно не может обеспечить справедливость как с точки зрения общественной полезности трудового вклада гражданина, так и с точки зрения его конституционных прав и свобод. В качестве мер, которые бы способствовали нивелированию существующих диспропорций в распределении доходов населения, должны стать внедрение прогрессивной шкалы ставок налога на доходы физических лиц и перераспределение значительной части налогового бремени на нетрудовые доходы населения.

Согласно нормам Конституции Российской Федерации орган законодательной власти, в компетенцию которого входит нормативно-правовое регулирование в сфере налогов и сборов, обладает достаточно широкой дискрецией и вправе выбирать конкретные направления и содержание налоговой политики, в том числе самостоятельно определять целесообразность налогообложения тех или иных экономических объектов, реализуя при этом конституционные принципы регулирования экономических отношений [16]. Вместе с тем нормативно-правовое регулирование экономических объектов подразумевает скорее усмотрение перечня объектов налогообложения и по смыслу не включает в себя все аспекты введения прогрессивного налогообложения, так как вопрос введения последнего помимо меры государственной фискальной политики является также вопросом равенства, справедливости и нейтральности налогообложения. Для понимания вопроса конституционности введения в России прогрессивного налогообложения необходимо глубокое изучение понятия равенства, которое в сфере налогов и сборов понимается как равномерность, нейтральность и справедливость налогообложения. Это означает недопустимость дискриминационного характера налогообложения или неодинакового налогового бремени для налогоплательщиков, получивших от своей деятельности одинаковый экономический результат.

Таким образом, можно рассматривать исключительно экономический ре-

зультат деятельности физических лиц (налогоплательщиков налога на доходы физических лиц) – доход, обложение которого как при прогрессивном, так и при пропорциональном налогообложении не создает для определенной категории налогоплательщиков иные по сравнению с другими налогоплательщиками условия внутри организованных групп. Так как при пропорциональном налогообложении выделение групп не представляется возможным, а при прогрессивном налогообложении, если группы налогоплательщиков существенно различаются между собой хотя бы в доступе к гарантированным Конституцией Российской Федерации благам, то такое неравное социально-экономическое положение групп в полной мере оправдывает неравное правовое регулирование.

По нашему мнению, очевидно, что, не имея достаточного объема собственных денежных средств, гражданин России не только лишен возможности реализовать свои права и свободы, но и сам факт его существования ставится под сомнение. Подтверждением прямой зависимости возможностей реализации прав и свобод субъекта правоотношений от его имущественного положения может являться его общепризнанность многими учеными. Так, на основании глубокого анализа доходной и расходной части бюджетов домашних хозяйств России Ю.С. Арляпова, Н.И. Синегубко, Н.В. Ерёмину, С.А. Сорокин пришли к выводу, что чем ниже уровень среднедушевых доходов граждан, тем существеннее влияние налогового бремени на их потребление [17, 18]. В результате, хотя при прогрессивном налогообложении встает вопрос о допустимости различий групп налогоплательщиков в зависимости от их платежеспособности, следствием таких различий является возможность реализации прав и свобод человека и гражданина, что в силу ст. 18 Конституции Российской Федерации определяет смысл и содержание закона. Однако, на наш взгляд, главное, что не должно стать следствием внедрения прогрессивного налогообложения, так это рост налогового бремени для среднего социального класса. В связи с чем считаем необходимым согласиться с В.В. Казаковым, что в качестве базиса для расчета параметров прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц должна использоваться не минимальная, а средняя начисленная по национальной экономике заработная плата [19].

Говоря о нетрудовых доходах, необходимо отметить, что вопрос их налогообложения является более сложным, чем вопросы организации прогрессивного налогообложения. Несмотря на кажущуюся простоту определения «трудовые доходы», на практике сложно добиться категоричности в суждениях по данному вопросу. Так, И.А. Майбуров и Ю.Б. Иванов считают, что в состав трудовых доходов, в частности, входят доходы от предпринимательской деятельности и патентные отчисления [20]. Однако, считаем, доходы от предпринимательской деятельности в большей степени отражают эффективность участия капитала, чем трудовой вклад налогоплательщика. Если не говорить об индивидуальных предпринимателях, относящихся к субъектам микробизнеса и не попадающих в данную группу, в большинстве случаев обязанности учредителя редко выходят за рамки посещения ежегодных учредительных собраний. Также, по нашему мнению, к трудовым доходам не могут быть отнесены и патентные отчисления, так как помимо оплаты труда

изобретателя часть общей стоимости выплачиваемых патентных взносов является платой за идею, которая в полной мере не отражает трудовой вклад изобретателя. Кроме того, патентные права, как и любой иной нематериальный актив, могут быть проданы, подарены или переходить по наследству. На наш взгляд, в целях недопущения излишней дискриминации трудового вклада изобретателя и достижения справедливости необходимо установить определенный временной период, за пределами которого данный вид доходов будет дискриминирован по отношению к трудовым доходам, а в случае передачи патентных прав доход от их использования должен быть дискриминирован с момента такой передачи.

К нетрудовым доходам, по мнению И.А. Майбурова и Ю.Б. Иванова, относятся дивиденды; проценты по вкладам; доходы от сдачи в аренду недвижимости; подарки; доходы от продажи бизнеса и дорогостоящих объектов; выигрыши в лотерею; имущество, полученное в порядке наследования; расходы, не покрываемые доходами, и т.п. [20]. За налоговую дискриминацию дивидендов выступает также Л.С. Гринкевич, которая вместе с тем предлагает признать нетрудовыми доходами в первую очередь доходы от ценных бумаг и управления имуществом [21]. Еще одно достойное внимания определение нетрудовых доходов было предложено Е.В. Ордынской, которая считает, что к нетрудовым доходам налогоплательщика относятся спекулятивные и транзакционные доходы [22]. Мы придерживаемся той точки зрения, что перечень нетрудовых доходов должен быть как можно более полным. Но вместе с тем недопустимо дискриминировать одни доходы по отношению к другим аналогичным по экономическому содержанию доходам. Решение данной проблемы требует аккуратного и комплексного подхода. Условно отнесенные к одной категории выплат доходы могут иметь совершенно разные экономические основания. Даже квалификация самой группы доходов может быть основана исключительно на субъективных оценках. В связи с чем под налоговую дискриминацию должны попадать только те доходы, которые с высокой степенью достоверности могут быть квалифицированы как нетрудовые, тогда как при возникновении сомнений приоритет должен отдаваться частным интересам (т.е. такие доходы не должны быть дискриминированы). Если же говорить о практическом аспекте реализации дискриминации нетрудовых доходов, то ещё одной важной проблемой является необходимость правильной дефиниции таких доходов, так как в ином случае не избежать споров, связанных с правильностью отнесения доходов к той или иной доходной группе.

Вместе с тем позволим себе не согласиться с И.А. Майбуровым и Ю.Б. Ивановым в части необходимости налоговой дискриминации некоторых доходов. Налоговая дискриминация доходов, полученных в виде процентов по размещенным на банковских депозитах денежным средствам, наряду с высокой инфляцией приведет к ускорению их обесценивания. Налогообложение же выморочного имущества не отвечает требованиям Конституции Российской Федерации в части позитивного развития государства. Следствием такого скрытого двойного налогообложения являлось бы обнищание населения, рост социальной напряженности и числа налоговых правонарушений. В итоге, с учетом вышесказанного, нами предложена собственная классифи-

кация доходов, которая хотя и основана на данных типовой формы статистической отчетности 5-НДФЛ, но позволяет получить представление о скрытых резервах налоговой системы России.

По нашему мнению, все полученные за 2013 г. доходы физических лиц, налог с которых был удержан налоговыми агентами, можно условно разделить на три значимые с точки зрения дискриминационного налогообложения группы: трудовые доходы, основание выплаты которых напрямую связано с исполнением физическим лицом трудовых обязанностей; нетрудовые доходы, основание выплаты которых не связано с трудовой деятельностью физического лица; условно-нейтральные доходы, основание выплаты которых нельзя однозначно классифицировать как связанное или не связанное с трудовой деятельностью физического лица. О первых двух было ранее сказано, поэтому перед тем как перейти непосредственно к их определению и анализу скажем несколько слов про условно-нейтральные доходы. Выделение данной категории доходов в значительной степени было продиктовано возникшими на практике сложностями классификации доходов, и сам факт их наличия свидетельствует о несовершенстве принятой классификации. Чем выше размер условно-нейтральных доходов, тем менее объективна дискриминационная модель налогообложения доходов домашних хозяйств. Однако, как уже отмечалось ранее, с точки зрения справедливости снижение объективности дискриминационной модели налогообложения является более предпочтительным, чем необоснованная дискриминация доходов.

В результате определяемый как сумма всех указанных в разделе 5 справки 5-НДФЛ за 2013 г. доходов совокупный доход населения в размере 25 393 703 929 543,40 руб. предлагается разделить на три группы высшего уровня (рис. 2):

– трудовые доходы. Доходы данной группы определяются в размере 18 330 713 958 686,80 руб. и занимают наибольший удельный вес в структуре общих доходов населения. К данной группе доходов были отнесены доходы с кодами видов доходов № 1300, 1301, 2000, 2010, 2012, 2201–2209, 2300, 2520, 2530, 2791, т.е. все доходы, связанные с оплатой труда в натуральной форме; пособия по временной нетрудоспособности; выплата авторских вознаграждений; отпускные выплаты; денежное содержание военнослужащих; доходы, полученные от отчуждения и использования авторских прав, и выплаты по договорам гражданско-правового характера. В соответствии с действующим законодательством все вышеуказанные доходы облагаются по единой налоговой ставке 13% и с точки зрения общественной полезности являются наиболее предпочтительными. Однако, как уже говорилось выше, возможности квалификации доходов существенно ограничены групповыми признаками кодов доходов статистической отчетности, а доходы от использования авторских прав требуют специального правила налогообложения;

– нетрудовые доходы. Доходы данной группы за 2013 г. составили 6 576 222 007 045,01 руб. В состав нетрудовых доходов вошли доходы с кодами № 1010, 1011, 1110, 1120, 1400, 1530, 1531–1533, 1535–1541, 1550, 2210, 2400, 2610, 2640, 2641, 2720, 2730, 2740, 2750, 2800, 2900, 3010, 3020, 3022, т.е. доходы, связанные с выплатой дивидендов; доходы по облигациям; доходы, полученные по ипотечным сертификатам; доходы, полученные от представ-

ления в аренду имущества; доходы, полученные по операциям с ценными бумагами; доходы, полученные по операциям с инструментами срочных сделок; доходы, полученные по договорам займа; доходы, полученные от реализации долей участия в уставном капитале организаций; доходы, полученные в результате уступки прав требования по договорам долевого участия в строительстве; вознаграждения, выплачиваемые наследникам авторов нематериальных активов; доходы от сдачи в аренду движимого и недвижимого имущества; материальная выгода, полученная от экономии на процентах, уплачиваемых за пользование кредитными (заемными) денежными средствами; материальная выгода от приобретения ценных бумаг и финансовых инструментов срочных сделок; стоимость подарков, призов и выигрышей вне зависимости от формы выплаты; проценты по векселям; доходы, полученные от операций в иностранной валюте; доходы, полученные по банковским вкладам; доходы членов кооперативов (пайщиков) в виде платы за пользование их денежными средствами. В соответствии с действующим законодательством часть доходов данной группы облагается по пониженной налоговой ставке 9% (769 173 925 980,69 руб.). Таким образом, получатели трудовых доходов в России существенно дискриминированы по отношению к владельцам уставного капитала организаций. Однако, если не учитывать необходимость обеспечения принципов справедливости, можно сказать, что изменение порядка налогообложения данного вида доходов не может привести к существенному росту доходов бюджетной системы, так как удельный вес данного вида доходов составляет чуть более 3% общих удержанных за налоговый период налоговыми агентами доходов;

– условно-нейтральные доходы. Согласно применяемой методологии совокупный размер условно-нейтральных доходов за 2013 г. составил 486 767 963 811,62 руб. В состав условно-нейтральных доходов вошли несколько подгрупп видов доходов, сведения о которых требуют уточнения или налогообложение которых требует специального нормативно-правового регулирования, которое бы обеспечило равенство и справедливость налогообложения. Рассмотрим каждую из таких подгрупп в отдельности.

К прочим доходам относятся доходы с кодами видов доходов под № 1211–1213, 1220, т.е. доходы, связанные с уплатой организациями и индивидуальными предпринимателями средств по договорам пенсионного страхования, заключенным в интересах лиц, не являющихся работниками вышеуказанных организаций и индивидуальных предпринимателей, а также доходы, полученные при досрочном расторжении договоров пенсионного страхования в части средств превышения сумм внесенных страховых взносов на общую сумму 5 897 349 722,49 руб. Проблема классификации входящих в данную подгруппу доходов как трудовых или нетрудовых связана прежде всего с тем, что материальная выгода налогоплательщика, которая образуется при внесении средств на его пенсионное обеспечение, является необходимым элементом системы пенсионного обеспечения. Так, например, расходы на пенсионное страхование учредителей организации – налогового агента по своей экономико-правовой природе существенно не отличаются от аналогичных платежей в отношении работников учрежденной им организации. Также вопросы вызывает использование средств, которые были получены налого-

плательщиком при досрочном расторжении договоров пенсионного страхования. Необходимо предусмотреть возможность перезаключения договора пенсионного страхования, что не должно иметь налоговых последствий.

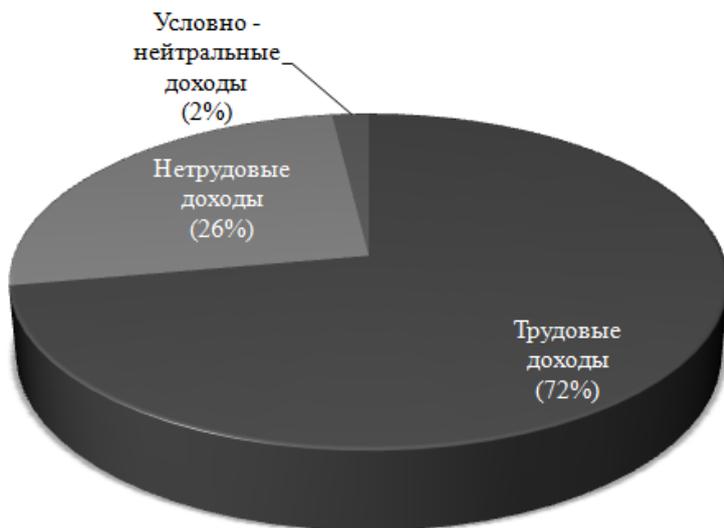


Рис. 2. Дифференциация удержанных налоговыми агентами доходов населения России за 2013 г.

Источник: расчеты авторов по данным Федеральной службы государственной статистики России [23].

К условно-нетрудовым доходам были отнесены доходы с кодами видов доходов № 1200–1203, 2001, 2510, 2630, 4800, т.е. страховые выплаты, вознаграждения директоров и иные аналогичные выплаты, получаемые членами органов управления организации; оплата организациями и индивидуальными предпринимателями товаров (работ, услуг) в интересах налогоплательщика; материальная выгода, полученная по сделкам с взаимозависимыми лицами, и иные доходы общим объемом 292 110 739 646,90 руб. При этом если сделки с взаимозависимыми лицами находятся под особым контролем налоговых органов, который хотя и не является эффективным, но формально должен был бы пресекать возможность злоупотребления налоговым правом, то выплаты членам органов управления организации и приобретение организациями и индивидуальными предпринимателями товаров (работ, услуг) в интересах налогоплательщика не должны облагаться по общим правилам. На наш взгляд, проблема несоразмерности трудового вклада и его денежного вознаграждения членов органов управления налогового агента может быть решена посредством прогрессивного налогообложения и наделения Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации функциями мониторинга и оценки трудового вклада государственных служащих и работников бюджетной сферы. Проблема же оплаты налоговыми агентами в счет приобретения налогоплательщиками товаров (работ, услуг) требует более дифференцированного статистического наблюдения, так как в их состав могут входить

жизненно необходимые налогоплательщику медицинские товары (работы, услуги), которые по смыслу нельзя назвать доходами налогоплательщика.

К социальным доходам относятся доходы с кодами видов доходов № 2710, 2760–2762, 2770, 2780, 2790, т.е. материальная помощь при рождении (усыновлении) ребенка; материальная помощь при выходе на пенсию; материальная помощь инвалидам; возмещение работодателями своим работникам, их супругам, родителям и детям стоимости назначенных лечащими врачами медикаментов; помощь ветеранам войн на общую сумму 151 282 363 415,10 руб. Такие доходы хотя и не являются трудовыми, их налоговая дискриминация недопустима и нарушает базовые конституционные принципы.

К пенсионным доходам относятся доходы с кодом вида доходов № 1240, т.е. суммы пенсий, выплачиваемые по договорам негосударственного пенсионного обеспечения, заключенным работодателем, а также физическими лицами в пользу других лиц в общей сумме 37 477 511 026,68 руб. По нашему мнению, с точки зрения общей логики стимулирования пенсионных накоплений налогообложение данной подгруппы доходов должно быть пересмотрено. Как отмечает Л.Н. Лыкова, необходимо решить проблему пенсионных выплат, поскольку полное освобождение от налогообложения может быть только в отношении государственных пенсий, тогда как к пенсионным выплатам негосударственных пенсионных фондов должны применяться особые условия, реализованные с учетом принципов справедливости [24].

Обобщая вышеизложенное, можно сказать, что, как свидетельствуют данные Федеральной налоговой службы России, современная модель налогообложения доходов физических лиц имеет существенные финансовые резервы для смещения значительной части налоговой нагрузки на получателей нетрудовых доходов и повышения за счет данного перераспределения роли социальной функции налогообложения доходов физических лиц. Вместе с тем при изменении направления вектора развития налогообложения доходов физических лиц в сторону дискриминации нетрудовых доходов физических лиц необходимо будет изменить и групповые признаки статистической отчетности, что позволит ещё раз, но уже более компетентно, вернуться к вопросу классификации доходов.

В заключение отметим, что, как показывает приведенное в настоящей статье исследование, налоговая система России имеет существенные резервы для повышения роли социальной функции. За счет налоговой дискриминации нетрудовых доходов и внедрения прогрессивного налогообложения может быть существенно снижена налоговая нагрузка на лиц, исполнение родительских обязанностей которых ставит их в неравное положение с другими категориями налогоплательщиков. Признание и надлежащее обеспечение государством конституционных прав граждан, чьи права ущемляются вследствие отцовства и материнства, является необходимым элементом социально-демографического развития России. При этом сокращение населения и, как следствие, трудовых ресурсов является гораздо более губительным для государства, чем отступ от незыблемых, по мнению некоторых представителей Правительства России, либеральных ценностей. Кроме того, использование выявленных в налоговой системе резервов позволило бы существенно нивелировать свойственную современной России несправедливость распределе-

ния доходов населения, повысив уровень благосостояния наименее обеспеченных и социально незащищенных граждан.

Литература

1. *Российский статистический ежегодник* [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (дата обращения: 27.08.2015.).
2. *Одинокова Т.Д.* Прогрессивное налогообложение доходов как возможность решения проблемы социального неравенства граждан в России / Изв. Урал. гос. экон. ун-та. Екатеринбург. 2015. № 1(57). С. 15–23.
3. *Лыкова Л.Н.* Налоговое бремя в российской экономике: избыточное или недостаточное // Экономика. Налоги. Право. М., 2014. № 3. С. 4–11.
4. *Сазыкина М.Ю.* Формирование и использование финансовых ресурсов домашних хозяйств в Республике Башкортостан: монография. Уфа: РИЦ БашГУ, 2011.
5. *Земцов А.А.* Проблемы финансового менеджмента персоны // Проблемы финансов и учета: вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2010. № 1. С. 3–13.
6. *Канов В.И.* Моделирование сдвига функции сбережений в курсе макроэкономики // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2005. № 5. С. 7–9.
7. *Земцов А.А.* Институт налоговых агентов в РФ необходимо ликвидировать // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2011. № 2. С. 32–34.
8. *Лапов Д.Е.* Роль социальной стратификации по уровням среднедушевых доходов в формировании национальных сбережений домашних хозяйств // Экономика и предпринимательство. М., 2015. № 6 (ч.3). С. 131–136.
9. *Нехода Е.В.* Социальные функции бизнеса и предпосылки формирования социального капитала // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2014. № 3. С. 33–44.
10. *Литвинцева Г.П., Стукаленко Е.А., Воронкова О.В.* Оценка неравенства официальных и скрытых доходов населения с учётом покупательной способности рубля в регионах России // Экономика региона. Екатеринбург, 2010. № 4. С. 7–15.
11. *Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике* / под общ. ред. В.В. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. М.: РАН, 2013. 93 с.
12. *Караева И.В.* Стратегия реформирования налоговой политики для современной России: инновационный и социальный аспекты // Вестн. Ин-та экономики Российской академии наук. М., 2014. № 3. С. 64–77.
13. *Занина О.В.* Фискальная и социальная функция налога на доходы физических лиц // Наука и образование: инновации, интеграция и развитие. Уфа, 2015. № 1(2). С. 178–180.
14. *Гринкевич Л.С.* Налоговая политика Российской Федерации на современном этапе // Траектории реформирования российской экономики. Томский государственный университет. Томск, 16–22 октября 2013 г. Томск, 2013. С. 161–166.
15. *Алиев А.М.* Состояния, тенденции и проблемы налогообложения доходов физических лиц // Региональные проблемы преобразования экономики. Махачкала. 2009. № 2. С. 282–287.
16. *Казначеева Н.Л., Лапов Д.Е.* Прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц: преимущества и недостатки // Вестн. финансового ун-та. М., 2015. № 1(85). С. 54–63.
17. *Арляпова Ю.С., Синегубко Н.И.* Основные проблемы реформирования шкалы налогообложения доходов физических лиц // Актуальные проблемы современной науки, техники и образования. Магнитогорск, 2012. Т. 2, № 70. С. 309–312.
18. *Ерёмкина Н.В., Сорокин С.А.* Сущность налога на доходы физических лиц // Инновационная наука. Уфа, 2015. Т.1, № 5(5). С. 89–91.
19. *Казаков В.В.* Предложения по совершенствованию налогообложения физических лиц в Российской Федерации с учетом зарубежного опыта // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2007. № 302. С. 152–155.
20. *Налоговые реформы. Теория и практика: монография* / под ред. И.А. Майбурова, Ю.Б. Иванова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. 464 с.
21. *Гринкевич Л.С.* «Налоговый манёвр», деофшоризация экономики и другие направления современной налоговой политики России // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. № 1. С. 138–150.

22. Ордынская Е.В. Налоговые инструменты обеспечения социально приемлемого компромисса в распределении доходов // Экономика. Налоги. Право. М., 2012. № 3. С. 68–74.

23. Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на доходы физических лиц, удерживаемому налоговыми агентами. № 5-НДФЛ за 2013 год / ФНС России. Москва [Электронный ресурс]. URL: http://www.nalog.ru/rn54/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5382611 (дата обращения: 27.08.2015).

24. Лыкова Л.Н. О возможности возврата к прогрессивному подоходному налогообложению физических лиц в России // Вестн. Института экономики РАН. М., 2013. № 6. С. 32–51.

Kaznacheeva N.L., Lapov D.E. Siberian State University of Telecommunications and Informatics. (Novosibirsk, Russia). E-mail: nlk55@mail.ru; E-mail: lapvd@rambler.ru

SOCIAL-MORALITY ASPECTS OF THE DISCRIMINATION TAXATION OF THE INCOME OF NATURAL PERSONS.

Keywords: progressive taxation, unearned incomes, social stratification, tax, taxation, constitutionality, equality, values, labor, capital.

The article is devoted to research of two directions of reforming of the taxation of the income of natural persons in Russia which are most discussed in scientific literature: introductions of the progressive taxation and tax discrimination of unearned incomes. It is presented methodology of classification of the income according to their relation to labor is offered a contribution of recipients. Problems of classification of the income and need of introduction of the special taxation of some types of income are in detail considered. The question of introduction of an ascending scale of rates of a tax on the income of natural persons in Russia is considered in aspects of justice and constitutionality of such introduction.

References

1. Rossijskij statisticheskiy ezhegodnik [Elektronnyj resurs]/ Federal'naja sluzhba gosudarstvennoj statistiki. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078 (data obrashhenija 27.08.2015.).

2. Odinkova T.D. Progressivnoe nalogooblozhenie dohodov kak vozmozhnost' reshenija problemy social'nogo neravenstva grazhdan v Rossii/ Izvestija Ural'skogo gosudarstvennogo jekonomicheskogo universiteta. Ekaterinburg. 1(57). 2015. – S.15-23.

3. Lykova L.N. Nalogoovoe bremja v rossijskoj jekonomike: izbytochnoe ili nedostatochnoe/ Jekonomika.Nalogi.Pravo. Moskva. 2014. № 3. – S.4-11.

4. Formirovanie i ispol'zovanie finansovyh resursov domashnih hozjajstv v Respublike Bashkortostan: Monografija/ M.Ju.Sazykina. –Ufa.:RIC BashGU,2011 – S.176.

5. Zemcov A.A. Problemy finansovogo menedzhmenta persony//Problemy finansov i ucheta. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomika. Tomsk. 2010. №1, S.3-13.

6. Kanov V.I. Modelirovanie sdviga funkcii sbrezhenij v kurse makrojekonomiki/ Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomika. 2005. № 5. Tomsk. – S.135, s.7-9.

7. Zemcov A.A. Institut nalogovyh agentov v RF neobhodimo likvidirovat'/ Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomika. Tomsk. 2011. № 2. – S.65, s.32-34.

8. Lapov D.E. Rol' social'noj stratifikacii po urovnjam srednedushevych dohodov v formirovanii nacional'nyj sbrezhenij domashnih hozjajstv.: Jekonomika i predprinimatel'stvo. Moskva. № 6(ch.3).2015. – S.131-136.

9. Nehoda E.V. Social'nye funkcii biznesa i predposylki formirovanija social'nogo kapitala/ Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomika. 2014. № 3. S. 33-44.

10. Litvinceva G. P., Stukalenko E.A., Voronkova O.V. Ocenka neravenstva oficial'nyh i skrytyh dohodov naselenija s uchjotom pokupatel'noj sposobnosti rublja v regionah Rossii/Jekonomika regiona. Ekaterinburg. 2010. № 4. – S.7-15.

11. Rossijska na puti k sovremennoj dinamichnoj i jeffektivnoj jekonomike/ pod obshh. red. Nekipelova A.D., Ivantera V.V., Glaz'eva S.Ju. Izdatel'stvo: M.: RAN. 2013. – S.93.

12. Karavaeva I.V. Strategija reformirovanija nalogovoj politiki dlja sovremennoj Rossii: innovacionnyj i social'nyj aspekty/ Vestnik Instituta jekonomiki Rossijskoj akademii nauk. Moskva. 2014. № 3. – S.64-77.

13. Zanina O.V. Fiskal'naja i social'naja funkcija naloga na dohody fizicheskikh lic/ Nauka i obrazovanie: innovacii, integracija i razvitie. Ufa. № 1(2). 2015. – S.178-180.
14. Grinkevich L.S. Nalogovaja politika Rossijskoj Federacii na sovremennom jetape/ Traektorii reformirovanija rossijskoj jekonomiki. Tomskij gosudarstvennyj universitet. Tomsk. 16-22 oktjabrja 2013. – S.161-166.
15. Aliev A.M. Sostojanija, tendencii i problemy nalogooblozhenija dohodov fizicheskikh lic/ Regional'nye problemy preobrazovanija jekonomiki. Mahachkala. № 2. 2009. – S.282-287.
16. Kaznacheeva N.L., Lapov D.E. Progressivnaja shkala naloga na dohody fizicheskikh lic: premushhestva i nedostatki. g.Moskva: Vestnik finansovogo universiteta. № 1(85), 2015. – S.129, s.54-63.
17. Arljapova Ju.S., Sinegubko N.I. Osnovnye problemy reformirovanija shkaly nalogooblozhenija dohodov fizicheskikh lic/ Aktual'nye problemy sovremennoj nauki, tehniki i obrazovanija. Mag-nitogorsk. T.2. № 70. 2012. – S. 309-312.
18. Erjomina N.V., Sorokin S.A. Sushhnost' naloga na dohody fizicheskikh lic/ Innovacionnaja nauka. Ufa. T.1. № 5(5). 2015. – S.89-91.
19. Kazakov V.V. Predlozhenija po sovershenstvovaniju nalogooblozhenija fizicheskikh lic v Ros-sijskoj Federacii s uchetom zarubeznogo opyta/ Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Jekonomika. Tomsk. № 302 – S.233, s.152-155.
20. Nalogovye reformy. Teorija i praktika: monografija/pod red. Majburova I.A. i Ivanova Ju.B. - M.: JuNITI-DANA, 2010. – S.464.
21. Grinkevich L.S. «Nalogovij manjovr», deofshorizacija jekonomiki i drugie napravlenija sovremennoj nalogovoj politiki Rossii/ Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Jeko-nomika. Tomsk. 2015. № 1- S.138-150.
22. Ordynskaja E.V. Nalogovye instrumenty obespechenija social'no priemlemogo kompromissa v raspredelenii dohodov/ Jekonomika.Nalogi.Pravo. Moskva. 2012. № 3.- S.68-74.
23. Otchet o nalogovoj baze i strukture nachislenij po nalogu na dohody fizicheskikh lic, uderzhivaemomu nalogovymi agentami, № 5-NDFL za 2013 god/ FNS Rossii. Moskva. URL: [http:// www.nalog.ru/rn54/ related_ activities/statistics_and_analytics/ forms/5382611](http://www.nalog.ru/rn54/related_activities/statistics_and_analytics/forms/5382611) (data obrashhenija 27.08.2015).
24. Lykova L.N. O vozmozhnosti vozvrata k progressivnomu podohodnomu nalogooblozheniju fizicheskikh lic v Rossii/ Vestnik instituta jekonomiki RAN. Moskva. 2013. № 6. S. 32-51.

УДК 332.142.2

DOI: 10.17223/19988648/34/3

Н.А. Косолапова, Л.Г. Матвеева, О.А. Чернова

МОДЕЛИ УЧЕТА ПОТЕНЦИАЛА МНОГОУКЛАДНОСТИ В СТРАТЕГИЯХ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В отличие от существующих представлений о многоукладности как проблеме, свидетельствующей о структурных перекосах в экономике региона, авторы рассматривают ее как феномен, позволяющий обеспечить региону конкурентные преимущества. В статье предлагается инструментарий сравнительной оценки территорий, позволяющий сформировать стратегию регионального развития с учетом рационального взаимодополнения потенциалов отдельных укладов. Сделан вывод, что для регионов с многоукладной экономикой сбалансированное модернизационное развитие может быть обеспечено на основе интеграционных взаимодействий предпринимательских структур высокотехнологического сектора экономики с предприятиями малого и среднего бизнеса более низких укладов.

Ключевые слова: региональная стратегия, многоукладность, модернизационное развитие.

Приоритет регионального аспекта в управлении экономической динамикой, сложившийся в последние десятилетия в России и еще более актуализировавшийся в контексте существенных изменений геополитического и геоэкономического каркаса, определяет методологическую и практическую важность уточнения регионально адаптированного инструментария поддержки принятия стратегических решений. При этом речь идет, прежде всего, об аккумулировании внутреннего, уже имеющегося в регионах потенциала, и активизации его использования в точках и драйверах роста реального сектора региональной экономики. Ориентация на несырьевую модель, модернизацию, инновации и импортозамещение в отраслях производственной специализации, причем как в ближайшей, так и долгосрочной перспективе, означает соответствующую целеориентацию региональных ресурсов.

Цель статьи заключается в обосновании возможности модернизационного развития региона на основе рационального использования потенциала многоукладности экономик его территорий и разработке соответствующего модельного инструментария.

Последовательно реализуемая стратегия модернизации российской экономики в рамках несырьевой модели напрямую сопряжена с опережающим ростом обрабатывающих и перерабатывающих производств, причем на инновационной основе и в направлении устойчивого развития отраслевых и региональных сегментов. При этом императивы формирования инновационного пространства в границах региональных систем, наглядно присутствующие в стратегических и программных документах последнего времени, со всей очевидностью ориентированы на достижение сбалансированности социально-экономического развития входящих в их состав территорий.

В то же время для многих регионов, в частности Северного Кавказа, характерна значительная дифференциация отдельных территорий даже в пределах одного региона. Так, например, разрыв социально-экономических показателей отдельных муниципальных образований может составлять десятки раз (табл. 1), особенно между городскими и сельскими поселениями. Причем, как показывают результаты анализа, различия между центром и периферией продолжают увеличиваться.

Таблица 1

Показатели социально-экономического развития отдельных муниципальных образований в СКФО в 2014 г.¹

Муниципальное образование	Показатели					
	Миграционный прирост, чел.	Средняя заработная плата, руб.	Отгружено товаров собственного производства, тыс. руб.	Удельный вес убыточных предприятий, %	Инвестиции в основной капитал, тыс.руб./чел.	Численность врачей, чел.
Владикавказ	-2475	23734	8115442	38	60316	3653
Нальчик	-1489	23044	19034507	34	3800,7	1945
Баксан	-423	17829	807516	36	785	243
Назрань	+258	22495	1572025	31	1772	519
Грозный	-2320	25837	5316114	34	27683	2286

Кроме того, для южнороссийских регионов характерна многоукладность хозяйственных систем, вызванная исторически сложившимся разделением труда и целым набором специфических территориальных особенностей. Например, доля хозяйств населения и крестьянских фермерских хозяйств в сельскохозяйственном производстве в республиках Северного Кавказа составляет около 50%, тогда как в среднем по России данный показатель варьируется в пределах 20%.

Отмеченная высокая асимметрия в уровнях социально-экономического развития этих регионов становится все более заметным импульсом для исследователей региональной проблематики по поиску возможностей формирования новых внутри- и межсистемных взаимосвязей центр-периферийного развития для достижения сбалансированности региональных систем [1–5]. Как отмечают Ю.С. Колесников и Ж.Д. Дармилова, в настоящее время речь идет о двухуровневом характере этих процессов на Северном Кавказе: необходимо решить задачу первой волны модернизации – завершить индустриализацию на одних территориях и одновременно осуществить модернизацию в современном контексте перехода к инновационной экономике [5] – в других.

¹ Составлено по данным Росстата: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/munr.asp?base=munst83.

Принимая во внимание, что (это иллюстрируют данные табл. 1) осуществление модернизационных преобразований за счет собственного инвестиционного потенциала анализируемых регионов не представляется возможным, решение данных задач, по мнению авторов, лежит в плоскости рационального использования потенциала многоукладности экономики Северного Кавказа. При этом под «рациональностью» в данном контексте понимается максимально полный учет возможностей всех существующих укладов в решении экономических и социальных задач.

Следует отметить, что в современных исследованиях многоукладность рассматривается в двух аспектах, отражающих противоположные точки зрения:

– как проблема, свидетельствующая о межотраслевых и структурных перекосах [7];

– как фактор, способный сформировать определенные конкурентные преимущества [6, 8, 9].

С.А. Никольский справедливо отмечает, что уклад определяется не только типом технологий, но и теми идеологическими и культурно-духовными новациями, которые включаются в уклад как в результате усилий отдельных индивидов, так и через систему общественных и государственных институтов и организаций [10]. То есть экономическую ткань уклада формируют наряду с технологической и социально-экономической компонентами также и этническая структура региона, правовая и политическая среда. При этом сочетание данных компонент как в рамках одного, так и разных укладов обеспечивает синергетический эффект соединения потенциалов территорий и формирование новых возможностей для экономической деятельности хозяйствующих субъектов.

В связи с этим при разработке стратегии модернизации экономики Северного Кавказа необходимо учитывать наряду с производственными отношениями специфику социально-психологических, политических, этнокультурных отношений, а также экономических отношений повседневной жизни, поскольку отрицание и игнорирование многоукладности экономики при разработке экономической политики регионов приводит к ущемлению интересов отдельных категорий населения.

Как показывают результаты анализа ресурсов модернизации экономики Северного Кавказа [11, 12], перспективы использования потенциала многоукладности экономик горных территорий осложняются наличием институциональных и инфраструктурных дефицитов, сдерживающих процессы диффузии инноваций из центра на территории с отсталыми укладами. В результате такие территории, даже обладая определенным инновационным потенциалом, становятся поставщиками ресурсов модернизации, тем самым функционируя в рамках сырьевой и транзитной моделей развития. Другими словами, можно говорить о преобладании в настоящее время центростремительной модели внутрирегиональных взаимодействий, для которой характерны существенные контрасты в уровне развития отдельных территорий региона, обусловленные направленностью ресурсных потоков от периферии в региональные центры, концентрируя в них ресурсы модернизации.

Все перечисленные факторы позволяют сделать вывод о том, что вектор стратегии регионального развития, ориентированный на модернизацию экономики Северного Кавказа, должен быть направлен на формирование такой пространственной организации регионального воспроизводства, которая будет нацелена на рациональное вовлечение и использование потенциала территорий с отсталыми укладами. Однако, как показывает анализ, до настоящего времени в реализуемых федеральных и региональных программах не ставится задача интеграции экономик различных типов укладов. Данные стратегические документы по-прежнему ориентируются на преимущественную поддержку «полюсов роста» как опорных точек формируемого экономического каркаса несырьевого развития, тогда как место и роль экономик с отсталыми укладами в формируемом каркасе не определяются. Типичным примером может служить Стратегия социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа до 2025 г., где решение проблем трудоизбыточных территорий рассматривается посредством стимулирования трудовой миграции в региональные столицы [13].

По мнению авторов, возможности развития отсталых и депрессивных территорий связаны с активизацией интеграционных взаимодействий малого бизнеса периферии и крупного бизнеса региональных центров, в том числе на основе формирования кластерных образований. Однако в настоящее время имеется ряд ограничений институционального и инфраструктурного характера, являющихся непреодолимым барьером для получения государственной поддержки при реализации инновационных проектов на основе развития интеграционных связей между предприятиями разного масштаба. Так, несмотря на то, что в соответствии с ФЗ «О промышленной политике в РФ», принятым Государственной Думой 16.12.2014 г. и одобренным Советом Федерации 25.12.2014 г., предусматриваются меры по «территориальному развитию промышленности» [15], основным условием участия в конкурсе проектов развития территориальных инновационных кластеров является наличие в его структуре предприятия с годовым объемом выручки от реализации продукции не менее 1 млрд руб. [16].

Принимая во внимание, что в республиках СКФО строительные организации, предприятия пищевой промышленности, АПК, промышленности строительных материалов, которые могли бы стать потенциальными ядрами кластера и обеспечить модернизацию экономики отсталых территорий, имеют значительно меньший оборот, они становятся изолированными от инновационных процессов. Кроме того, в горных поселениях Северо-Кавказских республик, как правило, нет ресурсов, позволяющих им осуществлять кластерные проекты, ориентированные на развитие высокотехнологичного сектора экономики, имеющие приоритетную государственную поддержку. Игнорировать этот факт нельзя, поскольку реализация региональной политики является не самоцелью, а средством создания и укрепления конкурентных преимуществ территории, обеспечивающим сглаживание внутрорегиональной асимметрии социально-экономического развития.

Несмотря на то, что республики Северного Кавказа отличаются низкими социально-экономическими показателями, наличием институциональных дефицитов, неразвитостью банковско-кредитной сферы, инновационной инфраструкту-

ры и пр., что делает их инвестиционно непривлекательными и неконкурентоспособными в борьбе за ресурсы инновационного развития, даже в этих условиях они способны стать не только «поставщиком» ресурсов, но и активным участником модернизационных процессов в регионе. Так, горные территории обладают значительными неиспользованными активами, которые могут и должны быть вовлечены в процессы инновационного развития региона, в состав которого они входят. Их ресурсами модернизации могут стать также высококвалифицированные трудовые ресурсы, в том числе инженерные кадры, не трудоустроенные по специальности вследствие неразвитости инновационной компоненты производственной сферы в этих регионах.

В настоящий момент, несмотря на достаточно высокий уровень образования населения республик Северного Кавказа (табл. 2), трудовой потенциал этих республик оценивается как низкий (табл. 3) (исключение составляет Республика Дагестан) по причине высокого уровня безработицы, высокого уровня трудовой миграции и т.п.

Таблица 2

Индекс образования в регионах СКФО¹

Регион	Индекс образования
Республика Дагестан	0,856
Республика Северная Осетия – Алания	0,895
Кабардино-Балкарская республика	0,854
Карачаево-Черкесская Республика	0,875
Республика Адыгея	0,887
Чеченская Республика	0,837
Республика Ингушетия	0,799

Так, по данным Министерства регионального развития РФ об экономической и социальной ситуации в субъектах Федерации, из десяти регионов, лидирующих по доле безработных, шесть находятся в Северо-Кавказском федеральном округе. Уровень зарегистрированной безработицы в Чеченской Республике составил 41,3% от всего трудоспособного населения, в Республике Ингушетия – 21%. При этом на третьем месте с большим отрывом находится Республика Тыва – 6,7%. В то время как по данным Минрегиона, средний показатель безработицы в России составляет 2,4% от числа трудоспособных жителей. Все это, отмечает Л.А. Агузарова, свидетельствует о необходимости формирования качественно иного подхода к управлению региональным потенциалом и актуализирует теоретико-методологическое обоснование факторов и условий его развития, разработку прикладных механизмов, обуславливающих положительные качественные и количественные изменения его содержания [17].

¹ Составлено авторами на основании Доклада ООН о развитии человеческого потенциала в регионах России. *Источник:* Экспертно-аналитический портал «Гуманитарное развитие в России и за рубежом». URL: <http://gtmarket.ru/news/state/2010/10/29/2715>

Таблица 3

Рейтинговая оценка трудового потенциала регионов СКФО¹

Место в РФ	Регион	Комплексный показатель	Класс рейтинга
24	Республика Дагестан	49,67	Выше среднего
70	Республика Северная Осетия – Алания	36,96	Низкий
73	Кабардино-Балкарская Республика	36,29	Низкий
76	Карачаево-Черкесская Республика	34,75	Низкий
80	Республика Адыгея	31,59	Низкий
81	Чеченская Республика	30,46	Низкий
83	Республика Ингушетия	19,77	Низкий

Таким образом, детерминируемая новыми реалиями необходимость сбалансированного регионального развития предполагает, что формирование устойчивого экономического каркаса территории может быть обеспечено посредством вовлечения в процессы модернизации не только «точек роста», но и территорий, отличающихся отсталыми укладами. То есть речь идет о необходимости реализации потенциала многоукладности в стратегиях развития горных территорий Северного Кавказа.

Для принятия эффективных управленческих решений, направленных на повышение сбалансированности развития региона, большое значение имеет объективная и качественная оценка уровней социально-экономического развития входящих в его состав территорий. В настоящее время для сравнительной оценки показателей экономик регионов применяются методики, базирующиеся на использовании интегральных аддитивных и мультипликативных показателей, в которых, как правило, нивелируется (теряется) информация о величине отдельных факторов, определяющих их уровень развития, что не позволяет обеспечить проведение адекватной сравнительной оценки. В связи с этим возникает проблема разработки инструментария сравнительной оценки территорий по векторным критериям $U_i = (u_{i1}, u_{i2}, \dots, u_{ik})$ уровней их развития, которые демонстрируют одновременное сочетание как возрастающих, так и убывающих тенденций при изменении различных составляющих вектора социально-экономического развития. Так, по одним показателям территория P_i доминирует над территорией P_j , а по другим – наоборот, P_j доминирует над P_i .

Кроме того, сами критерии могут быть как положительно, так и отрицательно ориентированными. К числу положительно ориентированных относятся критерии, увеличение значений которых приводит к повышению значений оценки альтернативы, а к числу отрицательно ориентированных – наоборот, увеличение значений которых приводит к их понижению.

Эти обстоятельства приводят к необходимости постановки и решения задачи многокритериального выбора альтернатив из множества возможных в условиях разнонаправленной ориентации критериев.

¹ Составлено на основе данных Центра экономических исследований: Рейтинговая оценка регионов России по обеспеченности трудовыми ресурсами. URL: http://www.ecsocman.edu.ru/data/2011/05/11/1267067457/Stat_3.pdf

Задача ставится следующим образом. Допустим, что рассматривается множество территорий $P = \{P_1, P_2, \dots, P_n\}$ анализируемого региона, которое будем называть множеством альтернатив. Пусть любой произвольный элемент $P_i \in P$, $i = \overline{1, n}$, множества альтернатив $P = \{P_1, P_2, \dots, P_n\}$ оценивается вектором $U_i = (u_{i1}, u_{i2}, \dots, u_{ik})$, каждая компонента $u_{ij} \in U$, $j = \overline{1, k}$, которого представляет собой социально-экономическую характеристику альтернативы P_i (табл. 4).

Таблица 4

Социально-экономические характеристики альтернатив (центральных и периферийных территорий одного региона) $P = \{P_1, P_2, \dots, P_n\}$

		Показатели				
Альтернативы	P_1	u_{11}	u_{12}	u_{13}	...	u_{1k}
	P_2	u_{21}	u_{22}	u_{23}	...	u_{2k}
	P_3	u_{31}	u_{32}	u_{33}	...	u_{3k}
	P_4	u_{41}	u_{42}	u_{43}	...	u_{4k}

	P_n	u_{n1}	u_{n2}	u_{n3}	...	u_{nk}

К числу таких показателей относятся как характеристики социально-экономического развития территории, так и использования ими различного вида ресурсов.

К числу показателей социально-экономического развития можно отнести:

- производство валового регионального продукта (в том числе на душу населения);
- объемы промышленного производства (в том числе на одного занятого);
- среднегодовую численность населения;
- доходы на душу населения;
- производство продукции сельского хозяйства;
- инвестиции в основной капитал;
- долю инновационной продукции в ВРП и др.

Таким образом, множество альтернатив $P = \{P_1, P_2, \dots, P_n\}$ геометрически представляется множеством из n точек k -мерного пространства. Задача состоит в том, чтобы из множества альтернатив $P = \{P_1, P_2, \dots, P_n\}$ выбрать та-

кую альтернативу $P_i^* \in P$, которая является наилучшей по векторному критерию $U_i = (u_{i1}, u_{i2}, \dots, u_{ik})$. Таким образом, ставится задача многокритериального выбора, формально описываемая следующим образом:

$$\forall P_i, i = \overline{1, n}, \exists P^* / U(P^*) = \text{opt}(U(P_i)).$$

Концептуальная схема поставленной задачи многокритериального выбора представлена на рис. 1.

В соответствии с принятой гипотезой о сбалансированном развитии региона задача многокритериального выбора должна решаться не только для отдельных его территорий, но и для их групп, декомпозированных по показателям социально-экономического развития. Иными словами, вектор стратегии сбалансированного несырьевого развития экономики регионов должен быть направлен также на модернизацию экономик периферийных территорий и формироваться на основе активизации интеграционных взаимодействий малого бизнеса периферии и крупного бизнеса региональных центров. Подчеркнем, что ориентация на достижение целей сбалансированности несырьевого развития региональной экономики предполагает формирование такой пространственной организации регионального воспроизводства, которая обеспечит доступ всех территориальных образований региона и их населения к источникам инновационного развития.

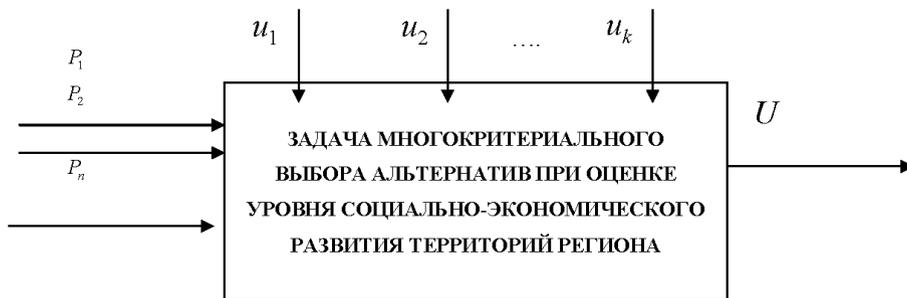


Рис. 1. Концептуальная схема постановки многокритериальной задачи оптимизации управления социально-экономическим развитием региона

Анализ отечественного и зарубежного опыта развития отсталых территорий свидетельствует о том, что наиболее полно потенциал многоукладности реализуется в сфере АПК. Причем включение в структуру субъектов интеграционных образований малых фермерских хозяйств наряду с предприятиями – отраслевыми лидерами позволяет обеспечить капитализацию ресурсов участников, а также наращивание инновационного потенциала всего региона, повышение сбалансированности его развития. Например, в Ставропольском крае ряд малых предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции, расположенных в сельских поселениях и малых городах, объединяются в логистическую цепь для противостояния крупным сетевым компаниям. Та-

кая интеграция позволяет не только повысить уровень капитализации бизнеса, но и обеспечить решение задач социально-экономического и инновационного развития территорий их локализации.

Возможна реализация и иной модели интеграции, когда формируется единая технологическая цепочка получения добавочной стоимости. В данной конструкции это, как правило, сетевые организации, когда крупное предприятие регионального центра имеет большое число рассредоточенных по периферии филиалов, между которыми осуществляется взаимное переливание материальных и нематериальных ресурсов из одного производства в другое. Такие взаимодействия возможны, например, в сфере изготовления изделий народного промысла (из меха, кожи, шерсти), производства ковров, изделий из серебра, мебели и пр.

В целом же реализация потенциала многоукладности на основе интеграции малого бизнеса (фермерских хозяйств) территорий с отсталыми укладами и крупного и среднего бизнеса региональных центров обеспечивает устойчивое развитие предприятий депрессивных и отсталых территорий, сдерживает процесс оттока ресурсов модернизационного развития, снижает долю неработающих активов, повышает уровень ресурсообеспеченности производственной деятельности и стимулирует модернизационные преобразования посредством реализации проектов с более высоким технологическим уровнем.

Таким образом, современная политика регионального развития должна учитывать, что для территорий с отсталыми укладами реализация концепции саморазвития вряд ли осуществима. Тем не менее возможно вовлечение их в модернизационные процессы на основе реализации потенциала многоукладности. Решение данной задачи предполагает ориентацию на сбалансированное развитие, обеспечиваемое соблюдением определенных пропорций между отдельными сферами производственной деятельности, имеющими различные типы укладов.

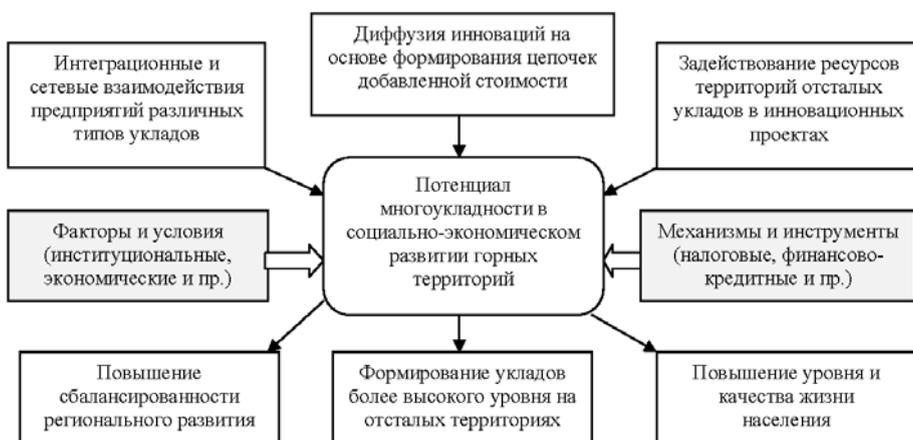


Рис. 2. Реализация потенциала многоукладности в модернизации экономики региона

Схематичное представление сущности процесса формирования и использования потенциала многоукладности в развитии экономики Северного Кавказа представлено на рис. 2.

Очевидно, что реализация потенциала многоукладности предполагает необходимость решения органами регионального управления принципиально новых задач, обусловленных необходимостью мотивации предпринимательских структур высокотехнологичного сектора экономики к развитию интеграционных взаимодействий с предприятиями малого и среднего бизнеса более низких укладов.

Реализация данных мер возможна посредством:

– государственной финансовой поддержки проектов, предполагающих интеграционные (сетевые) взаимодействия хозяйствующих субъектов различных типов укладов, ориентированных на осуществление модернизационных преобразований в регионе;

– включения в целевые программы регионального развития проектов, ориентированных на модернизационное развитие горных территорий путем вовлечения их ресурсного потенциала в инновационные проекты;

– предоставления бюджетных гарантий, налоговых льгот для частных инвесторов, осуществляющих интеграционное взаимодействие с малыми предприятиями в частности, крупных перерабатывающих производств в сфере АПК и малых фермерских хозяйств;

– оказания помощи крупным предприятиям в поиске партнеров для интеграционного взаимодействия, функционирующих на территории горных республик.

Представленные меры, по мнению авторов, позволят обеспечить модернизацию экономики горных территорий Юга России, эффективное использование их ресурсного потенциала, а также повысить сбалансированность развития региональной экономики.

Литература

1. Матвеева Л.Г., Чернова О.А. Модельный инструментарий межрегионального ресурсного обмена // Вопросы территориального развития. 2014. № 4. С. 1.
2. Афова З.А., Литягина А.С., Таова Ф.А. Методические подходы к определению императивов инновационного развития региональных экономических систем в контексте теории устойчивого развития // Устойчивое развитие горных территорий. 2015. № 34. С. 17–25.
3. Галачиева С.В., Хачетлова Е.Р. Сущность и процесс образования резервов повышения экономической устойчивости в системе хозяйственной деятельности // Устойчивое развитие горных территорий. 2015. № 34. С. 5–12.
4. Назарова Е.А. Пространственная поляризация инновационного развития муниципальных образований Новосибирской области // Креативная экономика. 2012. № 1 (61). С. 119–127.
5. Колесников Ю.С., Дармилова Ж.Д. Ресурсы модернизации многоукладной экономики Юга России // Проблемы прогнозирования. 2009. № 1. С. 60–73.
6. Берестов А.А. Формирование многоукладной экономики в аграрном секторе // Российское предпринимательство. 2012. № 4 (202). С. 118.
7. Назарова Е.А. Многоукладность экономики и технико-инновационный потенциал экономического развития России // Проблемы современной экономики. 2007. № 3. С. 23–27.
8. Лексин В. «Центр» и «периферия» в государственном управлении: каналы взаимовлияния // Вопросы государственного и муниципального управления. 2013. № 4. С. 24–37.
9. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Силуэты региональной экономической политики. Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2008. С. 142–143.

10. *Никольский С.А.* Аграрная экономика, сельская общность и проблема социально-экономических укладов [Электронный ресурс] / Институт философии Российской Академии наук. URL: <http://iph.ras.ru/page50091463.htm> (дата обращения: 20.02.2016 г.).

11. *Матвеева Л.Г., Чернова О.А.* Моделирование процессов управления ресурсными потоками в целях развития периферийных территорий // TERRA ECONOMICUS. 2013. № 3. С. 84–88.

12. *Кушнаренко Т.В.* Ресурсный потенциал и инструменты сбалансированного инновационного развития территорий макрорегионов // Государственное и муниципальное управление: учен. зап. СКАГС. 2014. № 3. С. 57–65.

13. *Стратегия социально-экономического развития СКФО до 2025 года* [электронный ресурс] // Интернет-портал «Вестник Кавказа». URL: <http://www.vestikavkaza.ru/analytics/obshestvo/26725.html> (дата обращения: 20.02.2016).

14. *Matveeva L.G., Nikitayeva A.Y., Chernova O.A.* Prospects of development of the southern russian regions in the context of macroeconomic instability // La Pensee (Paris). 2014. Т. 76. № 9. С. 43.

15. *Федеральный закон от 31.12.2014 № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации»* [Электронный ресурс] // Информационно-правовой портал КонсультантПлюс.. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/?frame=2 (дата обращения: 20.02.2016).

16. *Объявление о формировании перечня пилотных программ развития инновационных территориальных кластеров от 19.03.2012* [оф. сайт] / Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/t_sections/innovations/politic/doc20120319_001/ (дата обращения: 20.02.2016).

17. *Агузарова Л.А.* Методология и инструментарий формирования региональной системы развития социально-трудового потенциала отсталых территорий. Ростов н/Д, 2012.

Kosolapova N.A., Matveeva L.G., Chernova O.A. Southern Federal University (Rostov-on-don, Russia). E-mail: natkos@aaanet.ru. E-mail: matveeva_lg@mail.ru. E-mail: chernova.olga71@yandex.ru

MODELS OF POTENTIAL DIVERSITY IN DEVELOPMENT STRATEGIES OF REGIONS.

Keywords: regional strategy, diversity, modernization development.

The article is aimed at substantiation of possibility of modernization of region development on the basis of rational use of the potential of diversification of the economies of its territories and the development of corresponding modeling tools. Diversity is not seen as a problem, indicating structural distortions in the economy of the region, and as a phenomenon that allows the region a competitive advantage. For the regions of the South of Russia is characterized by a significant differentiation in terms of socio-economic development. This is caused by historically developed division of labor and specific territorial characteristics. The implementation of modernization reforms at the expense of their own economic potential of the regions with backward modes is not possible. The solution of these tasks, according to the authors, lies in the plane of the rational use of the potential of the diversity of the region's economy. Opportunities for the development of the backward and depressed areas are associated with the intensification of integration interaction of small business and the periphery of major regional business centre, including through the development of cluster formations. It is shown that the North Caucasus republics with the backward modes have the resources of modernization. The measures aimed at the development of integration interaction in the region. It is concluded that the use of the proposed tools will allow regions with a mixed economy to develop a strategy for regional development based on the rational complement of the potentials of the individual modes.

References

1. Matveeva L.G., Chernova O.A. Model'nyj instrumentarij mezhregional'nogo resursnogo obmena. Voprosy territorial'nogo razvitiya, 2014, no. 4, p.1.

2. Afova Z.A., Litjagina A.S., Taova F.A. Metodicheskie podhody k opredeleniju imperativov innovacionnogo razvitiya regional'nyh jekonomicheskikh sistem v kontekste teorij ustojchivogo razvitiya. Ustojchivoe razvitie gornyh territorij, 2015, no. 34, pp. 17-25.

3. Galachieva S.V., Hachetlova E.R. Sushhnost' i process obrazovaniya rezervov povysheniya jekonomicheskoy ustojchivosti v sisteme hozjajstvennoj dejatel'nosti. Ustojchivoe razvitie gornyh territorij, 2015, no. 34, pp. 5-12.
4. Nazarova E.A. Prostranstvennaja poljarizacija innovacionnogo razvitija municipal'nyh obrazovaniy Novosibirskoj oblasti. Kreativnaja jekonomika, 2012, no. 1 (61), pp. 119-127.
5. Kolesnikov Ju.S. Darmilova Zh.D. Resursy modernizacii mnogoukladnoj jekonomiki Juga Rossii. Problemy prognozirovaniya, 2009, no. 1, pp. 60-73.
6. Berestov A.A. Formirovanie mnogoukladnoj jekonomiki v agrarnom sektore. Rossijskoe predprinimatel'stvo, 2012, no. 4 (202), pp. 118.
7. Nazarova E.A. Mnogoukladnost' jekonomiki i tehniko-innovacionnyj potencial jekonomicheskogo razvitija Rossii. Problemy sovremennoj jekonomiki, 2007. no. 3, pp. 23-27.
8. Leksin V. «Centr» i «periferija» v gosudarstvennom upravlenii: kanaly vzaimovlijaniya. Voprosy gosudarstvennogo i municipal'nogo upravleniya, 2013, no. 4, pp. 24-37.
9. Ovchinnikov V.N., Kolesnikov Ju.S. Silujety regional'noj jekonomicheskoy politiki [The subjects of regional economic policy]. Rostov n/D, Izd-vo JuFU, 2008, pp. 142-143.
10. Nikol'skij S.A. Agrarnaja jekonomika, sel'skaja obshhnost' i problema social'no-jekonomicheskikh ukладov. Institut Filosofii Rossijskoj Akademii nauk. Available at: <http://iph.ras.ru/page50091463.htm> (accessed 20 February 2016)
11. Matveeva L.G., Chernova O.A. Modelirovanie processov upravleniya resursnymi potokami v celjah razvitija periferijnyh territorij. TERRA ECONOMICUS, 2013, no. 3, pp. 84-88.
12. Kushnarenko T.V. Resursnyj potencial i instrumenty sbalansirovannogo innovacionnogo razvitija territorij makroregionov. Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie. Uchenye zapiski SKAGS, 2014, no. 3, pp. 57-65.
13. Strategija social'no-jekonomicheskogo razvitija SKFO do 2025 goda. Internet-portal «Vestnik Kavkaza». Available at: <http://www.vestikavkaza.ru/analytics/obshestvo/26725.html> (accessed 20 February 2016).
14. Matveeva L.G., Nikitayeva A.Y., Chernova O. A. Prospects of development of the southern russian regions in the context of macroeconomic instability. La Pensee (Paris), 2014, V. 76, no. 9, pp. 43.
15. Federal'nyj zakon ot 31.12.2014 N 488-FZ «O promyshlennoj politike v Rossijskoj Federacii». Informacionno-pravovoj portal Konsul'tantPljus. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_173119/?frame=2 (accessed 20 February 2016).
16. Ob#javlenie o formirovanii perechnja pilotnyh programm razvitija innovacionnyh territorial'nyh klasterov ot 19.03.2012. Ministerstvo jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii. Available at: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc20120319_001/ (accessed 20 February 2016)
17. Aguzarova L.A. Metodologija i instrumentarij formirovaniya regional'noj sistemy razvitija social'no-trudovogo potenciala otstalyh territorij [Methodology and instruments of formation of regional system of socio-labor potential of underdeveloped areas]. Rostov n/D, 2012, 320 p.

УДК 657.6-051:334.735

DOI: 10.17223/19988648/34/4

Л.П. Наговицина, Б.А. Аманжолова

СОЦИАЛЬНЫЙ АУДИТ В УПРАВЛЕНИИ И ЗАЩИТЕ КООПЕРАТИВНОЙ ДЕМОКРАТИИ

Статья посвящена решению актуальной проблемы сохранения принципа кооперативной демократии в управлении современными потребительскими обществами. Авторы представляют основные этапы развития кооперативного движения России, которые иллюстрируют важность демократического членского контроля для сохранения основных идей кооперации. Острота проблем возрождения демократического членского контроля в современных условиях подтверждается анализом статистической информации о деятельности региональных союзов Сибирского федерального округа. В качестве инструмента защиты кооперативной демократии авторами предлагается социальный аудит, так как именно его применение способствует комплексной оценке социальной ответственности кооператива перед пайщиками, сотрудниками и обществом.

Ключевые слова: социальный аудит, кооперативы, демократический контроль, социальная ответственность.

Результаты деятельности потребительской кооперации России свидетельствуют о необходимости трансформации методов традиционного ведомственного контроля, которые ориентированы на ретроспективную оценку финансового и имущественного состояния кооперативов и предполагают доминирование в составе контролируемых параметров финансовых показателей. Такая ситуация ограничивает реализацию контрольных функций в интересах пайщиков, потребителей, так как не оценивается степень их участия в деятельности кооперативной организации, удовлетворенности качеством обслуживания. При этом Концепция развития потребительской кооперации до 2015 года предусматривала создание **единой информационной системы, которая должна включать** полные и достоверные сведения о пайщиках: их количестве, размерах взносов, деятельности в потребительском обществе, возможностях по участию в заготовительной деятельности, приобретению товаров в торговых точках потребительской кооперации, личных материальных потребностях¹.

Создание такой единой информационной системы на практике целесообразно лишь при условии формирования системы целостного учетно-аналитического обеспечения, ориентированного на удовлетворение потребности пайщиков в достоверных сведениях о функционировании кооперативов, что будет способствовать активизации их экономического участия в финансово-хозяйственной деятельности.

По нашему мнению, формирование целостной системы учетно-аналитического обеспечения деятельности кооперативов должно базировать-

¹<http://www.rus.coop/union/91610/91611>

ся на методах социального аудита. Потребительские кооперативы в отличие от коммерческих структур строятся на демократических началах: массовости, открытости, добровольности, равноправии членов; заботятся о подготовке и переподготовке кадров, кооперативном просветительском образовании; улучшении труда и быта своих членов. Все это составляет основу кооперативных принципов, обязательных для всех форм кооперации и типов кооперативов.

Кооператив – демократическая организация, которая находится под постоянным контролем своих членов. Поэтому один из основополагающих кооперативных принципов (второй после принципа добровольного и открытого членства) сформулирован как демократический членский контроль со стороны пайщиков.

В 1995 г. на XXXI конгрессе, посвященном 100-летию Международного кооперативного альянса, в Декларации о кооперативной идентичности принцип демократического членского контроля принят в такой формулировке: «Кооперативы – демократические организации, контролируемые своими членами, которые принимают активное участие в выработке политики и принятии решений. Мужчины и женщины, работающие в качестве избранных представителей, подотчетны членам кооператива. В первичных кооперативах у всех членов равные права при голосовании (один член – один голос), а кооперативы более высоких уровней также организованы в соответствии с демократическими принципами» [1].

Механизмом реализации кооперативной демократии выступает прежде всего общее собрание – высший орган управления в потребительской кооперации, который правомочен рассматривать и принимать решения, имеющие принципиальное значение для функционирования кооператива: утверждение устава, основных направлений деятельности, избрание председателя и членов совета, членов ревизионной комиссии, определение размера вступительного и паевого взносов, прием и исключение пайщиков из потребительского общества, вхождение в союз и выход из союза, размер и порядок распределения доходов, отчуждение недвижимого имущества, реорганизация и ликвидация потребительского общества и др.

И.А. Коряков, один из видных кооперативных теоретиков, в монографии «Принципы кооперативного движения» обращает внимание на то, что «кооперативы принадлежат своим членам, а избранные ими руководители ответственны за свои действия перед пайщиками во время выборов и в течение всего периода действия их мандата». И там же: «Контроль за деятельностью кооператива со стороны пайщиков является основным гарантом уверенности в том, что кооператив работает на их благо. Иначе он может попасть под влияние других групп или незаинтересованных в кооперации лиц, например, недобросовестных членов правления, совета или работающих по найму лиц, инвесторов и т.п.» [2. С. 71].

Членский контроль, равные права пайщиков при голосовании (один член – один голос) отличают проявление демократии в кооперативном секторе от других секторов экономики. Если потребительское общество придерживается основ демократии, то одновременно сохраняет автономию и независимость.

Остановимся на наиболее актуальных проблемах демократии, но в начале небольшой экскурс в историю кооперативного движения России.

Более 100 лет назад кооперативы России стали объединяться в союзы. Образование союзов в условиях нарастания конкуренции, сопровождающее развитие капитализма в России, представляло собой объективный процесс и характеризовало новый этап становления кооперативного движения.

В 1908 г. возник Московский союз потребительских обществ, объединивший многие потребительские общества России. Создание первых союзов в Сибири относится к 1910–1915 гг.

Объединение в союзы изначально преследовало главную цель – закупку у солидных производителей и поставщиков товаров высокого качества, крупными партиями, а следовательно, по низким ценам, что обеспечило кооперативам получение прибыли, пайщикам – покупку товаров по справедливой цене, а также доходы (бонус) на забор товаров.

В эти годы союзы чаще всего создавались не на уставе, а на договоре и только после того, как доказывали свою востребованность в качестве эффективных помощников потребительских обществ, объединение оформлялось уставом. Таким образом, целью объединения потребительских обществ в союзы была масштабная оптовая торговля, недоступная для отдельных кооперативов.

В годы советской власти мотивацией интеграции кооперативов в союз, а также вступления физических лиц в кооператив служила возможность приобретения дефицитных товаров, которые в условиях централизации управления распределялись по потребительским обществам через союзы, их оптово-складскую сеть. Других источников приобретения непродовольственных и продовольственных товаров, кроме тех, которые производились в самих кооперативах или закупались ими у местных производителей, не существовало. Оптовые базы, находящиеся, как правило, в ведении союзов всех уровней, получая и распределяя товарные ресурсы, поставили в зависимое положение потребительские общества.

Таким образом, поменялись экономические отношения между союзом и потребительскими обществами. Суть перемен состояла в том, что потребительские общества стали зависеть от союзов. Союзы утверждали планы, определяли границы хозяйственной независимости, а вернее, зависимости низовых звеньев от вышестоящих, контролировали хозяйственную и финансовую деятельность, устанавливали штатное расписание, диктовали размеры оплаты труда работникам. Руководители практически назначались, выборы превратились в формальную процедуру. Потребительская кооперация выродилась в государственную систему, основы демократии были нарушены, членские и паевые отношения деформировались. Кооперативная собственность безвозмездно отчуждалась на основе постановлений правительства.

Закон «О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации» создал основу для восстановления принципов демократии, автономии, независимости [3].

Этот небольшой экскурс в историю понадобился для того, чтобы разобратся в истоках сложившихся неправомερных и неравноправных отношений в системе между потребительскими обществами и союзами всех уровней,

а также причинах пассивного отношения пайщиков к управлению и демократическому членскому контролю за финансово-хозяйственной деятельностью, использованием кооперативной собственности, соответствием организаций, именующих себя потребительскими обществами, кооперативному статусу. Ущерб нанесен кооперативной идеологии как таковой, основам демократии, особенно демократическому членскому контролю, о котором можно сказать, что в большинстве организаций он существует лишь формально.

Большую угрозу сохранению потребительской кооперации, в частности сохранности кооперативной собственности, на наш взгляд, заключают в себе процессы создания на базе потребительской кооперации обществ с ограниченной ответственностью. Справедливость таких выводов подтверждается результатами анализа показателей деятельности потребительской кооперации Сибирского федерального округа (СФО). В качестве информационной базы для анализа нами использованы сведения статистических сборников Центросоюза Российской Федерации «Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации» за ряд лет [4, 5, 6].

В первую очередь считаем необходимым представить информацию о некоторых тенденциях, сложившихся в организационной структуре потребительской кооперации СФО (табл. 1).

Таблица 1

**Организационная структура Центросоюза РФ, региональных союзов
потребительских обществ СФО за 2011–2013 гг.**

Наименование союзов	Потребительские общества, ед.			Общества с ограниченной ответственностью, созданные на базе потребительской кооперации, ед.		
	на 01.01.2012	на 01.01.2013	на 01.01.2014	на 01.01.2012	на 01.01.2013	на 01.01.2014
Центросоюз	2721	2762	2699	772	1184	1196
<i>Сибирский</i>	572	574	546	82	176	179
Республики						
Алтай	13	13	10	–	–	–
Бурятский	30	30	27	5	4	4
Тувинский	18	16	16	13	13	14
Хакасский	20	19	18	3	11	10
Алтайский	170	158	159	10	49	44
ККПО «Северное содружество»	8	8	7	–	–	–
Иркутский	49	49	48	5	5	6
Кемеровский	48	50	46	–	–	–
Новосибирский	129	128	127	22	61	61
Омский	32	44	31	8	18	24
Томский	35	36	35	5	2	4
Забайкальский	20	23	22	11	13	12

Данные по региональным союзам Сибирского федерального округа свидетельствуют о значительном росте числа обществ с ограниченной ответственностью по состоянию на 31 декабря 2013 г. по сравнению с сопоставимыми данными на 31 декабря 2012 г. Только в трех региональных союзах –

Республики Алтай, Кемеровском и ККПО «Северное содружество» отсутствуют общества с ограниченной ответственностью. В Хакасском, Алтайском, Новосибирском и Омском региональных союзах число обществ с ограниченной ответственностью за два года увеличилось вдвое. Очевидно, что такие изменения не способствуют сохранению кооперативной собственности, а также реализации демократического контроля со стороны членов кооператива.

Для выделения региональных союзов, в которых ситуация с сохранением основного звена – потребительского общества – существенно ухудшилась за анализируемый период, нами осуществлен анализ динамики числа потребительских обществ и обществ с ограниченной ответственностью (табл. 2).

Таблица 2

Динамика числа потребительских обществ и обществ с ограниченной ответственностью Центросоюза РФ, региональных союзов потребительских обществ СФО за 2011–2013 гг.

Наименование союзов	Темпы изменения числа потребительских обществ (цепные), %		Темпы изменения числа обществ с ограниченной ответственностью (цепные), %	
	на 01.01.2013	на 01.01.2014	на 01.01.2013	на 01.01.2014
Центросоюз	101,5	97,7	153,4	101,0
Сибирский	100,3	95,1	214,6	101,7
Республики Алтай	100,0	76,9	–	–
Бурятский	100,0	90,0	80,0	100,0
Тувинский	88,9	100,0	100,0	107,7
Хакасский	95,0	94,7	366,7	90,9
Алтайский	92,9	100,6	490,0	89,8
ККПО «Северное содружество»	100,0	87,5	–	–
Иркутский	100,0	98,0	100,0	120,0
Кемеровский	104,2	92,0	–	–
Новосибирский	99,2	99,2	277,3	100,0
Омский	137,5	70,5	225,0	133,3
Томский	102,9	97,2	40,0	200,0
Забайкальский	115,0	95,7	118,2	92,3

Данные таблицы демонстрируют значительный рост (по состоянию на 01.01.2013 г.) числа обществ с ограниченной ответственностью при одновременном сокращении числа потребительских обществ по Хакасскому, Алтайскому и Новосибирскому союзам. При этом в Омском и Томском союзах аналогичная ситуация наблюдалась в 2013 г. по сравнению с предыдущим периодом. Дальнейшее исследование проведено именно по деятельности перечисленных союзов.

В связи с созданием обществ с ограниченной ответственностью и снижением роли потребительских обществ кооперация все больше теряет привлекательность среди пайщиков, о чем свидетельствует анализ численности пайщиков по системе Центросоюза, региональных союзов СФО, что позволяет констатировать снижение их численности (табл. 3).

Снижение численности пайщиков наблюдается по системе потребительской кооперации России, Сибирского федерального округа. В пяти региональных союзах СФО, по которым мы отметили отрицательные тенденции в организационной структуре, в 2012 г. наблюдалось сокращение численности

пайщиков, за исключением Хакасского союза потребительских обществ. В 2013 г. по-прежнему сокращается численность пайщиков в Новосибирском и Томском областных союзах потребительских обществ.

Таблица 3

**Динамика численности пайщиков Центросоюза РФ, региональных союзов
потребительских обществ СФО за 2011–2013 гг.**

Наименование союзов	Численность пайщиков, тыс. человек			Темпы изменения численности пайщиков (цепные), %	
	на 01.01.2012	на 01.01.2013	на 01.01.2014	на 01.01.2013	на 01.01.2014
Центросоюз	3587,0	2879,9	2627,2	80,29	91,23
<i>Сибирский</i>	245,3	186,5	172,3	76,01	92,39
Хакасский	8,9	8,9	9,0	100	101,12
Алтайский	22,6	17,6	19,0	77,82	107,95
Новосибирский	67,4	26,9	16,0	39,94	59,48
Омский	37,3	37,1	37,2	99,48	100,27
Томский	11,1	10,1	10,0	91,20	99,01

В качестве основной причины сокращения численности пайщиков можно выделить экономическую непривлекательность членства в кооперативах, которая, в свою очередь, сформирована в результате отсутствия системной и прозрачной политики экономического участия пайщиков в деятельности потребительских обществ. Так, отсутствие методики учета экономического участия пайщиков не позволяет им получать кооперативные выплаты. В большинстве кооперативов отсутствуют лицевые счета, которые должны вестись на каждого пайщика. Поэтому не выплачиваются дивиденды на паевой капитал. Очевидно, что отсутствие достоверной информации об использовании кооперативной собственности и финансовых результатах деятельности создает препятствия для действенного демократического членского контроля со стороны пайщиков.

В результате отрицательного влияния сокращения численности пайщиков на наличие собственных оборотных средств значительно ухудшились результаты деятельности в 2013 г. по сравнению с предыдущим периодом (табл. 4).

Таблица 4

Динамика результатов деятельности Центросоюза РФ, региональных союзов потребительских обществ СФО за 2011–2013 гг.

Наименование союзов	Финансовый результат, всего, тыс. руб.			Темпы изменения прибыли, %	
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
Центросоюз	+ 3467336	+3898854	+3527226	112,45	90,47
<i>Сибирский</i>	+ 540136	+596178	+457370	110,38	76,72
Хакасский	+ 10195	+10772	+6211	105,66	57,66
Алтайский	+ 104632	+97451	+79129	93,14	81,20
Новосибирский	+ 183839	+197338	+162031	107,34	82,11
Омский	+ 13197	+25265	+21397	191,45	84,69
Томский	+ 20083	+27123	+11283	135,05	41,60

В 2013 г. отмечалось существенное снижение темпов изменения прибыли по всем пяти региональным союзам. Однако наиболее низкие темпы отмечены в Хакасском и Томском региональных союзах. Следующим показателем, характеризующим привлекательность потребительской кооперации для пайщиков, при условии, что они одновременно являются сотрудниками и собственниками, выступает среднемесячная заработная плата (табл. 5).

Таблица 5

Динамика среднемесячной заработной платы с учетом выплат социального характера по системе Центросоюза РФ, региональных союзов потребительских обществ СФО за 2011–2012 гг.

Наименование союзов	Среднемесячная заработная плата, руб.			Темпы изменения среднемесячной заработной платы, %	
	2011	2012	2013	2012/2011	2013/2012
<i>Центросоюз</i>	10722	11938	12987	111,34	108,79
<i>Сибирский</i>	10207	11215	12299	109,88	109,67
Хакасский	10679	11707	13024	109,63	111,25
Алтайский	8588	9458	10095	110,13	106,74
Новосибирский	10519	11661	12790	110,86	109,68
Омский	8213	8392	8877	102,18	105,78
Томский	12517	13701	15776	109,46	115,14

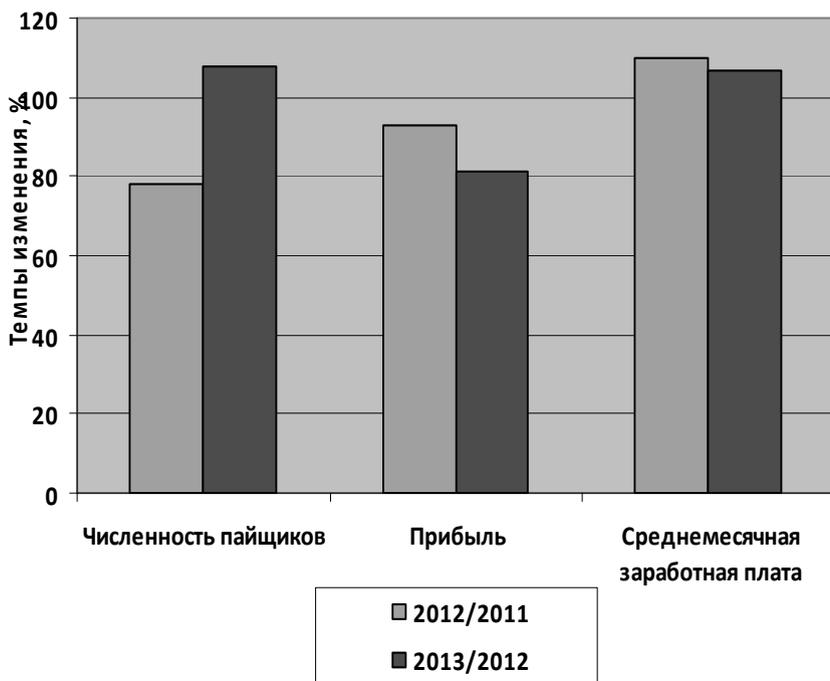


Рис. 1. Динамика показателей деятельности Хакасского регионального союза потребительских обществ за 2011–2013 гг.

По всем региональным союзам наблюдается рост среднемесячной заработной платы, однако темпы снижения прибыли несопоставимы с темпами роста заработной платы. Представим соотношение динамики численности

пайщиков, среднемесячной заработной платы и прибыли по двум региональным союзам (рис. 1, 2).

По Хакасскому союзу можно отметить, что при положительном изменении численности пайщиков наблюдается снижение темпов изменения прибыли. По Новосибирскому областному союзу наблюдается снижение численности пайщиков и прибыли (рис. 2).

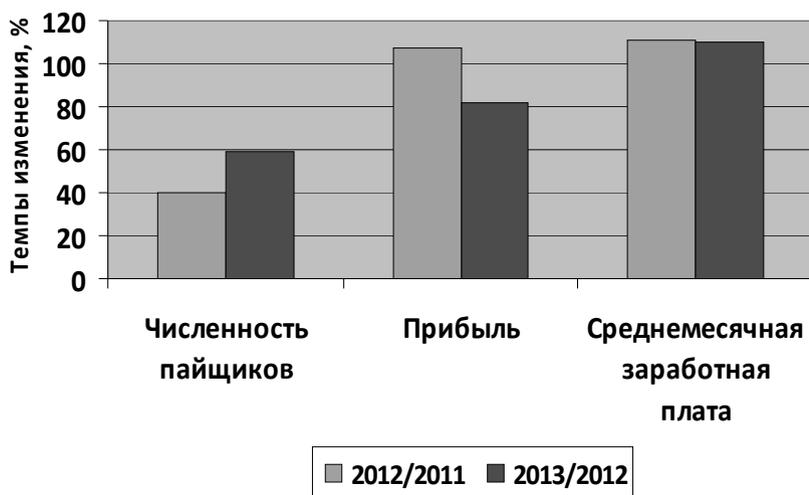


Рис. 2. Динамика показателей деятельности Новосибирского областного союза потребительских обществ за 2011–2013 гг.

Таким образом, анализ показателей деятельности региональных союзов СФО за 2011–2013 гг. позволил выявить проблемы, решение которых тесно связано с применением демократического членского контроля со стороны пайщиков. Дело в том, что решения по поводу кооперативной собственности, реорганизации действующей структуры, политики экономического участия пайщиков взаимосвязаны между собой и требуют участия пайщиков, а современная ситуация характеризует недостаточный уровень контроля в системе управления в целом и контроля со стороны пайщиков в частности.

В современной ситуации очевидно принижение роли демократического членского контроля, практическое отсутствие заключений по результатам внешнего аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности. При этом традиционные методы ревизии хотя и способствуют выявлению потерь и фактов хищения товарно-материальных ценностей, но не могут противодействовать отчуждению объектов недвижимости. Идеология и инструментарий ревизии не обеспечивают идентификацию фактической деятельности потребительских обществ в соответствии со статусом кооператива.

Еще век назад А.В. Чаянов писал, что управление каждого кооперативного аппарата ответственно перед теми, кого оно непосредственно обслуживает [7. С. 298]. А.В. Чаянов понимал централизацию не как отчуждение от собственности, а как право на основе тебе принадлежащей собственности стать владельцем гораздо большего. Не отчуждение твоего, а совладение большим.

Эту последнюю мысль высказал один из известных сторонников кооперативного движения Томской области Николай Нестеренко в брошюре «Кооперация – это со-владение». Он писал: «Аппарат кооперативной централизации восходит снизу вверх, его каждое вышестоящее звено обслуживает, обеспечивает успех нижестоящего, будучи подотчетным и зависимым от него. Кооператор заплатит деньги только за реальную работу» [8. С. 33]. А далее, говоря о восстановлении пайщиков в экономических правах, пишет: «Нам не удастся сделать без прав экономического дольщика, со-владельца предприятия. Право на свой пай, право на получение дохода в зависимости от размеров этого пая – только они ставят пайщика выше аппарата кооперативного предприятия. Возвращают кооперации ее демократическую природу» [8. С. 56].

Остается к этому добавить: только возвращение кооперации к демократическим принципам позволит выстроить нормальные экономические отношения между потребительскими обществами и союзами, между пайщиками и потребительскими обществами.

Одним из инструментов управления кооперативом, возрождения демократии выступает учет и контроль, осуществляемый как демократический членский контроль, а также ревизия, осуществляемая, как правило, союзами. По нашему мнению, традиционных для кооперации форм контроля в современных условиях недостаточно, так как значительно расширяется предметная область и задачи контроля. Актуальными задачами кооперативного контроля в современных условиях выступают оценка активности пайщиков, соблюдения принципов демократического членского контроля, провозглашенного Декларацией о кооперативной идентичности, социальной политики, качества управления всеми группами субъектов деловых отношений на основе экономики участия.

Таким инструментом должен стать социальный аудит, способный вынести суждение о *соблюдении действующего законодательства, процессов и процедур кооперативной демократии, норм устава и внутренних регламентов, принятой социальной политики* и т.д. Идея применения инструментов социального аудита в управлении кооперативами базируется на содержании их социальной ответственности.

Социальная ответственность кооператива проявляется во взаимоотношениях с заинтересованными сторонами и отражает двойственную природу его функционирования. Влияние двойственности функционирования на социальную ответственность заключается в том, что потребительские общества созданы для удовлетворения социальных, культурных, материальных и иных потребностей пайщиков, но финансирование расходов, связанных с удовлетворением таких потребностей, осуществляется в результате предпринимательской деятельности.

Проблеме кооперативной социальной ответственности уделялось большое внимание на Региональной конференции Международного кооперативного альянса в Латинской Америке 22–25 июня 2008 г. (Сан-Хосе, Коста-Рика). Социальной ответственности посвящен доклад генерального директора МКА Яна Макдоналда. В нем отмечается, что в современном бизнесе появилась новая идеология корпоративной социальной ответственности. МКА

видит в этом угрозу кооперативному сектору экономики: «Если ранее социальная ответственность выступала отличительной особенностью кооперативного предприятия, то в настоящее время она становится повсеместно расширяющейся практикой деятельности конкурирующих с кооперацией структур бизнеса» [9. С. 334–335]. В этой связи необходимо принимать во внимание принципиальные отличия кооперативной и корпоративной социальной ответственности.

По убеждению Яна Макдоналда, корпоративная социальная ответственность подразумевает нечто, что компании обязаны выполнять, иногда даже в ущерб собственным интересам, а кооперативная социальная ответственность является добровольным принципом деятельности всех кооперативов, соблюдающих кооперативную идентичность, ценности и принципы кооперативного движения.

Следовательно, ценности и принципы кооперативного движения выступают своего рода индикаторами внешней независимой оценки и самооценки потребительскими обществами степени реализации социальной ответственности, а также определяют предметную область социального аудита (табл. 6).

Таблица 6

Ценности кооперативного движения и социальная ответственность кооперативов как основа социального аудита [9]

Ценности кооперативного движения	Параметры социальной ответственности
Человеческий потенциал пайщиков, клиентов и сотрудников	Здоровье и безопасность, обучение и развитие
Принципы	Фундаментальные ценности, воплощение корпоративной социальной ответственности в самих кооперативных организациях и вне их. Они помогают <i>идентифицировать организации, которые полностью интегрируют корпоративную социальную ответственность в собственную структуру управления и организационную культуру</i>
Сообщество как локальная и национальная инициатива	Сбережение первичного звена, его имиджа, через инициативы, касающиеся членов – пайщиков, молодежи, образования, здравоохранения, обеспечения занятости, культуры; на национальном уровне – через создание кооперативного сектора экономики, сотрудничество с государственными органами власти и управления и с субъектами негосударственного сектора экономики
Демократия	Демократическое участие в управлении, <i>демократический членский контроль</i> , образование, профессиональная подготовка, <i>выборное представительство, кооперативные дивиденды и чувство удовлетворения</i>
Развитие	Участие в международных инициативах, поддержке и взаимодействии с другими кооперативами, совместной экспертизе, разработанной в сотрудничестве с негосударственными организациями и правительствами, оказание членам кооперативов материальной помощи и предоставление продуктов по льготной цене

Таким образом, социальный аудит в потребительской кооперации важно рассматривать как форму внешнего контроля, реализуемого пайщиками, а также форму внутреннего контроля, организованного союзами потребительских обществ. При этом методы социального аудита, применяемого для ре-

шения задач, предполагающих демократический членский контроль, должны способствовать комплексной оценке соблюдения принципов массовости, открытости, добровольности, равноправия членов; политике подготовки и переподготовки кадров; высокому уровню экономического участия пайщиков в управлении. Следовательно, в социальном аудите должны комплексно применяться методы идентификации кооператива, процедуры аудита эффективности и стратегического аудита, процедуры аудита соответствия. Сочетание перечисленных методов позволит решать задачи предварительного, последующего и текущего контроля деятельности кооперативов, что на современном этапе их развития является неременным условием преодоления кризисных явлений в потребительской кооперации.

Литература

1. *Материалы* юбилейного XXXI конгресса МКА в Манчестере. М.: Центросоюз РФ, 1995.
2. *Коряков И.А.* Принципы кооперативного движения. Чита: Издательство ЗИП Сибирского университета потребительской кооперации, 1998. 235 с.
3. *О потребительской кооперации* (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Закон Российской Федерации от 19 июня 1992 г. № 3085-1 (в ред. от 23.04.2012 г.) // Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. *Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2011 год.* М.: Центросоюз РФ, 2012. 151 с.
5. *Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2008–2012 годы.* М.: Центросоюз РФ, 2013. 160 с.
6. *Основные показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации России за 2013 год.* М.: Центросоюз РФ, 2014. 169 с.
7. *Чаянов А.В.* Творцы кооперации: сб. М., 1991. 304 с.
8. *Нестеренко Н.* Кооперация – это со-владение. Томск: Том. кн. изд-во, 1989. 64 с.
9. *Макдональд Я.* О роли корпоративной социальной ответственности для общественной стратегии развития // Вестн. Белгород. ун-та потребительской кооперации. 2008. № 3.
10. *Аманжолова Б.А., Наговицина Л.П.* Теоретико-методологические аспекты внутреннего контроля и аудита в потребительской кооперации // Вестн. Белгород. ун-та кооперации, экономики и права. 2013. № 3(47). С. 125–134.

Nagovitsina L.P., Amanzholova B.A. Siberian University of consumer cooperation, Novosibirsk State Technical University. E-mail: amanzholova@corp.nstu.ru (Novosibirsk, Russia). E-mail: bibigul_1@mail.ru
SOCIAL AUDIT AS A TOOL OF MANAGEMENT AND PROTECTION OF COOPERATIVE DEMOCRACY.

Keywords: social audit, cooperative societies, democratic control, social responsibility.

The article is devoted to an urgent problem of conservation of the principle of cooperative democracy in the management of modern consumer societies. Since a cooperative society is a democratic organization, which is under the constant supervision of its members, the fundamental cooperative principle is a democratic shareholders' control. The authors present the main stages of development of the cooperative movement in Russia, which illustrate the importance of democratic shareholders' control to preserve the basic ideas of cooperation.

The performance results of consumer cooperation in Russia point to the fact that there is a need to transform traditional methods of bureaucratic control, which are focused on a retrospective assessment of the financial and material condition of cooperative societies and assume that financial indicators dominate among the monitored parameters. The urgency of the problems of revival of democratic shareholders' control in modern conditions is proved by the analysis of statistical information on the activities of the regional unions of the Siberian Federal District. The decrease in the number of shareholders is observed in the system of consumer cooperation in Russia, in the Siberian Federal District.

The authors believe that the main reason of the decrease in the number of shareholders is an economic unattractiveness of cooperative membership, which in turn is formed as a result of the lack of systematic and transparent policy of economic participation of shareholders in the activities of the consumer society. The lack of accounting methods of economic participation of shareholders does not allow them to receive cooperative payments due to irregularities in the keeping of personal accounts. Therefore the dividends on share capital are not paid.

It is obvious that the lack of reliable information on the use of cooperative ownership and financial performance creates obstacles to effective democratic shareholders' control. The authors suggest social audit to be an instrument for the protection of cooperative democracy, since it is its use contributes to a comprehensive assessment of social responsibility of a cooperative society to the shareholders, employees and society.

Thus, it is important to consider social audit in consumer cooperation as a form of external control, implemented by the shareholders, as well as a form of internal control by the Unions of Consumer Societies. The methods of social audit applied to solve problems of the democratic shareholders' control, should contribute to a comprehensive assessment of compliance with the principles of mass, openness, voluntariness, equality of members and with the policy of training and retraining and the level of economic participation of shareholders in the management.

References

1. Materialy yubileynogo XXXI kongressa MKA v Manchestere. Moscow, Tsentrosoyuz RF Publ., 1995. (In Russian).
2. Koryakov I.A. *Printsipy kooperativnogo dvizheniya* [The Principles of Co-operative Movement]. Chita, Zabaykal'skiy Institute of Entrepreneurship, Siberian University of Consumer Co-operation Press, 1998. 235p.
3. RF Federal Law "On Consumer Co-operation (Consumer Societies, their Unions)" of June 19, 1992, N 3085-1. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_608/ (accessed 14 December 2015). (In Russian).
4. Osnovnyye pokazateli sotsial'no-ekonomicheskoy deyatelnosti potrebitel'skoy kooperatsii Rossii za 2011 god. Moscow, Tsentrosoyuz RF Publ., 2012. 151 p. (In Russian).
5. Osnovnyye pokazateli sotsial'no-ekonomicheskoy deyatelnosti potrebitel'skoy kooperatsii Rossii za 2008-2012 gody. Moscow, Tsentrosoyuz RF Publ., 2013. 160p. (In Russian).
6. Osnovnyye pokazateli sotsial'no-ekonomicheskoy deyatelnosti potrebitel'skoy kooperatsii Rossii za 2013 god. Moscow, Tsentrosoyuz RF Publ., 2014. 169 p. (In Russian).
7. Chayanov A.V. *Tvortsy kooperatsii* [Co-operation Makers]. St. Petersburg, Moscow, 1991.
8. Nesterenko N. *Kooperatsiya – eto so-vladieniye* [Co-operation is Co-proprietorship]. Tomsk, Tomskoye knizhnoye izdatel'stvo, 1989. 64p.
9. Makdonal'd Ya. O roli korporativnoy sotsial'noy otvetstvennosti dlya obshchestvennoy strategii razvitiya [The role of corporate social responsibility in the public development strategy]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta potrebitel'skoy kooperatsii – Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, 2008, no. 3, pp.334-335.
10. Amanzholova B.A., Nagovitsina L.P. Teoretiko-metodologicheskiye aspekty vnutrennego kontrolya i audita v potrebitel'skoy kooperatsii [Theoretical and methodological aspects of internal controls and internal audit in consumer co-operation]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta potrebitel'skoy kooperatsii – Herald of the Belgorod University of Cooperation, Economics and Law*, 2013, no. 3(47), pp.125-134.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.1

DOI: 10.17223/19988648/34/5

О.В. Зонова

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЧЕЛОВЕКА

Качество трудовой жизни различных возрастных групп характеризуется степенью реализации ценностных ориентаций работников, сформированных еще в период до вступления в активную трудовую деятельность, а также уровнем удовлетворения потребностей и обеспечением достойных условий трудовой и «посттрудо­вой» деятельности (после выхода на пенсию). Обеспечение благополучия на разных этапах жизнедеятельности человека является приоритетной задачей социальных партнеров, в связи с чем выявление резервов повышения качества трудовой жизни не перестает быть актуальным и наполняется новым содержанием.

Ключевые слова: качество трудовой жизни, непрерывное благополучие человека, резервы повышения качества трудовой жизни.

Многогранное понятие «качество трудовой жизни» (КТЖ) определяется совокупностью различных факторов, влияющих на его формирование и реализацию. Выявление факторов, влияющих на качество трудовой жизни, и анализ условий их реализации будут способствовать формированию своевременных организационно-административных и социально-экономических решений, направленных на преодоление дефицита достойного труда путем создания благоприятных условий для всестороннего развития человека и его самореализации в процессе трудовой деятельности. Выбор целевого показателя развития социально-трудовых отношений неслучаен. Он обусловлен тем, что концепцию достойного труда в настоящее время можно признать пиком эволюции концепции качества трудовой жизни.

Принципиальным отличием авторского подхода как к анализу качества трудовой жизни, так и к анализу факторов, его формирующих, является анализ качества трудовой жизни в разрезе возрастных групп (или различных периодов жизнедеятельности человека): качество трудовой жизни в период, предшествующий трудовой деятельности; качество трудовой жизни в период активной трудовой деятельности; качество трудовой жизни в период после завершения трудовой деятельности. Автор пытается обратить внимание научной общественности на важность исследования качества трудовой жизни именно в разрезе указанных составляющих, так как в период, предшествующий трудовой деятельности, осуществляется «закладка фундамента» профессионально-квалификационного уровня работника; в период активной трудовой деятельности полученные знания имеют прикладной характер, формируются навыки и умения, способность к рационализаторству и пр.; в «послетрудовой» период (уход на заслуженный отдых) стоит задача сохранения человеческого потенциала для активной жизни. Следовательно, качество тру-

довой жизни на каждом из этапов жизни человека будет различным, что обусловлено вариативностью целей, к достижению которых стремится человек на разных этапах своей жизнедеятельности. В частности, на первых этапах вхождения в трудовую жизнь (от рождения до окончания обучения в общеобразовательном учреждении) индивид сталкивается, прежде всего, с необходимостью выбора направления профессионального обучения, здесь же закладываются мотивы к профессиональной деятельности. В период активной трудовой деятельности (до пенсии) индивиду важны перспективы карьерного роста, возможность повышения квалификации, условия труда, заработная плата, участие в принятии управленческих решений и, как следствие, удовлетворенность трудом. В период завершения трудовой деятельности доминирующими становятся вопросы пенсионного обеспечения и организации досуга [1. С. 24–25].

Согласно выбранному алгоритму исследования далее целесообразно перейти к выявлению факторов, являющихся резервами повышения качества трудовой жизни на каждом из этапов его формирования.

Анализ научной литературы показал, что факторы, определяющие качество трудовой жизни, практически у всех авторов совпадают, различаются лишь критерии классификации и, как следствие, их группировка. Так, К. Свилпе делит все факторы на объективные (технические, организационные, информационные, экономические, социальные и воспитательно-правовые) и субъективные (профессиональная компетентность работника, его отношение к труду и степень сознания своей ответственности; мотивы, побуждающие к труду, уровень самодисциплины и самоконтроля, способность работника организовать свой труд, работоспособность и состояние здоровья) [2. С. 111]. В.А. Цыганков подразделяет факторы формирования КТЖ на технико-организационные и социально-экономические, выделяя среди них внешние и внутренние, объективные и субъективные [3. С. 40–42].

Интересен тот факт, что каждый из подходов вызывает критику со стороны научной общественности. Так, Е.В. Остропольская отмечает, что на качество трудовой жизни влияют прежде всего субъективные факторы [4]. Эклектичным является мнение И.В. Аксеновой, В.А. Шаповаловой: субъективные факторы не оказывают существенного влияния на общее изменение качества трудовой жизни, поэтому и вовсе нецелесообразно их учитывать [5. С. 10]. Автор разделяет точку зрения В.А. Цыганкова относительно того, что реальную оценку качества трудовой жизни можно получить при анализе как объективной, так и субъективной составляющих качества трудовой жизни, так как именно субъективная оценка позволяет оценить уровень удовлетворенности трудом конкретного работника, группы работников, трудового коллектива в целом [6. С. 160]. К тому же для текущего этапа развития концепции качества трудовой жизни характерны взаимопроникновение различных концепций и междисциплинарный подход.

Анализ различных подходов к классификации факторов качества трудовой жизни показал, что в большинстве случаев их главным недостатком является ограничение практической применимости. Например, Е.Г. Жулина предлагает сгруппировать все факторы качества трудовой жизни по признаку направленности воздействия на: 1) формирующие; 2) развивающие;

3) сдерживающие [7. С. 23]. Подобная группировка факторов не совсем корректна, так как факторы априори не могут быть сдерживающими по своему определению. Сдерживающими могут быть условия, которые не дают факторам реализоваться в полной мере.

С целью нивелирования указанных выше недостатков считаем целесообразным применение для систематизации факторов качества трудовой жизни методического подхода, предложенного В.В. Смирновым, который он применил для классификации факторов, влияющих на качество жизни. Согласно В.В. Смирнову, с точки зрения возможности учета факторов для проведения мероприятий, направленных на повышение уровня жизни населения, целесообразно выделение трех основных групп факторов [8]:

1) «фоновые», влияние которых постоянно и остается неизменным в течение длительного периода времени;

2) «стартовые», отражающие социально-экономическую и политическую ситуацию в административно-территориальной единице;

3) «активные», влияние которых формирует текущее качество жизни.

По мнению автора, «фоновые» факторы по В.В. Смирнову аналогичны «формирующим» факторам по Е.Г. Жулиной. Интересен тот факт, что Е.Г. Жулина, выделяя такую группу факторов, не указывает, какие из них являются таковыми. Считаем необходимым восполнить данное упущение, разделяя точку зрения В.В. Смирнова относительно того, что «фоновыми» факторами, влияющими на качество жизни, являются: факторы географической среды (климат, степень разнообразия и привлекательности ландшафта и пр.), техногенной среды (сложившиеся населенные пункты, структура традиционного производства и занятости, географическое распределение населения и др.) и культурной среды (традиции производства и потребления, культурный уровень населения, национальные и этнографические особенности) [8]. Следуя от общего к частному, полагаем, что «фоновые» факторы качества жизни идентичны «формирующим» факторам качества трудовой жизни.

«Стартовые» факторы В.В. Смирнов делит на внешние (экономическая и политическая ситуация в стране и пр.) и внутренние (демографическая структура населения, безопасность проживания, развитость социальной инфраструктуры). Автор настоящей статьи к «стартовым» факторам по В.В. Смирнову или «развивающим» факторам по Е.Г. Жулиной, влияющим на качество трудовой жизни, относит: технико-технологический, инвестиционно-инновационный, нормативно-правовой факторы, сохраняя при этом их разбиение на внешние и внутренние. Так, например, влияние технико-технологического фактора как внешнего фактора качества трудовой жизни отражает современные достижения НТП в направлении гуманизации труда, а как внутреннего фактора – возможность либо необходимость технического перевооружения, либо модернизации конкретного производства с целью преодоления дефицита достойного труда.

Среди «активных» факторов В.В. Смирнов выделяет следующие: трудовую и предпринимательскую активность населения; развитость инфраструктуры, содействующей повышению трудовой и предпринимательской активности, заинтересованность органов власти в проведении активной социальной политики в сфере труда, занятости и др. [8]. Считаем, что «активными» факторами качества трудовой жизни являются: социально-экономический, организационно-

трудо­вой, личност­ный. Кроме того, данную группу фак­то­ров необходимо раз­бить на объек­тив­ные и субъек­тив­ные.

Факторы качества трудовой жизни с точки зрения возможности их учета для проведения мероприятий, направленных на преодоление дефицита достойного труда и повышение качества трудовой жизни, представлены на рис. 1. Необходимо отметить и тот факт, что в настоящее время условия реализации факторов повышения качества трудовой жизни можно признать неблагоприятными, порождающими неравномерность в обеспечении достойных условий труда наемных работников различных организаций и территорий.

Рассмотрим условия реализации каждого фактора в отдельности.

В целом влияние «фоновых» факторов характеризует нижнюю границу качества жизни на конкретной территории. Эти факторы определяют привлекательность административно-территориальной единицы для жизнедеятельности. В частности, влияние географического фактора на качество трудовой жизни проявляется в следующем: во-первых, трудовая деятельность работников осуществляется в различных природно-климатических условиях; во-вторых, ресурсный потенциал административно-территориальных единиц предопределяет виды экономической деятельности; в-третьих, состояние окружающей среды оказывает непосредственное влияние на состояние здоровья населения. Реальные условия реализации географического фактора свидетельствуют о деградации природной среды и угнетении человеческого потенциал [9. С. 13]. Сверхтехногенное развитие промышленной инфраструктуры сказывается на экологической обстановке. Так, негативные экологические последствия наблюдаются как на самом примитивном, обозримом уровне в виде загазованной атмосферы и качества питьевой воды, так и в скрытых формах, воздействуя на генетику последующих поколений [10. С. 21].

С географическим фактором тесно связан техногенный фактор. Его влияние на качество трудовой жизни огромно, что проявляется в следующем: «...больше автозаводов, машин, коттеджей, доли занятых тяжелым умственным трудом с физиопсихическими перегрузками. И, следовательно, выше скученность населения в протянувшихся на сотни миль «мегаполисах», состоящих из бесконечных рядов приткнутых друг к другу коттеджей, тем выше загрязнение окружающей среды, тем выше стрессы у людей на работе» [11. С. 29].

Культурный фактор также может оказывать влияние на качество трудовой жизни. Так, например, для Японии характерен закрытый рынок труда с пожизненным наймом персонала [12], чего нельзя сказать о России, большинстве европейских стран и США. Реализация культурных традиций работодателями Японии дает уверенность в завтрашнем дне и обеспечивает гарантию занятости работникам.

«Стартовые» факторы предопределяют возможные перспективы благоприятной реализации факторов качества трудовой жизни. Так, нормативно-правовой фактор является резервом роста качества трудовой жизни, так как оказывает непосредственное влияние на качество трудовой жизни – это регламентация условий труда, установление прав и обязанностей для участников трудового процесса, установление минимального размера оплаты труда и др.

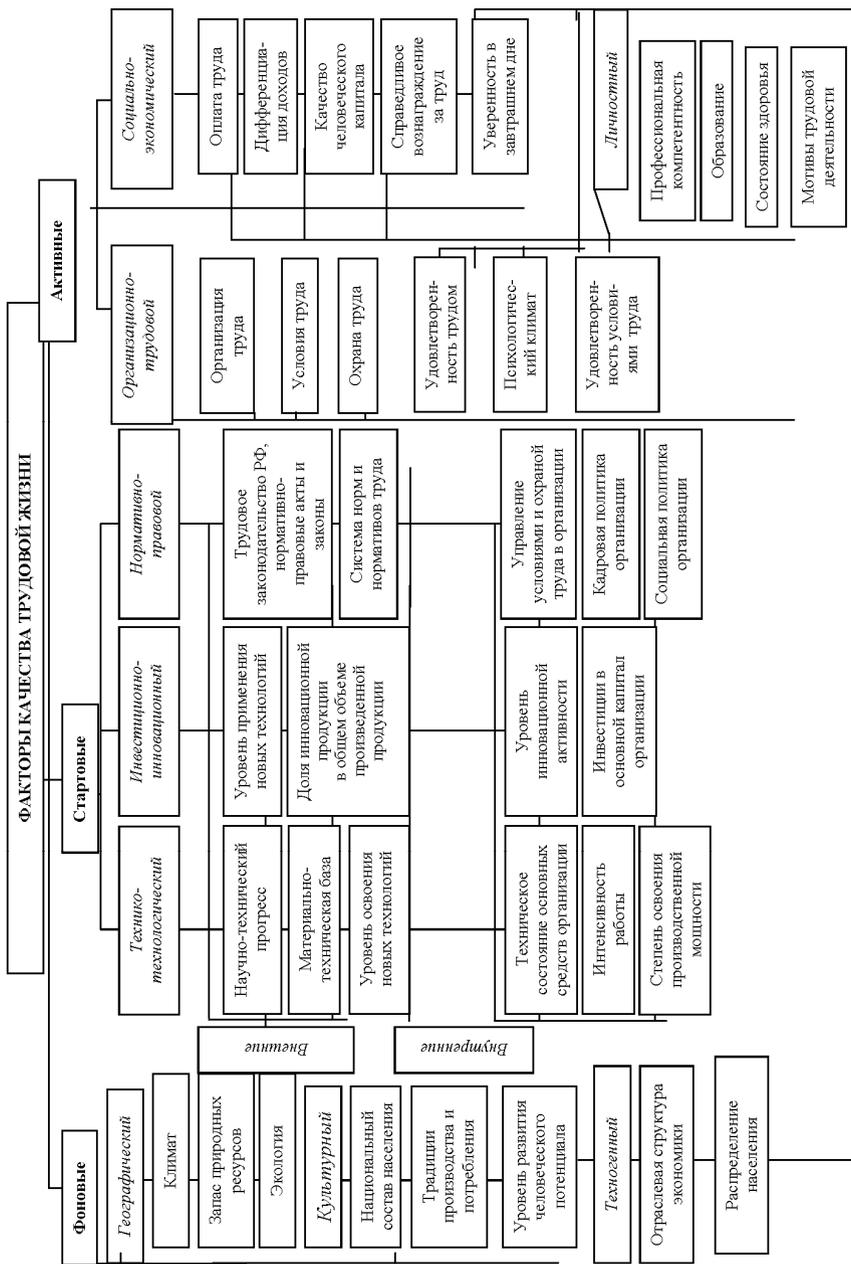


Рис. 1

Реальными условиями, сдерживающими развитие нормативно-правового фактора, несмотря на увеличение общего количества нормативно-правового обеспечения, являются отсутствие законодательной инициативы в направлении стандартизации качества трудовой жизни, декларативность реализации концепции достойного труда. Фрагментарность действующего законодательства, регламентирующего социально-трудовые отношения, приводит к частичному удовлетворению потребностей работников, что порой не обеспечивает простого воспроизводства рабочей силы. Нормативно-правовой вакуум создает свободу собственникам в погоне за сиюминутной выгодой и порождает угрозу в старении производства, его постепенной социальной и экономической деградации.

Влияние технико-технологического фактора не требует обоснования, оно очевидно: это использование средств труда, которые не требуют или незначительно требуют физических усилий человека; это и осмысленная механизация процесса труда (автоматизация), которая не сводит интеллектуализацию человеческого труда к депрофессионализации, из-за чего бы труд человека приобрел характер бессмысленной деятельности и пр. [13]. Существенным условием, сдерживающим реализацию технико-технологического фактора, является доминирование традиционных производств, для которых характерны высокая ресурсоемкость экономики, а также высокий уровень эксплуатации трудовых ресурсов в опасных и тяжелых условиях, зачастую в условиях многосменного режима работы. Дальнейшее экономическое развитие при игнорировании технико-технологического фактора возможно на экстенсивной основе и с расширенным использованием природных и человеческих ресурсов.

Преобладание традиционных производств сказывается и на реализации инвестиционно-инновационного фактора. М.К. Куманеева отмечает, что направленность инвестиций в традиционные отрасли сохраняется одновременно с замедлением инвестиционного процесса в инновационном, сельскохозяйственном и других секторах, что не обеспечивает достаточный прирост производительности общественного труда и модернизации производственно-технологической базы [9. С. 12].

«Активные» факторы качества трудовой жизни – это те, реализация которых осуществляется в данный момент времени и в данных условиях. Социально-экономический фактор при дефиците достойного труда оказывает наибольшее влияние на качество трудовой жизни. Сдерживающими условиями реализации социально-экономического фактора являются: низкий уровень заработной платы; формальное и декларативное участие работников в управлении организацией; неэффективное социальное партнерство; опережающий рост инфляции по отношению к доходам населения; усиление дифференциации доходов работников и, как следствие, социальное расслоение общества; сокращение потребления; низкий уровень качества жизни в целом и, как следствие, рост асоциальных явлений.

Учет влияния организационно-трудового фактора труда позволяет ускорить адаптацию к трудовому процессу, что повышает качество трудовой жизни работников в целом. Условия реализации организационно-трудового фактора следующие: 1) неудовлетворенность трудом наемных работников,

как следствие, нарушения нормального хода производственного процесса, выражающиеся в сбоях его ритмичности, потерях рабочего времени, отклонениях от требований технологии; 2) вредные и опасные условия труда на ряде производств, где собственники отдают предпочтение выплате компенсаций за работу во вредных и опасных условиях труда работникам вместо инвестиций в основной капитал для обеспечения безопасных условий труда; 3) высокий уровень профессиональной заболеваемости и производственного травматизма.

Личностный фактор также является весьма важным, так как от уровня внутренних притязаний работника зависит его трудовая траектория. Реальными условиями, сдерживающими развитие личностно-индивидуального фактора, являются: неудовлетворительное состояние здоровья, получение некачественного образования, неудовлетворенность жизнью (состояние фрустрации) и пр.

Факторы и условия формирования качества трудовой жизни*

Составляющие КТЖ	Факторы и условия
КТЖ в «предтрудовой» период жизни человека	Доминирующим является личностный фактор (семья, образование, здоровье, целеустремленность). Индивид в данный период (юношеский возраст до 23 лет) активен, вынослив, восприимчив, готов учиться и усваивать новую информацию, формировать трудовые навыки. Условия реализации фактора: финансовая зависимость от родителей и их ресурсные возможности, доступность образования, доступность и уровень развития здравоохранения
КТЖ в период активной трудовой деятельности	У молодого специалиста (24–35 лет) доминирующими факторами являются следующие: социально-экономический (оплата труда), организационно-трудовой (карьерный рост), личностный (накопление профессионального опыта). Условия реализации факторов: вступление в брак, рождение детей, повышение социальной ответственности, уровень образования У профессионала (36–55 лет для женщин, 36–60 лет для мужчин) доминирующими факторами являются: организационно-трудовой (удовлетворенность трудом), социально-экономический (гарантия занятости, уверенность в завтрашнем дне), личностный (состояние здоровья). Условия реализации факторов: стереотипность мышления, сложности в освоении новых видов деятельности; трудовая мобильность, уровень развития дополнительного профессионального образования и переподготовки; доступность медицинской помощи
КТЖ в «послетрудовой» период	У профессионала (старше трудоспособного возраста) доминируют следующие факторы: личностный (состояние здоровья), социально-экономический (уровень замещения пенсией трудового дохода), нормативно-правовой (изменение социальных стандартов (повышение пенсионного возраста)). Условия реализации (сдерживания) факторов: доступность медицинской помощи, размер пенсии, утрата профессиональной идентификации, неудовлетворенность жизнью, ощущение «ненужности»

*Таблица составлена автором на основе [14].

Учет факторов социальной направленности в дополнении с их субъективной оценкой должен положительно сказаться на повышении трудовой активности работника. Возможность профессионального роста, уверенность в будущем,

благоприятный климат в трудовом коллективе, общественное признание результатов труда, вовлеченность в процесс принятия управленческих решений призваны обеспечить работнику такую удовлетворенность трудом, при которой работа в данном трудовом коллективе станет для него жизненной необходимостью [6. С. 160].

В течение жизни, как было отмечено выше, цели и приоритеты работников меняются, следовательно, определенные факторы из всего их многообразия становятся доминирующими либо в период, предшествующий трудовой деятельности («предтрудоустрой» период жизни человека), либо в период активной трудовой деятельности либо в период после завершения трудовой деятельности («последтрудоустрой» период) (таблица).

Факторы качества трудовой жизни, представленные в таблице, это в основной массе «активные» факторы, приоритетность которых зависит от этапа трудовой жизни работника. В период, предшествующий трудовой деятельности, наиболее значимым фактором формирования качества трудовой жизни является личностный фактор, так как именно в этот период происходит формирование ценностно-нравственной, смысловой структуры профессионального сознания. Условиями, сдерживающими реализацию личностного фактора, являются: достигнутый уровень жизни и ресурсные возможности семьи, сокращение доступности бесплатного качественного образования и здравоохранения.

В период активной трудовой деятельности акценты смещаются: на первый план выходит профессиональная деятельность и профессиональное развитие. Здесь работник пробует себя в «новом» качестве молодого специалиста, способного конкурировать с более опытными работниками. Для укрепления своих позиций в организации, обществе преуспевающий специалист непременно продолжает свое дальнейшее профессиональное образование. Вследствие чего у молодого специалиста (24–35 лет) доминирующими становятся: социально-экономический (оплата труда), организационно-трудовой (карьерный рост, условия и организация труда) и личностный (профессиональный опыт) факторы. На данном этапе молодой специалист вступает в брак, у него появляются дети, как следствие, повышаются социальная ответственность и профессиональная активность, появляется индивидуальный стиль деятельности.

В более поздний период активной трудовой деятельности происходит стабилизация достигнутых позиций на карьерной лестнице, поэтому приоритетными у профессионала (36–55 лет для женщин, 36–60 лет для мужчин) становятся следующие: организационно-трудовой (удовлетворенность трудом), социально-экономический (гарантия занятости, уверенность в завтрашнем дне), личностный (состояние здоровья) факторы. В случае если надежды и усилия работника не оправдывают себя, то происходит профессиональное «выгорание», ощущение неудачно прожитой жизни и, как следствие, неудовлетворенность своим профессиональным статусом, снижение профессиональной активности, сужение социально-профессионального поля, психофизиологические изменения и уход на пенсию.

Условиями, сдерживающими реализацию факторов на данном этапе жизнедеятельности человека, являются: стереотипность мышления работников, неспособность осваивать новые деятельности, уровень развития дополнительного профессионального образования, переподготовки, ограниченная трудовая мобильность работников, в том числе занятых в моногородах.

В период завершения трудовой деятельности человек все больше задумывается над смыслом прожитой жизни. В данный период часто происходит переоценка жизненных ценностей, у многих появляется ощущение, что самое главное в жизни они еще не сделали. Появление большого количества свободного времени, особенно после активной трудовой деятельности в предыдущие периоды, позволяет реализовать несбывшиеся мечты. Поэтому у профессионала (старше трудоспособного возраста) доминируют следующие факторы: личностный (состояние здоровья, доступность образовательных услуг для людей третьего возраста, освоение новых общественно полезных видов деятельности (например, наставничество); социально-экономический (уровень замещения пенсией трудового дохода), нормативно-правовой (изменение социальных стандартов). Сдерживающие условия реализации факторов на данном этапе: снижение порога доступности качественной медицинской помощи вследствие замещения трудового дохода пенсионными выплатами, утрата профессиональной идентификации, неудовлетворенность жизнью, ощущение «ненужности».

Таким образом, в ходе проведенного анализа были выявлены резервы повышения качества трудовой жизни на каждом из этапов его формирования. Так, на этапе КТЖ в период, предшествующий трудовой деятельности, необходимо усилить профориентационную работу, способствующую личностному и профессиональному самоопределению. На этапе активной трудовой деятельности резервами повышения КТЖ станут повышение квалификации, в том числе самообразование и образование за свой счет, освоение смежных профессий для повышения профессионализма, использование инновационного подхода к решению текущих задач, рационализаторская деятельность. На этапе завершения трудовой деятельности – повышение активности во внепрофессиональных видах деятельности, выстраивание инфраструктуры для обучения лиц третьего возраста и вовлечение их в общественно полезную деятельность.

Литература

1. Нехода Е.В. Социальное развитие человека и изменение представлений о субъекте труда в системе трудовых отношений // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2008. № 3 (4). С. 23–45.
2. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. СПб.: Питер, 2003. 653 с.
3. Цыганков В. А. Качество трудовой жизни в России: экономическая природа, механизм формирования : автореф. дис. ... д-ра. экон. наук. М., 2006. 51 с.
4. Остропольська Е.В. Развитие социальной составляющей инновационных процессов как фактор социально-экономического роста экономики Украины // Актуальные проблемы экономики. 2006. № 2 (56). С. 127–136.
5. Аксенова И.В., Шаповалова В.А. Компоненты качества трудовой жизни разработчиков новой продукции // Вестн. Донбас. гос. машиностроительной академии: сб. науч. тр. Краматорск: ДГМА, 2009. № 3. С. 7–10.

6. Цыганков В.А. Качество трудовой жизни в России: экономическая природа, механизм формирования: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2007. 315 с.

7. Жулина Е.Г. Формирование и развитие качества трудовой жизни: теория, методология исследования, социально-экономическое управление: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Саратов, 2011. 43 с.

8. Смирнов В.В. Стандарты жизни в системе социального управления. URL: http://www.umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2005/1/Smirnov_V_V.pdf (дата обращения: 21.02.2016).

9. Куманеева М. К. Оценка инвестиционного потенциала региона промышленного типа в контексте обеспечения его устойчивого развития (на материалах Кемеровской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Барнаул, 2015. 24 с.

10. Михайлов В.Г., Гегальчий Н.Е. Некоторые аспекты эколого-экономического развития Кузбасса // Проблемы обеспечения экологической безопасности в Кузбасском регионе: сб. науч. тр. Кемерово, 1999. С. 21–35.

11. Бетушев-Лада И.В., Батыгин Г.С. О «качестве жизни» // США. Экономика, политика, идеология. 1978. № 1. С. 23–35.

12. Саханова А.Н. Новая парадигма государственного управления «Good Governance»: пример Японии как перспектива для стран СНГ // Менеджмент в России и за рубежом. 2004. № 1. С. 31–49.

13. Маркович Д.Ж. Глобальные проблемы и качество жизни // Социологические исследования. 1998. № 4. С. 131–134.

14. Жулина Е. Г. Социальные факторы формирования качества трудовой жизни. URL: http://www.iprmedia.ru/articles_studitem.php?id=57&page=0 (дата обращения: 10.02.2016).

Zonova O.V. T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University (Kemerovo, Russia). E-mail: victorindukaev@gmail.com

RESERVES OF INCREASE OF QUALITY OF WORKING LIFE OF DIFFERENT AGE GROUPS.

Keywords: quality of working life, well-being, reserves increase quality of working life.

The quality of working life of different age groups is characterized by the degree of realization of value orientations of employees, formed before the start of the employment period, and also the level of meeting the needs and ensuring the decent conditions of working and post-working activities. The fundamentals of the working quality life are laid long before the beginning of active work. Satisfaction with work, motivation of purposeful activity, desire to build a career are largely determined by the professional education, skills and general knowledge, obtained in the school, at the early stages of human life. The life does not stop in the post-working period, the "new age of balance" between the work and the leisure time appears, when there is still the power and there is still a whole life ... The modern medical technologies, a high standard of living in developed countries allow a person, ending his career, to continue the active lifestyle, to be engaged in interesting work, to be useful to society. The well-being ensuring at different stages of human life is a priority of the social partners, and, in this connection, the identification of reserves to improve the quality of working life does not cease to be relevant. The reserves of improvement of working life quality at each stages of its formation were revealed as the result of the analysis carried out by authors. Thus, it is necessary to strengthen the occupational guidance contributing to the personal self-determination at the stage of pre-working life quality. The reserves increasing the working life quality at the stage of active employment are: the professional development, including self-education and education at their own expense; mastering the related professions to improve professionalism; the use of innovative approaches to the solution of current problems, rationalization activities. At the post-working life stage they are the out-of-profession increase; development of the infrastructure for the third age training; their involvement in socially useful activities.

References

1. Nekhoda E. V. *Sotsial'noe razvitie cheloveka i izmenenie predstavleniy o subekte truda v sisteme trudovykh otnosheniy*. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2008, no. 3 (4), pp. 23-45.

2. Gorelov N. A. (Ed.). *Politika dokhodov i kachestvo zhizni naseleniya* [The policy of income and quality of life]. St. Petersburg: Piter, 2003. 653 p.
3. Tsygankov V. A. *Kachestvo trudovoy zhizni v Rossii: ekonomicheskaya priroda, mekhanizm formirovaniya*. Avtoref. diss. dr. econ. nauk [The quality of working life in Russia: economic nature, formation mechanism. Author's abstract of Dr. in Econ. Diss.]. Moscow, 2006. 51 p.
4. Ostropolska E. V. *Razvitie sotsial'noy sostavlyayushchey innovatsionnykh protsessov kak faktor sotsial'no-ekonomicheskogo rosta ekonomiki Ukrainy*. Actual Problems of Economics, 2006, no. 2 (56), pp. 127-136.
5. Aksenova I. V., Shapovalova V. A. *Komponenty kachestva trudovoy zhizni razrabotchikov noyoy produktzii*. Vestnik Donbasskoy gosudarstvennoy mashinostroitel'noy akademii [Bulletin of Donbass State Engineering Academy], 2009, no. 3, pp. 7-10.
6. Tsygankov V. A. *Kachestvo trudovoy zhizni v Rossii: ekonomicheskaya priroda, mekhanizm formirovaniya*. Diss. dr. econ. nauk [Quality of working life in Russia: economic nature, formation mechanism. Diss. of Dr. of Economics]. Moskva, 2007. 315 p.
7. Zhulina E. G. *Formirovanie i razvitie kachestva trudovoy zhizni: teoriya, metodologiya issledovaniya, sotsial'no-ekonomicheskoe upravlenie*. Avtoref. diss. dr. econ. nauk [Formation and development of the quality of working life: theory, research methodology, socio-economic management. Author's abstract of Dr. in Econ. Diss.]. Saratov, 2011. 43 p.
8. Smirnov V. V. *Standarty zhizni v sisteme sotsial'nogo upravleniya*. Available at: http://www.umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2005/1/Smirnov_V_V.pdf (accessed: 10 February 2016). (In Russian)
9. Kumaneeva M. K. *Otsenka investitsionnogo potentsiala regiona promyshlennogo tipa v kontekste obespecheniya ego ustoychivogo razvitiya (na materialakh Kemerovskoy oblasti)*. Avtoref. diss. kand. econ. nauk [Evaluation of the investment potential of industrial-type region in the context of its sustainable development (in the materials of the Kemerovo region). Athor's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Barnaul, 2015. Available at: http://www.asu.ru/science/dissert/econ_diss_sovet/documents/?page=5 (accessed: 10 February 2016). (In Russian)
10. Mikhaylov V. G., Gegal'chiy N. E. *Nekotorye aspekty ekologo-ekonomicheskogo razvitiya Kuzbassa*. Problems of environmental security in the Kuzbass region: Collection of scientific papers. Kemerovo, 1999, pp. 21-35.
11. Betuzhev-Lada I. V., Batygin G. S. O "kachestve zhizni". USA: economics, politics, ideology, 1978, no. 1, pp. 23-35.
12. Sakhanova A. N. *Novaya paradigma gosudarstvennogo upravleniya «Good Governance»: primer Yaponii kak perspektiva dlya stran SNG*. *Management in Russia and abroad*, 2004, no. 1, pp. 31-49.
13. Markovich D. Zh. *Global'nye problemy i kachestvo zhizni*. *Sociological researches*, 1998, no. 4, pp. 131-134.
14. Zhulina E. G. *Sotsial'nye faktory formirovaniya kachestva trudovoy zhizni*. Available at: http://www.iprmedia.ru/articles_studitem.php?id=57&page=0 (accessed: 10 February 2016). (In Russian)

УДК 658.3.07

DOI: 10.17223/19988648/34/6

И.В. Катковская

ОРГАНИЗАЦИЯ АУДИТА ПРОЦЕССА ПОДБОРА ПЕРСОНАЛА

В статье излагается сущность аудита процесса подбора персонала организации. Дан подробный обзор понятий «аудит», «кадровый аудит», «аудит процесса подбора персонала». Представлены этапы аудита процесса подбора персонала и осуществляемые на них исследовательские действия аудиторов. А также рассматриваются основные факторы и предпосылки формирования эффективной системы управления подбором персонала в организации. В основу настоящей статьи положены материалы курсовых работ и результаты выпускной квалификационной работы автора по проблеме.

Ключевые слова: подбор персонала, методика аудита, кадровый аудит, аудит процесса подбора.

Аудит кадровых процессов, в том числе процесса подбора персонала, в настоящее время является актуальной управленческой деятельностью. Вопросами подбора персонала занимается каждая организация в силу объективных причин, связанных с естественной текучестью работников. А если организация находится на стадии роста, то вопрос подбора становится одним из самых значимых в управлении персоналом. Кроме того, любая организация, внедряющая и реализующая систему менеджмента качества, нуждается в аудите системы управления персоналом на регулярной основе. Вместе с тем для современного состояния аудита кадровых процессов характерно довольно слабое развитие его теории и недостаток практического опыта. Множество вопросов в этой области остаются неизученными: стандартизация методики проведения аудита кадровых процессов, совершенствование и разработка показателей аудита, выделение этапов проведения кадрового аудита. Кроме того, актуальным вопросом выступает разработка методов инструментов диагностики кадровых процессов, особенно на их стратегическом уровне. Все это негативно отражается на качестве результатов аудита и его управленческой ценности. Поэтому важно, чтобы данный управленческий инструмент получил более разностороннее научно-теоретическое обоснование.

Вопросы оценки эффективности подбора персонала затрагиваются в работах таких авторов, как Е.Н. Брянцева, Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова, И.В. Мишурова, Е.В. Маслов, И.Б. Дуракова, А.А. Крылов, Ю.В. Прушинский, В.С. Половинко. Однако именно организация аудита процесса подбора персонала представлена лишь в нескольких публикациях и прежде всего в статье Т.Д. Синявца.

В данной статье непосредственно рассмотрим особенности аудита процесса подбора персонала, этапы проведения аудиторской проверки и осуществляемые на них действия аудиторов.

Для выявления понятия «аудит процесса подбора» обратимся с начала к понятиям «аудит» и «кадровый аудит». Термин «аудит» (от лат. *audit* – слушает) обычно связывают с процедурой независимой оценки, контролем, ревизией хозяйственной деятельности предприятия, системы, процесса или продукта. Согласно руководству по аудиту систем менеджмента (19011: 2011) аудит – это систематический, независимый и документированный процесс получения информации о состоянии какой-либо системы управления в организации (свидетельств аудита) и ее объективного оценивания (данные аудита), чтобы определить степень соответствия должному состоянию (критерии аудита – совокупность требований, эталон) [1. С. 1–9]. Целью аудита так или иначе является определение соответствия характеристик продукта или процесса определенным требованиям, рабочим инструкциям, техническим предписаниям, нормативным документам, а также требованиям потребителя. Таким образом, аудит направлен на оценку качества продукта или процесса и последующего его улучшения, приведение в должное состояние. Исследователи в области «кадрового аудита», «аудита кадрового потенциала» дают следующее определение данному понятию: «комплекс процедур, направленных на оценку эффективности существующей системы управления персоналом компании, соответствия кадрового потенциала компании ее целям и стратегии» [2. С. 10].

Таким образом, аудит, осуществляемый в рамках подбора персонала, заключается в общей диагностике состояния процесса по подбору кадров, оценке эффективности проводимых мероприятий по привлечению, поиску, отбору и найму кандидатов и, кроме того, оценке соответствия процесса подбора персонала кадровой политике, стратегии, целям и ценностям организации. Из вышесказанного можно сделать вывод, что аудит процесса подбора персонала выступает своего рода методом мониторинга его эффективности.

Теперь важно понять, каким образом нужно осуществлять аудит процесса подбора, на чем акцентировать внимание. Одним из ключевых условий повышения уровня признания и популяризации аудита процесса по подбору кадров в управленческой среде является описание его методики, т.е. создание определенного алгоритма исследовательских операций, обеспечивающего получение заданного результата. В настоящее время в управленческой практике еще не сформировалась какая-либо конкретная методика аудита процесса подбора для определенной группы предприятий или отдельной отрасли промышленности. В связи с этим в качестве основы для ее построения нами выбраны требования и инструкции руководства по аудиту систем менеджмента (ИСО 19011–2011 года), общепринятые в управленческой практике принципы построения процесса подбора персонала, а также алгоритм его проведения. Предполагаемая нами схема аудита процесса подбора персонала представлена на рис. 1.

Для более полного представления и понимания особенностей аудита процесса подбора персонала подробнее рассмотрим исследовательские стадии и выполняемые на них действия аудиторов.

Этап 1. Аудит процесса подбора начинается еще с разработки программы его проведения и прежде всего уточнения концепции, цели и

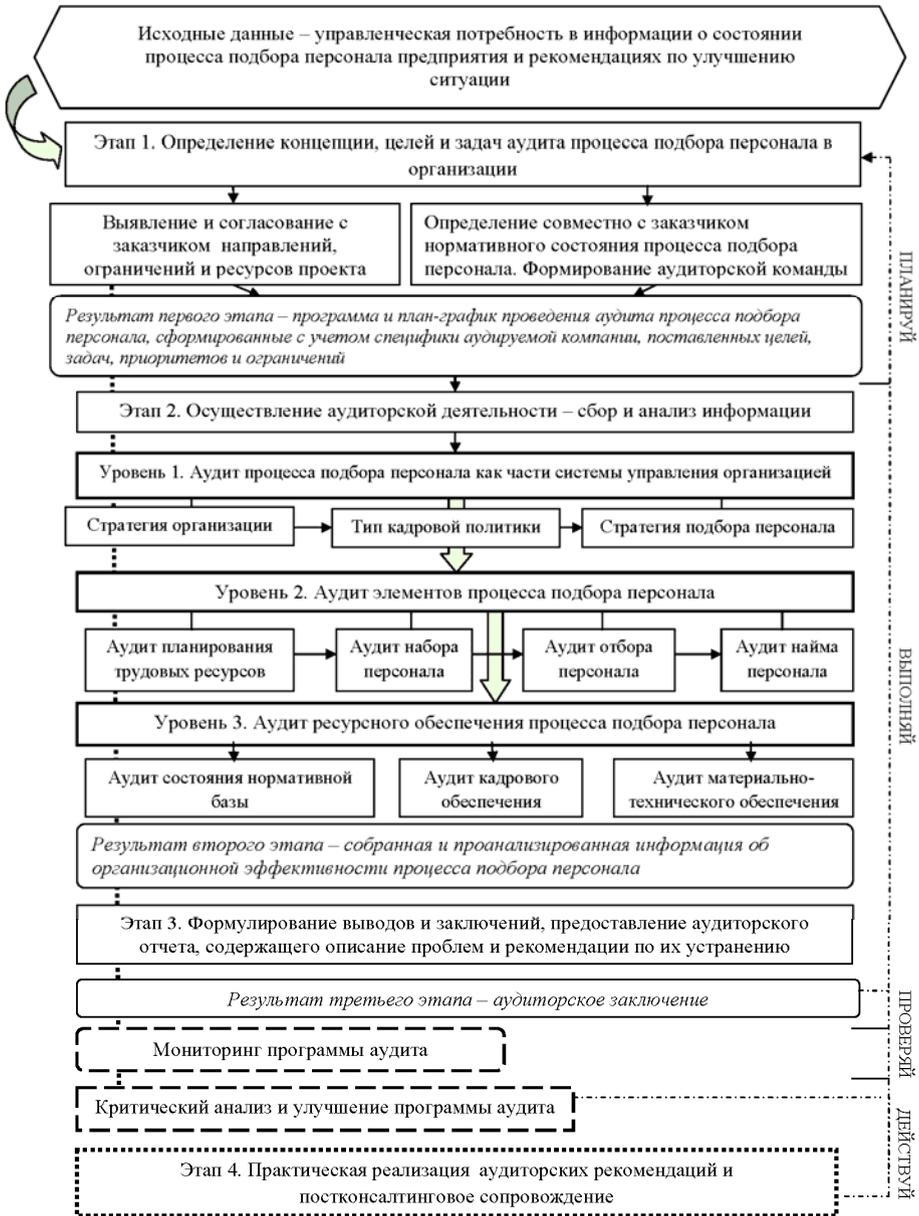


Рис. 1. Аудит процесса подбора персонала

задач исследования. Их специфика обуславливает весь последующий процесс диагностики. Определим возможные цели аудита процесса подбора персонала:

- содействие постоянному улучшению процесса подбора персонала;

- анализ существующей на предприятии процедуры подбора персонала и определение сфер ее улучшения;
- определение результативности процесса подбора для достижения конкретных целей;
- оценка совместимости и согласованности стратегии и целей процесса подбора с политикой и общими целями организации.

На базе сформированного аудиторского представления о цели и задачах аудита процесса подбора исследователи определяют и уточняют следующие моменты программы аудита:

1. *Условия и ограничения проекта.* При определении условий и ограничений проекта по аудиту процесса подбора необходимо учитывать следующее:

- продолжительность (длительность аудита в целом и его отдельных работ в частности);

- масштаб диагностики. В ходе аудита процесса подбора может исследоваться как вся система подбора, так и ее отдельные элементы, к примеру, проверка профессионального отбора, оформления трудовых отношений и т.д. Возможно также проведение «узкого» варианта аудита, в рамках которого объектом исследования может выступать процедура подбора определенной категории персонала: высококвалифицированного персонала или рабочих, а также для отдельного структурного подразделения.

2. *Ресурсы программы аудита.* При определении ресурсов проекта следует учитывать:

- финансовые ресурсы, необходимые для подготовки, проведения и улучшения аудиторской деятельности;

- наличие технических экспертов – лиц, обладающих специальными знаниями и опытом по исследуемому процессу, но не участвующих непосредственно в аудиторской деятельности;

- наличие наблюдателей – лиц, сопровождающих деятельность группы аудиторов, которые назначаются, как правило, заказчиком аудита;

- время и средства на командировки, проживание и другие потребности аудита;

- наличие информационных и коммуникационных технологий.

3. *Определение стейкхолдеров* – заинтересованных лиц, отвечающих за функции подбора персонала в организации, мнение которых будет одним из главных в процессе аудита.

4. *Выбор методов программы аудита.* В зависимости от поставленных целей и задач аудита процесса подбора нужно выбрать и определить методы результативного проведения аудита. Широкое применение в практике аудита находят количественные методы сбора первичной информации: опросы, интервьюирование, анкетирование, анализ документов, наблюдение, а также тестирование. На наш взгляд, помимо количественных методов сбора данных в ходе аудита процесса подбора персонала можно использовать также качественные методы исследования, такие как метод отдельного случая, метод кейс-стадии, групповое интервью (или фокус-группа) и ряд других.

5. *Определение нормативного состояния процесса подбора персонала.* Как уже ранее упоминалось, аудит предполагает наличие определенных

требований, эталона, на соответствие которому оценивается тот или иной процесс. Поэтому так важно на начальном этапе совместно с руководством аудируемой организации выработать это единое представление о нормативном должном состоянии процесса подбора персонала в данной организации. На наш взгляд, при определении нормативного состояния процесса подбора аудиторы должны занимать активную исследовательскую позицию.

6. *Формирование аудиторской команды.* Формирование проектной команды аудиторов является одной из важнейших задач первого этапа аудита процесса подбора. На выбор профессионально-личностных характеристик членов аудиторской команды всегда влияют размер, характер деятельности и сложность аудируемой организации, специфика целей и задач каждого отдельного проекта. Общие знания и умения аудиторов систем управления можно конкретизировать для нашей области управления подбором персонала:

- опыт в области постановки и реализации программ подбора персонала;
- знание современных методов и техник как управления организацией в целом, так и системой подбора персонала в частности;
- знание методики и методов аудита процесса подбора персонала;
- знание организационных аспектов: тип, руководство, размер, структура, функции организации; общие понятия и процессы в сфере бизнеса и управления; культурные и социальные аспекты организации;
- законодательные требования, в частности, для нашей сферы аудита процесса подбора это будет в первую очередь Трудовой кодекс РФ.

Этап 2 – сбора и анализа информации – является значимым и самым сложным, так как предполагает исследование не только отдельных элементов процесса, но и политики предприятия в целом. Такой комплексный подход к оценке процесса подбора трудоемок, но позволяет более полно проанализировать ситуацию и сделать результаты аудита качественными и достоверными. Необходимость соответствия целей процесса подбора персонала потребностям бизнеса, как первостепенного принципа функционирования любой системы, признается многими авторами [3. С. 50; 4. С. 84]. Таким образом, в рамках первого уровня оценки процесса подбора необходимо для начала собрать и систематизировать общую информацию об исследуемой организации и ее стратегических целях. В теории и практике управления сложились некоторые представления об особенностях политики в области подбора персонала в зависимости от стадии жизненного цикла организации и типа стратегии предприятия. В табл. 1 собраны и систематизированы взгляды разных авторов по данному вопросу [5. С. 138–139; 6. С. 119–141; 7. С. 74–75].

Особенности организационной культуры предприятия – это еще одна из основных предпосылок формирования стратегии подбора персонала организации. Тип организационной культуры определяет базовые ключевые компетентности кандидатов при отборе. Так, опираясь на типы культур по К. Кемерону и Р. Куинну, можно выделить следующие ключевые профессиональные навыки сотрудников для каждого типа культуры

организации: клановой, адхократической, рыночной и иерархической [8. С. 165–172].

Клановые навыки:

- ориентация на людей и процессы;
- поддержка коллег;
- работа в команде;
- управление межличностными взаимоотношениями;
- способность улаживать конфликты;
- следование моральным принципам и преданность делу.

Адхократические навыки:

- новаторство, ориентация на непрерывное улучшение;
- способность приспосабливаться к меняющимся условиям;
- обучаемость – стремление к постоянному развитию;
- опыт организационных изменений.

Таблица 1

Особенности подбора персонала на этапах развития организации

Стадия	Виды стратегий организации	Особенности процесса подбора персонала
Становление	Стратегия нового бизнеса, предпринимательство	Преобладает внешний подбор молодых талантливых, инициативных людей, новаторов, организаторов производства, обладающих высоким потенциалом к развитию Ориентация на профессиональное и карьерное развитие внутри компании Малая сменяемость ведущих сотрудников
Интенсивный рост	Стратегия динамического роста	Кадровый «костяк» занимает «топовые» позиции в компании (внутренний подбор) На стартовые позиции осуществляется активный набор молодых, инициативных сотрудников
Стабилизация	Стратегия прибыли; сохранения социальной стабильности в коллективе	Персонал развивается внутри организации (горизонтальная и вертикальная карьера) Преимущественно внутренний подбор Внешний набор узконаправленный: отбираются только необходимые специалисты, соответствующие всем требованиям должности и готовые работать в сложившейся культуре предприятия Необходимость обновления персонала, управления текучестью, уточнения стратегии отбора кадров
Спад. Сокращение производства	Стратегия ликвидации	Замораживание найма новых сотрудников Главная задача – поиск наиболее безболезненных способов сокращения занятых, сохранение ядра кадрового потенциала В это время может осуществляться внешний подбор по антикризисным позициям: высший менеджмент, антикризисные управляющие

Рыночные навыки:

- соперничество и агрессивная ориентация на превышение показателей деятельности;
- высокая активность, стремление прилагать дополнительные усилия и желание энергично трудиться;

- ориентации на обслуживание потребителей;
- ориентация на обдумывание задач и принятие решений.

Иерархические навыки:

- строгое следование правилам, стандартам организации;
- моделирование бизнес-процессов, их совершенствование, умение отслеживать детали;
- поиск и предоставление информации.

Таблица 2

Стратегии подбора персонала и условия их использования

Стратегия подбора	Условия применения
«Подбор для соответствия» (как можно более максимальное соответствие кандидата требованиям должности, базовым ценностям, целям организации)	Стабильная внешняя среда Стадия стабилизации: стратегия прибыли; сохранения стабильности в коллективе Иерархическая и клановая культуры
Поиск «новой крови» (носители иных культурных традиций, новаторы, генераторы идей)	Постоянно меняющиеся условия внешней среды Необходимость изменений на предприятии (финансовый кризис, выпуск новой продукции, новая сервисная линия и т.п.) Стратегия нового бизнеса; стратегия динамического роста, стратегия прибыли Адхократическая и рыночная культуры
«Текущая работа» (фиксация на сиюминутных требованиях к работе, выполнение стандартных, не требующих «разнообразия функций», заданий)	Производственный персонал Стабильная внешняя среда Стадия стабилизации Иерархическая культура
«Долгосрочная карьера» (фиксация на потенциальной приспособляемости работника к изменениям в организации, его профессиональной гибкости)	Менеджеры и специалисты Постоянно меняющиеся условия внешней и внутренней среды организации Стратегия нового бизнеса; стратегия динамического роста Стадия спада – необходимость антикризисного управления Адхократическая и рыночная культуры
«Подготовленные» (кандидаты, обладающие всеми необходимыми знаниями, навыками, опытом)	Экономия расходов на подготовку и обучение Стадия стабилизации: стратегия прибыли; сохранения стабильности в коллективе
«Подготавливаемые» («учить плавать легче, чем перучивать»)	Необходимость обновления персонала (стадия стабилизации) Стратегия нового бизнеса, стратегия динамического роста

После выявления вышепредставленных факторов и предпосылок мы определяем возможные стратегии подбора персонала в конкретных внешних и внутриорганизационных условиях. В табл. 2 представлено несколько подходов-альтернатив стратегий в области подбора персонала.

Таким образом, на первом уровне оценки процесса подбора анализируется действующая система, устанавливается уровень соответствия данного сегмента организационному развитию компании, а также возможности его улучшения.

На втором уровне модели оценки процесса подбора анализируется степень достижения поставленных перед ним целей. При этом следует отметить, что подбор персонала рассматривается как интегративная категория, включающая в себя мероприятия по планированию, привлечению, отбору и найму кандидатов. Эффективность функционирования каждого из этих элементов влияет на общую эффективность процесса.

Аудит планирования трудовых ресурсов предполагает анализ проводимых мероприятий в области планирования количественной и качественной потребности в персонале. Подбор персонала должен строиться на основе плана набора и четких критериев отбора кандидатов. Следовательно, на данном этапе необходимо проанализировать отчеты о численности персонала в организации, качественном составе персонала по категориям должностей, образованию, возрасту, стажу работы, а также адекватность применяемых методов расчета численности с учетом отраслевой специфики, стадии жизненного цикла, стратегии развития и других факторов. Кроме того, следует определить, какие структурные подразделения непосредственно участвуют в кадровом планировании организации и какие задачи на данном этапе решает служба управления персоналом.

Аудит набора персонала предполагает оценку следующих параметров [9. С. 165]:

- оценка перспектив внутренних и внешних методов поиска кандидатов с точки зрения ситуации на отраслевом рынке труда, кадровой политики и стратегии развития организации;

- оценка адекватности используемых методов набора относительно требований к кандидатам и категории персонала.

Аудит отбора (оценки) персонала – оценка эффективности разработанной программы оценочных процедур, методов и инструментов оценки кандидатов. Отбор соискателей – один из важных этапов процесса подбора персонала и представляет собой процедуру, посредством которой организация выбирает из перечня претендентов того кандидата, который наилучшим образом соответствует вакантной должности. Одним из основных факторов успешности процедуры отбора кандидатов является ее продуманная структура и разнообразие оценочных методик. Самое главное, чтобы для каждого отдельного случая и категории персонала применялись соответствующие наиболее эффективные методы и инструменты оценки. Кроме того, процедура оценки кандидатов должна удовлетворять следующим основополагающим принципам [10. С. 773]:

- *актуальность* – включение в систему критериев отбора кандидатов набора знаний и навыков специалистов согласно должностным инструкциям и современным требованиям;

- *максимум эффекта* – расходы на создание и внедрение системы оценки должны быть оправданными;

- *сравнимость* – возможность ранжирования специалистов по результатам оценки;

– *объективность оценки* – исключение влияния мнения специалиста, который осуществляет оценку;

– *гибкость оценки* – возможность менять набор и структуру оценочных заданий, вводить новые компетенции.

Анализ правильности оформления трудовых отношений завершает технологическую цепочку оценки процедуры подбора персонала. Он является одной из форм ревизии, поскольку направлен на определение правильности заполнения документов и выявление случаев нарушения трудового законодательства. Кроме того, здесь очень важно оценить степень информирования кандидатов при приеме на работу о предстоящей работе и организации в целом. Недостаток информации может повлечь разочарование в работе со стороны сотрудника.

На третьем уровне оценки процесса подбора персонала устанавливается наличие всех необходимых ресурсов для качественного осуществления функций по подбору кадров. Менеджмент ресурсов необходим в данном случае для поддержания в рабочем состоянии процесса рекрутинга, а также постоянного повышения его результативности.

Аудит состояния нормативной базы. Документация является первым из основных источников информации об основных характеристиках процесса подбора персонала. На данном этапе важно выявить наличие основополагающих организационных документов: положений, стандартов, регламентов и инструкций по подбору персонала, а также приказов по предприятию, устанавливающих правовые функции и конкретные организационные решения по подбору кадров.

Аудит кадрового обеспечения предполагает оценку уровня квалификации специалистов, занимающихся подбором. Такие специалисты должны обладать такими профессионально важными компетенциями [11. С. 4–7], как:

– знание основ маркетинга персонала, разработки и реализации стратегии привлечения персонала;

– умение рассчитывать численность персонала в соответствии со стратегическими планами организации;

– знание основ разработки и внедрения требований к должностям, критериев отбора и расстановки персонала;

– Владение методами и инструментами деловой оценки персонала при отборе;

– знание процедуры приема персонала в соответствии с трудовым кодексом Российской Федерации, владение навыками оформления сопровождающей документации;

– владение навыками анализа конкурентоспособности стратегии подбора и привлечения персонала.

Аудит материально-технического обеспечения заключается в оценке состояния материально-технической базы, используемой для подбора персонала. К данному виду обеспечения относятся размноженные методические материалы, тесты, анкеты, а также оборудование и программное обеспечение для осуществления рекрутинга.

Этап 3. Третьим этапом аудита процесса подбора является формирование аудиторских выводов и заключений, содержащих описание проблемных областей и рекомендаций по их устранению.

Мониторинг, критический анализ и улучшение программы аудита. В представленной нами методике аудита процесса подбора проиллюстрировано применение цикла: «Планируй – Выполняй – Проверяй – Действуй». Данный момент предполагает необходимость постоянного мониторинга, критического анализа программы аудита, определения сфер ее улучшения. Некоторые факторы могут определять потребность во внесении изменений в программу аудита процесса подбора, например, такие как продемонстрированный уровень результативности процесса подбора персонала; изменения в системе управления подбором заказчика аудита; изменения в стандартах, правовых и других требованиях, которые организация обязуется соблюдать, и т.д.

Этап 4. Постконсалтинговое сопровождение традиционно включает в себя помощь аудиторов во внедрении предложенных рекомендаций. Также в случае необходимости аудиторами организуется предоставление других консалтинговых услуг, например, таких как обучение руководителей подразделений навыкам проведения собеседования, методикам оценки кандидатов и т.д.

В ряде случаев процесс аудита подбора персонала может носить замкнутый циклический характер, где результаты третьего или четвертого этапа исследовательских операций создают основу для начала нового аудиторского проекта.

Итак, аудит процесса подбора персонала представляет собой вид управленческой деятельности по диагностике состояния системы управления подбором персонала организации. Описание последовательности и основных этапов проведения аудиторской проверки процесса подбора персонала повышает достоверность и сопоставимость выводов и рекомендаций подобного аудита, а также эффективность анализа и оценки в целом. Особенность представленной нами методики заключается в ее втором этапе сбора и анализа информации о процессе подбора. Формирование заключений о степени эффективности процесса подбора персонала осуществляется с учетом выявленной эффективности на всех трех уровнях. Причем первый уровень оценки является ключевым и одновременно трудоемким, так как предполагает диагностику стадии жизненного цикла, организационной культуры, кадровой политики, стратегии развития организации в целом и дальнейшее их сопоставление со стратегией подбора персонала. Сбой может проявиться на любом из уровней оценки, в том числе и на самом важном стратегическом уровне.

Дальнейшее изучение темы в области аудита кадровых процессов, в том числе процесса подбора персонала, предполагает выявление закономерностей и принципов аудита, совершенствование методологии и процедур проведения аудита, а также поиск и разработку инструментов диагностики кадровых процессов на каждом из уровней их оценки.

Литература

1. ИСО 19011 – 2011. Межгосударственный стандарт. Руководство по аудиту систем менеджмента ; введ. 2011-11-11. 55 с.
2. *Иванкова О.Г.* Учет, анализ и аудит управления персоналом / О.Г. Иванкова, И.В. Кальницкая, О.В. Максимочкина // Российское предпринимательство. 2014. № 1. С. 4–13.
3. *Ананьева Т.* Принципы и методы подбора персонала в компанию // Менеджмент сегодня. 2004. № 3. С. 49–52.
4. *Беляев А.А.* Системология организации / А.А. Беляев, Э.М. Коротков. М.: ИНФРА-М, 2000. 184 с.
5. *Адизес И.К.* Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. Д. Кузина / И.К. Адизес. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 512 с.
6. *Базаров Т.Ю.* Управление персоналом / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин. 2-е изд. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.
7. *Управление персоналом: учеб. для вузов / И.Б. Дуракова [и др.]; под ред. И.Б. Дураковой.* М.: ИНФРА-М, 2009. 383 с.
8. *Кемерон К.* Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. / К. Кемерон, Р. Куинн / под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001. 320 с.
9. *Синявец Т.Д.* Аудит процесса подбора персонала // Вестн. ВГУ: Экономика и управление. 2005. № 2. С. 163–169.
10. *Худяков Д.В.* Принципы оценки компетентности персонала // Конференция: проблемы геологии и освоения недр. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2013. С. 772–774.
11. *Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 080400 – управление персоналом; введ. 2010-12-24.* 20 с.

Katkovskaya I.V. National Research Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: irinka.katkovskaya@gmail.com

ORGANIZATION OF THE AUDIT OF RECRUITMENT PROCESS.

Keywords: recruitment, audit methodology, HR-audit, audit of the recruitment process.

The article describes the essence of the audit process of recruitment organization. Concepts "audit", «human resources audit», «audit of the recruitment process» are studied in details. Stages of audit process of recruitment and research actions of auditors carried out in the stages are provided. The major factors and prerequisites of building an efficient management system of personnel selection in a company are considered as well. This article is based on materials of the author's term papers and results of graduation thesis relating to the problem.

References

1. ISO 19011-2011. Interstate standard. Audit Guide management systems; introduced November 11, 2011. 55 p.
2. *Ivanova O.G., Kal'nitskaya I.V., Maksimochkina O.V.* Uchet, analiza i audit upravleniya personalom. Rossiyskoepredprinimatel'stvo, 2014, no.1, pp. 4–13.
3. *Anan'eva T.* Principy i metody podbora personala v kompaniyu. Menedzhment segodnya, 2004, no. 3, pp. 49–52.
4. *Belyaev A.A., Korotkov E.M.* Sistemologiya organizacii [Systemology organization]. Moscow, INFRA-M Publ., 2000. 184 p.
5. *Adizes I.K.* Upravlenie zhiznennym ciklom korporacii [Lifecycle Management Corporation]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber Publ., 2014. 512 p.
6. *Bazarov T.YU., Eremin B.L.* Upravlenie personalom [Personnel Management]. Moscow, YUNITI Publ., 2002. 560 p.
7. *Durakova I.B.* Upravlenie personalom [Personnel Management]. Moscow, INFRA-M Publ., 2009. 383 p.
8. *Kameron K., Kuinn R.* Diagnostika i izmenenie organizacionnoy kul'tury [Diagnosing and Changing Organizational Culture]. St. Petersburg, Piter Publ., 2001. 320 p.

9. Sinyavec T.D. Audit processa podbora personala. Vestnik VGU: EHkonomika i upravlenie, 2005, no. 2, pp. 163–169.

10. Hudyakov D.V. Principy ocenki kompetentnosti personala. Konferenciya: problemy geologii i osvoeniya nedr. Tomsk, TGU Publ., 2013. pp. 772–774.

11. Federal state educational standard of higher education in the direction of preparation 080400 personnel management; introduced December 24, 2010. 20 p.

УДК 330.322.4

DOI: 10.17223/19988648/34/7

Т.И. Коломиец

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ КАК ИНСТРУМЕНТ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРИОРИТЕТОВ НА РЫНКЕ ТРУДА

Новым в настоящей статье является подход к инвестиционному проекту как индикатору приоритетов на рынке труда, аккумулирующему ряд системных требований к целям и условиям реализации инвестиционных решений. Обосновывается, что инвестиционный проект уже на этапе подготовки имеет все основания для включения совокупности технико-технологических, социально-экономических и организационных решений, обеспечивающих базу для перераспределения финансовых ресурсов наиболее рациональным способом.

Ключевые слова: проектирование инвестиционных программ, субъекты вложений в основной капитал, карта инвестиционных проектов.

Среди составляющих социально-экономического эффекта при реализации новых инвестиционных проектов их инициаторы выделяют создание новых рабочих мест как важнейшего социального ориентира, связанного с повышением качества жизни населения региона.

В региональной социально-экономической политике проектное финансирование пришло на смену процессам выравнивания уровней экономического развития, характерным для периода последнего десятилетия XX в. В Стратегии социально-экономического развития Сибири, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 июля 2010 г. № 1120-р, также выражена четкая позиция федерального центра по отношению к проблемам макрорегиона Сибирь. Особенностью действующей версии документа стал акцент на инвестиционный проект, в отличие от поддержки традиционных отраслевых комплексов Сибири как ключевого направления финансирования развития, присущего прежней версии Стратегии.

Для того чтобы мотивировать бизнес и власти территорий на поиск конкурентных преимуществ, а также минимизировать издержки растущей коррупционной составляющей, важнейшие финансовые ресурсы были сконцентрированы в федеральном центре. Их доля в общей сумме налогов и сборов, собранных на местах, превысила 80%. Регионы, на которые была перенесена основная тяжесть вопросов, связанных со снятием нарастающей социальной напряженности, оказались в сложном финансовом положении.

Если говорить конкретно о налогах, опираясь на пример одного из развитых инновационных регионов СФО, Томской области, то только 29% суммы, или 41 млрд из собранных в 2015 г. 140 млрд налоговых рублей, было оставлено на территории¹ [1. С. 1]. Без программ создания новых промышленных и социальных объектов на базе государственно-частного партнерства и значительной доли проектного финансирования со стороны государства выполнение стратегических задач в этих условиях не может быть осуществлено. Закономерно, таким

¹ По данным бюджетно-финансового комитета Законодательной Думы области.

образом, что инвестиционный проект становится инструментальным условием сосредоточения технико-технологических, социально-экономических и организационных решений, эффективная реализация которых позволяет перераспределять основные финансовые ресурсы наиболее рациональным способом.

Каждый из 12 субъектов, входящих в Сибирский федеральный округ (и не только они), развивает свои инвестиционные стратегии, соотносясь с имеющимися природно-ресурсным и социально-экономическим потенциалами. Обобщающим показателем для оценки инвестиционного процесса являются вложения в основной капитал. Определим динамику названных показателей на конкретном примере, для чего проведем с учетом вышеназванных позиций аналитический обзор доступных в пользовательском формате инвестиционных проектов Томской области.

Позиция Томской области в сфере инвестиций в основной капитал по видам экономической деятельности и инвестиций на душу населения может быть определена согласно официальной информации органов государственной статистики Российской Федерации и ее субъектов. К ним относятся затраты на строительство, реконструкцию (включая расширение и модернизацию) объектов, которые приводят к увеличению их первоначальной стоимости, а также затраты на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, производственного и хозяйственного инвентаря, на формирование рабочего, продуктивного и племенного стада, насаждение и выращивание многолетних культур.

По данным о структуре инвестиций в основной капитал, измеренных по видам основных фондов в процентах от их общего объема, обнаруживаем следующее. В 2010–2013 гг. область сократила инвестиционные вложения в жилища, здания (кроме жилых) и сооружения, но существенно увеличила вложения в машины, оборудование и транспортные средства (44,0% в 2013 г. против 27,5% в 2010 г.). Это при том, что, согласно усредненным данным по Российской Федерации, в целом показатели вложений в машины и оборудование за период, напротив, сократились, что отражает более выгодную позицию региона.

По доле инвестиций в основной капитал на душу населения (в фактически действовавших ценах) Томская область заняла в 2013 г. 19-е место среди 85 субъектов Российской Федерации, уступив в регионах Сибирского федерального округа только Красноярскому краю, разместившемуся на 14-м месте в РФ.

Однако в 2014 г. к уровню 2013 г. в экономике Томской области наблюдается снижение объема инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах до 95,4% [2]. При этом в составе инвестиций в основной капитал по-прежнему преобладают инвестиции, направленные в деятельность по добыче полезных ископаемых, доля которых в 2014 г. составила 43,5% от общего объема инвестиций. Правда, индекс физического объема добычи к уровню 2013 г. уменьшился в 2014 г. до 90,2%.

Согласно данным, опубликованным в начале 2016 г., в области произошло и незначительное снижение индекса промышленного производства: в 2015 кризисном году на 0,6% по сравнению с 2014 г. [3].

Приведенные здесь выборочные данные, раскрывающие объем и динамику инвествложений СФО и Томской области в основной капитал, предваряют анализ имеющихся данных по важнейшим инвестиционным проектам региона, успехи которого в отраслях перерабатывающего сектора признаны очевидными.

Источниковой базой для обзора инвестиционных проектов Томской области могут служить: инвестиционный портал по обмену инвестиционными проектами и предложениями инвесторов «Биржа инвестиционных проектов» [4]; обобщенные и размещенные рейтинговым агентством «Эксперт РА» по данным администраций регионов сведения о крупнейших инвестиционных проектах Сибирского федерального округа; Государственный реестр проектов, получивших бюджетные ассигнования Инвестиционного фонда РФ (Минрегионразвития); инвестиционные проекты и предложения Томской области (Каталог инвестиционных проектов; Каталог инвестиционных предложений), размещенные на официальном портале администрации Томской области [5].

В структуре 100 крупнейших (по необходимому объему инвестиций) из 200 инвестпроектов, выявленных в 2011 г. Expert.ru для реализации на территории Сибирского федерального округа, преобладают такие направления, как транспортная инфраструктура, энергоносители, добыча черных и цветных металлов, лесная промышленность, городское и птицеводческое хозяйство, лечебно-оздоровительные комплексы.

Их суммарное число в Красноярском крае – 17, в Республике Бурятия и Томской области – по 16, в Иркутской области – 13, в Алтайском крае – 9, в Забайкальском крае – 7, в Республике Тыва и Кемеровской области – по 5, в Новосибирской области – 4, в Республике Хакасия – 2. Эти отрасли являются традиционными для инвестпроектов бизнеса в регионах Сибири, что отражает, по мнению экспертов, факт отсутствия эффективного управления инвестиционными процессами на уровне регионов [6].

Вместе с тем исследование Всемирного банка выявило: показатели отдельных субъектов Российской Федерации в период с 2011 г. значительно превосходят результат России, которая представлена Москвой. По ряду этих показателей в числе лидеров – субъекты Сибирского федерального округа. В целом, несмотря на различия в социально-экономическом развитии отдельных регионов, Сибирь позиционируется как территория, привлекательность которой для инвесторов очевидно растет. Важно при этом, что направленность инвестиций не ограничивается сырьевым сектором, что подтверждается стратегическими приоритетами регионов. Администрация Томской области одной из первых в СФО поставила перед собой задачу сменить вектор развития территории с сырьевого на инновационный, и сегодня регион позиционируется как «территория умных инвестиций». Томская область привлекает инвесторов, готовых развивать высокотехнологичные производства в сферах информационно-коммуникационных технологий, приборостроения, разработки новых лекарственных препаратов и материалов для медицины, силовой электроники и энергетики.

Данные к анализу инвестпроектов, реализуемых в России, предоставляет также портал «Инвестиционные проекты России». Данный интернет-ресурс

позволяет получить доступ к более чем 6 000 заявленным к реализации и реализуемым инвестиционным проектам в промышленном и гражданском строительстве с использованием открытых и закрытых источников. Среди открытых – 8 000 электронных и печатных СМИ, сайты администраций 85 регионов России; пресс-релизы и вебсайты участников проектов: транскрипты федеральных и региональных телеканалов и радиостанций. Сумма инвестиций по проекту, как правило, составляет более 200 млн руб. Допускается неполная и прогнозная информация. Очевидно, что представленные к презентации на интернет-портале Томской области проекты выполнены с соблюдением заданного обозначенным выше порталом формата.

Безусловно, с точки зрения охвата ключевых отраслей и видов деятельности эти проекты отвечают основным миссии и приоритетам инвестиционных вложений бизнеса и администрации Томской области, с привлечением средств Российской Федерации. Однако непредвзятый взгляд на уже заявленные в инвестпроектах показатели, в основном соответствующие утвержденному стандарту формы заявки, требует дополнительных комментариев.

• Прежде всего, в целом ряде инвестиционных проектов отсутствует важная информация по количеству создаваемых рабочих мест, что может быть подтверждением недостаточной проработанности комплекса взаимосвязанных и скоординированных организационно-технических и инвестиционных условий их реализации. Необходимость или целесообразность внесения в представляемый инвестпроект ряда условий может быть инициирована решением главы администрации региона или муниципального образования и внесена в прилагаемую форму карточки инвестиционного проекта.

Для примера можно сослаться на приложение к Постановлению одного из глав администраций Республики Крым от 24 февраля 2015 г., озаглавленного «Краткое описание инвестиционного предложения (проекта)», где помимо разделов, касающихся общей стоимости, потребностей в инвестициях, источников и форм инвестирования, социальной эффективности и стадий реализации проекта, есть обязательный пункт (№ 11) «создание рабочих мест».

1. Название предложения (проекта).
2. Место реализации предложения (проекта).
3. Общая стоимость (млн руб./ млн. долл. США).
4. Потребность в инвестициях (млн руб./ млн долл. США).
5. Наименование организации – инициатора проекта.
6. Описание проекта.
7. Обеспеченность проекта (наличие земельного участка, имущественного комплекса, собственных средств, технологий и т.д.).
8. Источники и формы инвестирования.
9. Срок окупаемости проекта (лет).
10. Срок реализации проекта (лет).
11. Создание рабочих мест (чел.).
12. Стадия готовности проекта к реализации, текущее состояние, проблемные вопросы.
13. Необходимость государственной поддержки (с указанием формы).
14. Социальная эффективность проекта.

15. Контактная информация.

Часть подобной информации была оформлена в качестве Приложения к приказу Министерства регионального развития Российской Федерации от 28.02.2012 № 74 [7].

Форма вместе с тем представляется перенасыщенной дополнительными сведениями, требующимися для включения в бизнес-план проекта. Не являясь сторонником обязательного воспроизведения каждого из перечисленных в форме разделов, считаем возможным привести его полностью, тем более что функции упраздненного министерства регионального развития Кабинетом министров РФ было решено сохранить без изменения их сути, но с перераспределением по другим подразделениям. Итак, составными частями типовой карты инвестиционного проекта, согласно Приложению, являются:

1. Полное наименование инвестиционного проекта.
2. Территория реализации инвестиционного проекта.
3. Отраслевая принадлежность.
4. Цель реализации инвестиционного проекта.
5. Целевые индикаторы инвестиционного проекта (в том числе показатели объемов строительства, объемов производства или предоставляемых услуг, количество создаваемых рабочих мест).
6. Участники инвестиционного проекта: координатор(ы), ответственный(ые) исполнитель(ли), инвестор(ы).
7. Срок реализации инвестиционного проекта (в том числе сроки строительства и (или) реконструкции объектов капитальных вложений, сроки выхода на проектную мощность).
8. Стоимость инвестиционного проекта, источники и объемы финансирования инвестиционного проекта.
9. Механизмы оказания государственной поддержки.
10. Перечень объектов капитального строительства, создаваемых в рамках инвестиционного проекта:
 - наименование,
 - стоимость объекта с разбивкой по источникам финансирования,
 - право собственности (государственная, муниципальная, частная и иные формы собственности),
 - наличие землеотвода,
 - наличие проектной документации (включая смету на строительство),
 - наличие заключения государственной экспертизы проектной документации (включая смету на строительство) и результатов инженерных изысканий.
11. Показатели инвестиционной привлекательности проекта:
 - дисконтированный срок окупаемости проекта (годы),
 - IRR (внутренняя норма доходности, %),
 - NPV (чистая приведенная стоимость проекта, млн. руб.),
 - ставка дисконтирования (%),
 - бюджетная эффективность проекта (налоговые поступления в бюджеты всех уровней за период 10 лет, млн руб.).
12. Текущий статус реализации инвестиционного проекта:

- стадия реализации инвестиционного проекта (предынвестиционная стадия, реализация проекта, завершен),
- освоенные средства (по объектам и источникам финансирования) с указанием объектов, введенных в эксплуатацию.

13. План-график выполнения мероприятий по поддержке и реализации проекта.

• Далее согласно Стратегии социально-экономического развития Томской области до 2030 года, разработанной на основе требований Федерального закона от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации», Закону Томской области от 12 марта 2015 г. № 24-ОЗ «О стратегическом планировании в Томской области» и другим документам, усилия населения, бизнеса и власти сосредоточиваются на реализации Концепции создания в Томской области инновационного территориального центра «ИНО Томск», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 14 января 2015 г. № 22-р [8].

В прогнозах актуализируется значимость программ подготовки кадров для инновационного развития, а также совершенствования кадровой работы с уже трудоустроенными сотрудниками различных поколений и возрастных групп. Это требует более тесной связи научно-образовательного комплекса и прежде всего крупного бизнеса, работающего на территории Томской области.

Речь идет о крупнейших предприятиях, входящих в десять интегрированных государственных и частных холдингов: НК «Роснефть», «Газпром», «Росатом», ImperialEnergy, СИБУР Холдинг, «РуссНефть» и др. Тройка самых прибыльных предприятий рейтинга также представлена холдинговыми подразделениями: «Томскнефть» (11,99 млрд руб. при рентабельности 12,59%), «Востокгазпром» (6,08 млрд, или 23,43%) и «Газпром Трансгаз Томск» (2,27 млрд руб., или 9,17%). Именно они формируют более 65% доходов региона [9].

То же касается развития резидентов Томской экономической зоны, особенно в секторе информационных технологий и электроники. Среди них динамично развивающиеся «МэйнКонцепт–ДивИкс» (разработчик видеокодексов, 66 млн руб. в 2011 г., прирост – 39,3%), подразделения томских групп «Элекард» («Элекард Девайсез», решения в цифровых технологиях, 72,7 млн руб., 34,8%) и «ЭлеСи» («ЭлеТим», интеллектуальные электроприводы, 39,8 млн руб., 25%), и небольшие – ТНИИ «Проект» (разработка компонентов ИТ-платформ, 2,98 млн руб., 39,5%), «Центр беспроводных технологий» (телеком-оборудование для сетей LTE, 0,5 млн руб.), а также и снизившие доходы – «Монсун Мультимедиа» (разработка устройств для цифрового телевидения, 7,8 млн руб., –10,1%) и «Эмишэн» (разработка ИТ-средств мониторинга за земной корой) и др. [10].

К сожалению, о потребностях этих групп компаний в кадрах квалифицированных специалистов мало известно на территории, во всяком случае тем, кто непосредственно связан с подготовкой этих кадров. Опыт крупнейших компаний, работающих в экономике РФ в целом, и более широко популярный в научной и периодической литературе мог бы сыграть в этом отношении позитивную роль.

ОАО «НК «Роснефть» планирует расширить свои функции в реализации совместных образовательных программ с вузами путем участия в независимой оценке эффективности преподавателей профильных вузов и развить систему стимулирования лучших преподавателей, занимающихся ценной для компании научной деятельностью, через выделение грантов, направление на международные стажировки и т.д.

В Паспорт программы инновационного развития ОАО «НК «Роснефть» в 2011 г. также была включена организация производственной практики и стажировок для более 3 500 студентов из вузов-партнеров компании ежегодно.

Итак, ОАО «НК «Роснефть» также активно сотрудничает с вузами в подготовке инженерных кадров по специальностям, востребованным в компании, организуя долгосрочные (1–2 года) стажировки магистрантов вузов-партнеров по профилю получаемого образования [11].

• Наконец, при составлении заявки по инвестпроекту важнейшим условием является учет сопряженных эффектов его реализации, касающихся технико-технологических и социально-экономических параметров. Еще на первой ступени формирования совместных с государством программ финансирования инвестпроектов регионов (2010–2011 гг.) эффект социальной стабильности оценивался как создание новых рабочих мест и заработная плата новых и занятых работников. В Минрегионе было заявлено о намерении получить 130 тыс. рабочих мест по проектам общегосударственного значения, которые уже начали осуществляться, и по 23 отобраным региональным проектам – еще более 30 тыс.

Обратимся к инвестиционным проектам Томской области.

Ниже приведем перечень инвестпроектов Томской области, информация по которым размещена на сайте администрации. Дата размещения – май 2015 г. Выбор осуществляем по принципу максимально заявленных объемов финансирования, с выделением объектов инвестирования, по которым указано количество создаваемых рабочих мест.

Среди крупнейших 8 проектов выявляем объекты инвестирования, по которым указано количество создаваемых рабочих мест. Таковых оказывается всего три:

– проектирование и строительство горно-обогатительного комбината по производству циркониевого, ильменитового, рутил-лейкоксонового концентратов и кварцевого песка для стекольной промышленности при сметной стоимости проекта 5 280,00 млн руб. и предполагаемом количестве занятых – 204;

– добыча углеводородного сырья ОАО «Томскгазпром», сметная стоимость проекта – 84 620,00 млн руб., количество создаваемых рабочих мест – 316;

– создание современного завода по производству древесно-стружечных плит мощностью 350 тыс. куб. м/год. Увеличение объема лесозаготовок до 1 млн куб. м/год. Сметная стоимость проекта – 5 400,00 млн руб., количество создаваемых рабочих мест – 560.

При этом обзор приведенных инвестпроектов не позволяет обнаружить данные, включающие профессионально-квалификационные требования к претендентам на рабочие места. Это может служить косвенным признаком

отсутствия программ финансирования объектов инфраструктуры, привлекающих немало кадров сопровождения и обслуживания как на стадиях строительства, так и стадиях эксплуатации площадей.

Между тем задача создания 25 млн новых, высокотехнологичных, хорошо оплачиваемых рабочих мест для людей с высоким уровнем образования к 2020 г. не снята с повестки.

Опросы инвесторов подтверждают, что самым сложным вопросом для регионов в части привлечения инвестиций является развитие инфраструктуры, практически все регионы СФО имеют слабую собственную финансовую базу, если говорить о бюджетных средствах и развитии банковского сектора, доступность ресурсов которого практически не зависит от региональных властей.

Определяемый согласно методологии АСИ национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Сибирского федерального округа может быть воспринят только как один из возможных ориентиров при принятии решений. В нем, по результатам расчета интегрального рейтинга, Томская область занимает 8-е место среди субъектов Федерации, после Калужской, Ульяновской областей, Красноярского края, Республики Татарстан, Костромской области, представивших первую группу регионов с самыми высокими оценками, а также Тульской области и Краснодарского края, вошедших во вторую группу по итогам 2014 г. [12].

Отсюда следует, что инвестиционные проекты, развиваемые, в частности, Томской областью, нуждаются в более выверенных и точных оценках реальных и потенциальных потребностей в финансовых ресурсах, объектах инфраструктуры, формирующих мультипликативные эффекты вложений в проект. Тем более, с учетом потребностей сектора образования, ориентированного на подготовку высококвалифицированных специалистов.

Выводы. Проектное финансирование развития территорий, пришедшее на смену финансированию развития традиционных отраслевых комплексов Сибири, стало важнейшим инструментом реализации Стратегии социально-экономического развития СФО и Томской области в составе Российской Федерации. Инвестпроекты требуют максимальной ориентации на развитие высокопроизводительных видов деятельности, повышение занятости и уровня жизни на всей территории региона.

В настоящее время качество заявляемых в инвестпроектах параметров развития не соответствует новым потребностям рынка труда и рынка образовательных услуг. На стадии разработки инвестиционных проектов должны быть проведены оценочные прогнозные расчеты сроков окупаемости, выявляться целевые индикаторы (в том числе показатели объемов строительства, объемов производства или предоставляемых услуг), а также количество создаваемых рабочих мест.

Наблюдение в формате инвестиционного обзора следует переводить на уровень расчетов прямых и косвенных (сопряженных) эффектов от реализации проектов. Этап проектирования объектов для инноваций пора дополнять исследованиями на этапе прогнозирования с использованием наработанных в теории макроэкономики и теории регионального хозяйствования методов. В частности, на примере разработок, проводимых учеными Сибири и Дальнего

Востока с использованием матрицы социальных счетов региона. Разработанная ими на примере Хабаровского края структурная модель ориентирована на оценку прямых и косвенных связей отраслей топливно-энергетического комплекса с экономикой региона, что делает ее приемлемой для расчетов на уровне сырьевых отраслей экономики СФО. Проведение прогнозных расчетов должно стать, при заинтересованности инвесторов, предметом прогнозирования развития территорий, с включением в расчет потребностей регионов СФО и Томской области, в частности, в кадрах высокой квалификации.

Карта инвестиционного проекта должна выстраиваться с учетом прогнозных параметров спроса и существующего качества и предложения рабочей силы, в перспективе дополняться оценкой необходимых профессиональных компетенций кандидатов на новые рабочие места.

Литература

1. Верно расставить приоритеты: Об искусстве бюджетной навигации во время финансового шторма // Красное знамя [газ.]. 2015. 24 дек. № 186.
2. Индекс производства в Томской области незначительно сократился [Электронный ресурс]. URL: <http://fedpress.ru/news/econom/industry/> (дата обращения: 27.01.2016).
3. Сведения об инвестиционной деятельности в Томской области за 2014 год: стат. бюл. Томск, 2015.
4. Инвестиционные проекты Томской области [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inproex.ru/send>
5. <http://invest.tomsk.gov.ru/Tomsk-region-investments-projects-and-proposals>
6. Эксперт Сибирь [Электронный ресурс]. Эксперт Сибирь.
7. Об утверждении типовой формы карты инвестиционного проекта: Приказ Минрегиона РФ от 28.02.2012 № 74 [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/cons/document/cons_doc_LAW_128096/
8. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Томской области до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/467920053>
9. Томская область – территория экспортного развития // Инвестиционный портал Томской области. URL: <http://rcsme.ru/ru/news/show//09-11-2015> (дата посещения: 10.03. 2016).
10. Поиск разгонного блока // АЦ «Эксперт-Сибирь» [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/siberia/2013/19/poisk-razgonnogo-bloka/>
11. Паспорт Программы инновационного развития ОАО «НК «РОСНЕФТЬ» [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosneft.ru/attach/0/02/03/passport_pirng.pdf
12. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ / Электронный ресурс. URL: <http://www.investinregions.ru/rating/> а также http://asi.ru/upload_docs/Rating2014.pdf

Kolomiets T.I. Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: tkolom@yandex.ru
THE INVESTMENT PROJECT AS AN INDICATOR OF THE PRIORITIES IN THE LABOR MARKET.

Keywords: design of investment programs, investors in fixed assets, investment projects map.

The article presents a new approach to the investment project as an indicator of the priorities in the labor market. The author shows that it accumulates a number of system requirements for the goals and terms of the implementation of investment decisions. It is proved that the investment project is in the preparatory phase has every reason to include the aggregate technical and technological, socio-economic and organizational solutions. These solutions provide the basis for the redistribution of financial resources in the most rational way.

References

1. Vernorasstavit' priorityety: Ob iskusstvebjudzhethnojnavigaciiivremjafinansovogoshitlja // Krasnoeznamija [gaz.] 2015. 24dek. № 186. S.1.
2. Indeksproizvodstva v Tomskojoblastineznachitel'nosokratilsja [Jelektronnyjresurs] URL: <http://fedpress.ru/news/econom/industry/27.01.2016>
3. Svedenijaobinvesticionnojdejatel'nosti v Tomskojoblastiza 2014 god / Statisticheskijbullen'. Tomsk, 2015.
4. InvesticionnyeproektyTomskojoblasti / Jelektronnyjresurs. URL: <http://www.inproex.ru/send>
5. <http://invest.tomsk.gov.ru/Tomsk-region-investments-projects-and-proposals>
6. JekspertSibir' / Jelektronnyjresurs: JekspertSibir', № 1 (316)
7. Ob utverzhdeniitipovojformykartyinvesticionnogoproekta // PrikazMinregiona RF ot 28.02.2012 N 74 [Jelektronnyjresurs]
URL: http://www.consultant.ru/cons/document/cons_doc_LAW_128096/
8. Ob utverzhdeniiStrategiisocial'no-jekonomicheskogorazvitijaTomskojoblasti do 2030 goda [Jelektronnyjresurs] URL: <http://docs.cntd.ru/document/467920053>
9. Tomskaja oblast' – territorijajekspornogorazvitija //Investicionnyj portal Tomskojoblasti URL: <http://rcsme.ru/ru/news/show//09-11-2015>. Data poseshhenija 10.03. 2016
10. Poiskrazgonnogobloka//AC «Jekspert-Sibir'» Jelektronnyjresurs. URL: <http://expert.ru/siberia/2013/19/poisk-razgonnogo-bloka/>
11. PasportProgrammyinnovacionnogorazvitija OAO «NK «ROSNEFT'» / Jelektronnyjresurs. URL: http://www.rosneft.ru/attach/0/02/03/passport_pinr.pdf
12. Nacional'nyjrejtingsostojanijainvesticionnogoklimata v sub#ektah RF/ Jelektronnyjresurs: <http://www.investinregions.ru/rating/> a takzhe http://asi.ru/upload_docs/Rating2014.pdf

УДК 331.101.262

DOI: 10.17223/19988648/34/8

Д.С. Ощепкова

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Инновационная экономика обнажила зависимость материального производства от интеллекта работника. В связи с этим возникает новая научная категория – человеческий капитал, в рамках которой осуществление высокопроизводительной деятельности, приводящей к росту дохода, происходит с участием интеллектуальной собственности, под которой предлагается понимать трудовое творчество. Существование интеллектуальной собственности в идеальной форме затрудняет оценку человеческого капитала. В статье рассмотрены существующие подходы к определению человеческого капитала и его оценке, представлен их анализ, сформулированы проблемные аспекты использования. Также автором изложена индексная методика оценки человеческого капитала, учитывающая его специфику, позволяющая сформировать эффективную программу управления, а также определить направления инвестирования.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, интеллектуальная собственность, стоимостная оценка человеческого капитала, индексная оценка человеческого капитала, индекс полезности человеческого капитала.

Сегодня одной из основных тенденций мирового сообщества является переориентация экономики: переход от индустриальной к «экономике знаний» (инновационной экономике), для которой характерно замещение материальных факторов производства знаниями и информацией.

По мнению Т. Шульца и Г. Беккера, «новая экономика» — это экономика нематериальных факторов производства: человеческого капитала, интеллектуальной собственности, инновационной деятельности [1].

Реакцией на трансформацию экономики стало возникновение научной категории «человеческий капитал», предполагающей изменение роли работника в производственном процессе. Сегодня работник – это источник творческой и инновационной продуктивности, воплощенной в современном и качественном продукте.

Одним из основных препятствий к повышению коммерческой эффективности хозяйствующих субъектов в современной инновационной экономике является недостаточно полный учет нематериальных ресурсов (в том числе человеческого капитала), порождающий трудности при определении эффективного механизма управления. Трудности оценки человеческого капитала обусловлены следующими факторами:

- отсутствием единого толкования научной категории;
- основой инструментария организационно-экономического анализа – устаревшие законодательные принципы, разработанные для индустриальной экономики, в которой преобладающая доля принадлежала материальным ресурсам;

– отсутствием достаточных сведений об уникальности и принципах оценки.

В настоящее время в науке нет единства взглядов на содержание данной категории, существующие определения человеческого капитала можно подразделить на четыре основных подхода:

– деятельностный (Л. Тороу полагает, что человеческий капитал – способность производить предметы и услуги [2]);

– доходный (Т. Шульц убежден, что человеческий капитал – это имеющийся у работника запас знаний, навыков, мотиваций, который позволяет производить экономические блага более высокого качества и получать более высокий доход [3]);

– инвестиционный (по мнению А.И. Добрынина, С.А. Дятлова, Е.Д. Цыреновой, человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в той или иной сфере общественного воспроизводства, содействуют росту производительности труда и производства и тем самым влияют на рост доходов данного человека [4]);

– исторический (М.М. Критский определяет человеческий капитал как всеобщую конкретную форму жизнедеятельности, ассимилирующую предшествующие формы и осуществляющуюся как итог исторического движения человеческого общества к его современному состоянию [5]).

Несмотря на попытки всеобщего охвата человеческого капитала, представленные подходы все же носят односторонний характер, лишены универсальности и системности. В современной науке нет единого общепризнанного подхода, учитывающего особенности человеческого капитала.

Формирование единого подхода к оценке осложняет тот факт, что человеческий капитал представляет собой многоуровневую систему. Так, С. Фишер в зависимости от масштабов изучения выделяет следующие уровни человеческого капитала: индивидуальный, фирмы, региональный и национальный [6]. Базовым уровнем С. Фишер считал индивидуальный человеческий капитал, определяя его как воплощенную в человеке способность приносить доход. Однако нельзя согласиться с данным определением. На индивидуальном уровне существует человеческий потенциал – тот набор качеств, которыми обладает индивид. Данные качества не приносят доход, и только в рамках наемного труда происходит их капитализация. Таким образом, в качестве базового уровня человеческого капитала целесообразно определить человеческий капитал предприятия.

Целью данной статьи является разработка универсального определения человеческого капитала предприятия и метода его оценки.

Достижение поставленной цели осуществляется благодаря использованию таких научных методов, как системный анализ, научный анализ и синтез, обобщение, сравнительный анализ, позволяющих обеспечить получение обоснованных и достоверных выводов.

Человеческий капитал предлагается определять как систему экономических отношений между работниками, их объединениями, организациями, в которой под воздействием интеллектуальной собственности происходит

формирование, развитие и реализация человеческого потенциала в сфере общественного воспроизводства, приводящая к увеличению прибыли (или получению иных выгод). Система человеческого капитала содержит два основных элемента: человеческий потенциал и интеллектуальную собственность.

Современное экономическое знание заимствовало понятие «потенциал» из физики, где оно определяет количество энергии, которую накопила система и которую она способна реализовать в работе. По аналогии с приведенным определением человеческий потенциал можно определить как запас знаний, умений, навыков и способностей работника, обеспечивающий возможность получения дохода.

Через «итальянских» забастовок, прокатившихся по Европе в начале XX в., указала на невозможность регламентации эффективной капитализации человеческого потенциала и обнаружила существование творчества в трудовой деятельности, требующего особых механизмов управления. Именно трудовое творчество обеспечивает осуществление работником высокопроизводительной деятельности за счет снижения издержек, формирования конкурентных преимуществ, новаторства, инноваций и пр. Таким образом, можно утверждать, что творчество увеличивает степень капитализации человеческого потенциала (обеспечивает получение повышенной прибыли).

Под интеллектуальной собственностью предлагается понимать системообразующий элемент отношений человеческого капитала, представляющий собой творчество в высоко осознанной трудовой деятельности. Интеллектуальная собственность существует во всех трудовых отношениях (во всех профессиях и формах занятости), как правило, в идеальной форме.

Научная новизна представленного определения человеческого капитала заключается в рассмотрении интеллектуальной собственности внутри предприятия (как элемента человеческого капитала, удовлетворяющего потребности материального производства в интеллекте работников).

Сегодня человеческий капитал в экономическом развитии предприятия играет ключевую роль. Однако вопрос его оценки и учета в хозяйственной деятельности остается нерешенным. Основные методы оценки человеческого капитала заимствованы из западной практики и не всегда адаптированы к условиям отечественной экономики.

Таблица 1

Методы определения стоимости человеческого капитала

Группа методов	Содержание	Представители
Затратные	Определение стоимости человеческого капитала основано на оценке издержек, связанных с формированием и управлением человеческим капиталом внутри предприятия	Витстейн Т., Фарр У., Энгель Э., Дублин Л., Лотка А., Ильинский И.В.
Доходные	Стоимость человеческого капитала определяется на основе потенциального дохода (дисконтированного), получение которого возможно при использовании человеческого капитала	Беккер Г., Чисуик Б., Фишер И., Фридмен М.

В современной науке можно выделить два основных направления оценки человеческого капитала: стоимостное и экспертное. Методы стоимостного направления ориентированы на оценку человеческого капитала посредством

определения его стоимости. Можно выделить две группы методов: затратные и доходные (табл. 1).

Затратные методы объясняют отношение к работнику как активу предприятия следующими фактами:

- затраты на воспитание и образование человеческих существ являются реальными затратами;
- продукт труда работника увеличивает национальное богатство;
- расходы на работника, которые увеличивают продукт, будут увеличивать национальное богатство.

Затратные методы определения стоимости человеческого капитала включают методы: прямых затрат, конкурентной оценки и перспективной стоимости (табл. 2) [7].

Таблица 2

Затратные методы	
Название	Содержание
Метод прямых затрат	Расчет общих экономических затрат предприятия на персонал: – оплата труда (в т.ч. налоги); – затраты на улучшение условий труда; – затраты на обучение и повышение квалификации
Метод конкурентной оценки стоимости	Совокупность прямых затрат и стоимости ущерба, наносимого предприятию при возможном уходе сотрудника
Метод перспективной стоимости	Дополняет метод конкурентной оценки динамикой стоимости человеческого капитала

И.В. Ильинский выделяет в структуре стоимости человеческого капитала затраты на общее образование, специальную подготовку, здравоохранение, перемещение рабочей силы [8]. Таким образом, по его мнению, формула человеческого капитала принимает следующий вид:

$$ЧК = К_о + К_з + К_к,$$

где ЧК – человеческий капитал; $К_о$ – капитал образования; $К_з$ – капитал здоровья; $К_к$ – капитал культуры.

Капитал образования – это инвестиции в обучение, повышение квалификации работников. Капитал здоровья представляет собой инвестиции в формирование, поддержание и совершенствование здоровья и работоспособности. Капитал здоровья является несущей конструкцией, основой для человеческого капитала. Инвестиции в здоровье, его охрана, способствующие сокращению заболеваний и смертности, продлевают трудоспособную жизнь человека, следовательно, и время функционирования человеческого капитала. Состояние здоровья человека – это его естественный капитал, часть которого является наследственной. Другая часть – приобретённой в результате затрат самого человека и предприятия. В течение жизни человека происходит износ человеческого капитала. Инвестиции, связанные с охраной здоровья, способны замедлить данный процесс. Капитал культуры – это инвестиции в развитие индивидуальных интересов человека, его предпочтений, мировоззрений, расширение его кругозора.

По убеждению С.Ю. Рощина и Т.О. Разумовой, инвестициями могут быть признаны только те вложения, которые общественно целесообразны и экономически необходимы [9].

В общем виде затратные методы определения стоимости человеческого капитала не являются общеприменимыми и объективными. Элементы человеческого капитала, выделяемые для оценки (капитал образования, капитал здоровья, капитал культуры), – это скорее человеческий потенциал, обязательным условием эффективного использования которого является интеллектуальная собственность. Однако затратные методы не позволяют оценить творчество в трудовой деятельности, что приводит к возникновению противоречия – работники, «равные» по затратам, в перспективе могут обладать различной производительностью (за счет различной инициативности и новаторства), а значит, и разной ценностью для предприятия.

Наибольший интерес представляют методы определения стоимости человеческого капитала, разработанные Г. Беккером, И. Фишером и М. Фридменом, так называемые доходные. Все методы имеют общее основание – доход, который способен принести человеческий капитал.

Г. Беккер одним из первых перенес понятие «человеческий капитал» на микроуровень. Человеческий капитал предприятия он определил как совокупность навыков, знаний и умений человека. В качестве инвестиций в них Г. Беккер учел в основном затраты на образование и обучение. Он оценил экономическую эффективность образования прежде всего для самого работника. Дополнительный доход от высшего образования он определил как разницу доходов тех, кто окончил колледж, и доходов работников со средним общим образованием. Издержками образования считались как прямые затраты, так и альтернативные – упущенный доход за время обучения. Отдачу от инвестиций в образование Г. Беккер оценил как отношение доходов к издержкам, получив примерно 12–14% годовой прибыли [10].

По мнению В.В. Ключкова, несколько иной подход к оценке человеческого капитала предложил И. Фишер. Он полагал, что использование капитала – это получение процента как универсальной формы любого дохода (заработной платы, прибыли, ренты). Дисконтируемая сумма будущих доходов и составляет его величину [11].

Данный метод оценки человеческого капитала отражает лишь доход, который будет получен в будущем и не включает инвестиции в человеческий капитал, оценку профессионального уровня, уровня образования персонала, затраты на научные разработки, здравоохранение, оценку интеллектуальной собственности и пр.

М. Фридмен под человеческим капиталом понимает некий фонд, который обеспечивает труду перманентный (постоянный, непрерывный) доход, представляющий собой средневзвешенную величину ожидаемых будущих поступлений дохода. Имущество и доход рассматриваются как взаимосвязанные явления. При этом имущество может быть представлено в виде капитализированной стоимости будущего потока доходов, определяемой посредством дисконтирования [12].

Как справедливо отмечает Г. Тугускина, особенностью данного метода является то, что он позволяет учитывать суммарный имущественный доход

индивидуума. Тем не менее он не отражает многие показатели, используемые для анализа человеческого капитала, не учитывает ряд дополнительных затрат на человеческий капитал [13].

Стоит отметить, что доходные методы основаны на отождествлении стоимости человеческого капитала и дохода, полученного от его использования. Однако данное отождествление крайне ошибочно. Потенциал, которым обладают сотрудники организации, неиссякаем. Доход, который может быть получен от капитализации человеческого потенциала под воздействием интеллектуальной собственности, не имеет предела – можно провести аналогию с физическим капиталом: стоимость станка не может быть определена как стоимость произведенной на нем продукции.

Величина дохода от использования человеческого капитала изменяется под действием внутренних (мотивация, отношения в коллективе, текучесть кадров и пр.) и внешних (государственная социальная политика, уровень благосостояния общества и пр.) факторов. Поэтому применение доходных методов в долгосрочном периоде не является корректным.

Экспертный метод оценки возник в Японии как результат попыток всесторонней оценки человеческого капитала. Японские управленцы первыми из либеральных управленцев предложили рассматривать персонал как человека, являющегося особым типом капитала – человеческим капиталом, в который можно вкладывать средства и которому необходима не только материальная поддержка для существования, но и социальная и внутриорганизационная. Япония стала первым государством, в котором работа получила статус не обязательства (вынужденной необходимости), а средства развития и выражения человеческого потенциала. Работа для японца стала сама по себе смыслом, целью в жизни, способом получения удовольствия от обучения и работы [13]. Данное отношение к работнику нашло свое отражение в японской философии управления кайдзен. М. Имаи сводит суть кайдзен к непрерывному совершенствованию производственных процессов за счет активного участия всех сотрудников компании. Предприятия, использующие кайдзен, самостоятельно определяют набор методик и адаптируют их к особенностям производства, но общей чертой является всесторонняя ориентация производства на работника. Сегодня данную концепцию управления используют такие выдающиеся предприятия, как Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita.

Производственная система компании Toyota, пережив несколько экономических кризисов и сохранив при этом высокий уровень рентабельности, является сегодня одной из самых успешных во всем мире. Специалисты Toyota оценивают силу компании по уровню собственного персонала. Для этого используют формулу

$$\text{Power of Company} = P(\text{ersonality}) * A(\text{bility}) * M(\text{otivation}),$$

где P – личные качества работника компании (характер); A – навыки, профессионализм работника; M – уровень мотивации работника.

Безусловно, данный метод оценки по сравнению со стоимостными методами более информативен, так как позволяет оценить не только явные со-

ставляющие человеческого капитала, но и косвенные – интеллектуальную собственность (через оценку личных качеств и мотиваций). Однако результат экспертной оценки имеет высокую степень субъективности (зависит от мнения оценщика) и не отражает связи между уровнем человеческого капитала и финансово-хозяйственными показателями деятельности предприятия.

Подводя итог рассмотрению существующих методов оценки человеческого капитала, стоит отметить, что многообразие взглядов на механизм оценки обусловлено отсутствием единого толкования категории «человеческий капитал».

Существующие методы имеют ряд недостатков:

– стоимостные (затратный и доходный) – лишены универсальности ввиду своей узкой направленности. Использование человеческого капитала предполагает осуществление инвестиций с целью получения дохода. Затратные методы приравнивают стоимость человеческого капитала к объему понесенных затрат, а доходные – к объему полученной прибыли за счет использования человеческого капитала;

– экспертные методы – субъективны, не имеют связи с прочими показателями, характеризующими деятельность предприятия.

Как упоминалось ранее, человеческий капитал – это система отношений, в рамках которой под воздействием интеллектуальной собственности происходит капитализация человеческого потенциала. При этом стоит отметить, что определение стоимости человеческого потенциала всегда будет субъективным по причине различной полезности его содержания для целей функционирования хозяйствующего субъекта и их изменения во времени. К примеру, полезность технических знаний и опыта работников, занимающихся обслуживанием оборудования и агрегатов, сводится к нулю при его модернизации или замене.

Интеллектуальная собственность существует в идеальной форме, следовательно, определение ее стоимости не представляется возможным.

Таким образом, можно сделать вывод, что определение реальной стоимости человеческого капитала (как системы) не будет являться объективным и достоверным показателем для его оценки и формирования эффективной стратегии управления. В связи с этим предлагается отказаться от попыток определения совокупной стоимости человеческого капитала и производить оценку человеческого капитала на основе его полезности (при помощи индексного метода).

Из классического определения капитала следует, что его основное назначение – получение прибыли. Человеческий капитал используется в хозяйственной деятельности для достижения целей предприятия, выполнения (перевыполнения) плановых показателей, новаторства и т.д. (всё это напрямую или опосредованно приводит к росту прибыли).

Неодинаково содержание человеческого потенциала (уровень образования, опыт, управленческие компетенции, наличие «связей» и пр.), наличие или отсутствие творческой составляющей при осуществлении трудовой деятельности определяют различную ценность работников для предприятия. Это обстоятельство объясняет «охоту» предприятий за более ценными сотрудниками, «переманивание кадров».

Таким образом, предлагается производить оценку человеческого капитала через призму его «полезности», т.е. способности обеспечивать достижение целей предприятия.

Для оценки полезности человеческого капитала предлагается использовать индекс полезности ИП_{чп}, который возможно определять следующим образом:

$$\text{ИП}_{\text{чк}} = \text{ИП}_{\text{чп}} + \text{ИП}_{\text{ис}},$$

где ИП_{чп} – индекс полезности человеческого потенциала; ИП_{ис} – индекс полезности интеллектуальности собственности.

Расчет индекса полезности человеческого потенциала необходимо начать с определения перечня критериев полезности. Такими критериями могут являться: уровень образования, опыт работы, наличие дисциплинарных взысканий, нарушения трудовой дисциплины, количество периодов временной нетрудоспособности и пр. Стоит отметить, что критерии индивидуальны для каждого предприятия в зависимости от сферы и целей его функционирования.

Затем необходимо определить идеальные значения критериев, т.е. определить максимально полезные для предприятия свойства человеческого потенциала (их сумма должна быть равна единице) и при помощи экспертного метода выполнить оценку сотрудников по данным критериям.

Таким образом, индекс полезности человеческого потенциала (ИП_{чп}) рассчитывается следующим образом:

$$\text{ИП}_{\text{чп}} = 1 - \frac{\sum(\text{значение критерия} \times n)}{N},$$

где n – количество сотрудников, потенциал которых соответствует значению критерия; N – общее количество сотрудников.

Расчет индекса полезности интеллектуальной собственности осуществляется аналогичным образом:

$$\text{ИП}_{\text{ис}} = 1 - \frac{\sum(\text{значение критерия} \times n)}{N},$$

где n – количество сотрудников, потенциал которых соответствует значению критерия; N – общее количество сотрудников.

Так как сумма идеальных значений критериев индекса полезности человеческого потенциала в расчете на одного работника должна быть равна единице, сумма идеальных значений критериев индекса полезности интеллектуальной собственности также должна быть равна единице, целесообразно анализировать отклонение индекса полезности человеческого капитала от 2.

Значение индекса полезности человеческого капитала отражает необходимость осуществления инвестиций в его развитие:

– $ИП_{чк} < 2$ – существующий человеческий капитал не способен обеспечить достижение целей предприятия, необходимо проведение факторного анализа и формирование инвестиционной программы для решения выявленных проблем;

– $ИП_{чк} = 2$ – человеческий капитал обеспечивает плановое функционирование предприятия в настоящий момент, но не пригоден для развития;

– $ИП_{чк} > 2$ – человеческий капитал может быть использован для развития предприятия, необходимо проведение факторного анализа и корректировка стратегии управления с учетом выявленных зон роста.

Таким образом, индекс полезности человеческого капитала позволяет определить стратегию управления и оценить необходимость инвестиций.

Как ранее упоминалось, в условиях современной экономики (экономики знаний, инновационной экономики) человеческий капитал является стратегическим фактором, обеспечивающим экономическое развитие хозяйствующих субъектов. Использование человеческого капитала предполагает осуществление высокопроизводительной деятельности, приводящей к росту дохода. В связи с этим эффективность инвестиций в человеческий капитал предлагается определять с помощью индекса доходности, представляющего собой отношение величины прироста дохода, полученного в период инвестирования, к величине осуществленных в данный период инвестиций (т.е. прирост дохода учитывается за период инвестирования):

$$\text{Индекс доходности} = \frac{\Delta Д}{И},$$

где $\Delta Д$ – прирост дохода; $И$ – инвестиции.

Значение индекса доходности меньше единицы свидетельствует об ошибочном выборе инвестиционной политики и негативном влиянии инвестиций на изменение человеческого капитала. Положительный эффект инвестирования наблюдается при значении индекса доходности от инвестирования больше единицы.

Научная новизна данной работы состоит в исследовании интеллектуальной собственности на микроэкономическом уровне (в составе человеческого капитала) и разработке индексного метода оценки человеческого капитала.

В заключение стоит отметить, что человеческий капитал – сложная система экономических отношений, которая содержит элементы, существующие в идеальной форме (интеллектуальная собственность), не поддающиеся стоимостной оценке. В связи с этим стоимостные методы оценки человеческого капитала обнаружили свою несостоятельность.

Индекс полезности человеческого капитала отражает необходимость инвестирования, факторный анализ расчетов данного индекса позволяет выявить ориентиры эффективного управления человеческим капиталом. Индекс доходности отражает влияние инвестиций в человеческий капитал на рост доходов предприятия.

Предложенный индексный метод является более выигрышным по сравнению с экспертными методами оценки, так как позволяет определить рамки и направление для формирования эффективного подхода к управлению чело-

веческим капиталом предприятия, а также оценить результат реализуемой на предприятии политики управления человеческим капиталом.

Теоретическая значимость исследования заключается в том, что предложенный системный подход к определению человеческого капитала и интеллектуальной собственности (как его системной составляющей), методический инструментарий оценки человеческого капитала дополняют и детализируют теорию человеческого капитала, развивают отдельные положения теории инновационного менеджмента.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования предлагаемого методического подхода к оценке человеческого капитала предприятий и формирования программы эффективного управления.

Литература

1. Барышева Г.А. Инновационный фактор и интеллектуальный ресурс в динамизации экономики России. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2001. 224 с.
2. Чеботарев Н.Ф. Оценка конкурентоспособности предприятия: человеческий капитал // Аудит и финансовый анализ. 2005. № 4. С. 262–272.
3. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.
4. Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: Наука, 1999. 309 с.
5. Критский М.М. Человеческий капитал. Л.: Изд-во ЛГУ, 1991. 122 с.
6. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономическая теория. М.: ЮНИТИ, 2002. 224 с.
7. Романтеев П.В. Аналитический обзор методик оценки человеческого капитала // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2 (2). С. 25–37.
8. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 1996. 163 с.
9. Роцин С.Ю., Разумова Т.О. Экономика труда. М.: ИНФА-М, 2000. 211 с.
10. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал – что это такое и почему капитал? Воронеж: ЦИРЭ, 2005. 252 с.
11. Клочков В.В. Человеческий капитал и его развитие. Экономическая теория. Трансформирующаяся экономика. М.: ЮНИТИ, 2004. 406 с.
12. Усоскин В.М. Денежный мир Милтона Фридмена. М.: Мысль, 1989. 89 с.
13. Туускина Г. Методика оценки человеческого капитала предприятий // Управление персоналом. 2009. № 5. С. 33–38.
14. Масааки Имаи Кайдзен. Ключ к успеху японских компаний. М.: Альпина Паблишер, 2011. 280 с.

Oshchepkova D.S. Siberian State Aerospace University named after academician M.F. Reshetnev (Krasnoyarsk, Russia). E-mail: daria_343@mail.ru

ON THE ESTIMATE OF HUMAN CAPITAL.

Keywords: human capital, human potentia, intellectual property, valuation of human capital, human capital evaluation index, the index of the usefulness of human capital.

The employee -is a source ofcreative and innovativeproductivityembodiedin the modernandhigh-quality product, capital of the enterprise.Currently,there is nothe unity of viewson the content ofthe scientificcategory "human capital". In modern science,there is no singleuniversally acceptedapproach, addressing theparticularhuman capital, therefore, there is noassessment toolof human capital.The scientific noveltyof this workis to identifythe intellectual propertyat the microeconomic level-interms of humancapital in terms ofcreativity and innovation, leading torevenue growth, the formation ofcompetitive advantages andthe creation ofinnovationand the development ofthe indexmethod for assessinghuman capital, taking into account its specificity.The purposeof this articleis to develop auniversal approachto the evaluation ofhuman capital, taking into account its specificity.

References

1. Barysheva G. A. Innovatsionnyy faktor i intellektual'nyy resurs v dinamizatsii ekonomiki Ros-sii [The innovative factor and intellectual resources in the Russian economy more dynamic]. Tomsk, Publ. of Tomsk State University, 2001. 224 p.
2. Chebotarev N.F. Otsenka konkurentosposobnosti predpriyatiya: chelovecheskiy kapital. Audit i finansovyy analiz, 2005, no 4, pp. 262-272.
3. Bazarov T.Yu., Eremin B.L. Upravlenie personalom [Human Resource Management]. Moscow: UNITY Publ., 2002. 560 p.
4. Dobrynin A.I., Dyatlov S.A., Tsyrenova E.D. Chelovecheskiy kapital v tranzitivnoy ekonomike: formirovanie, otsenka, effektivnost' ispol'zovaniya [Human capital in transitive economy: the formation, evaluation, efficiency]. St. Petersburg: Nauka Publ. 1999. 309p.
5. Kritskij M.M. Chelovecheskiy kapital [Human capital]. Leningrad: Publ. of Leningrad University, 1991. 122 p.
6. Fisher S., Dornbush R., Shmalenzi R. Jekonomicheskaja teorija [Economic theory]. Moscow: UNITY Publ., 2002. 224 p.
7. Romanteev P.V. Analiticheskij obzor metodik ocenki chelovecheskogo kapitala. Jekonomika, predprinimatel'stvo i pravo, 2011, no 2 (2), pp. 25-37.
8. Il'inskij I.V. Investicii v budushhee: obrazovanie v innovacionnom vosproizvodstve [Investing in the future: education in innovative reproduction]. St. Petersburg: Izd. SPSUEF Publ., 1996. 163 p.
9. Roshhin S.Ju., Razumova T.O. Jekonomika truda [Labour Economics]. Moscow: INFA-M Publ., 2000. 211 p.
10. Korchagin Ju.A. Chelovecheskiy kapital – chto jeto takoe i pochemu kapital? [Human capital - what is it and why capital]. Voronezh: TSIRE Publ., 2005. 252 p.
11. Klochkov V.V. Chelovecheskiy kapital i ego razvitie. Jekonomicheskaja teorija. Transformirujushhajasja jekonomika [Human capital and its development. Economic theory. transformed economy]. Moscow: UNITY Publ., 2004. 406 p.
12. Usoskin V.M. Denezhnyj mir Milтона Fridmena [Money World of Milton Friedman]. Moscow: Mysl, 1989. 89 p.
13. Tuguskina G. Metodika ocenki chelovecheskogo kapitala predpriyatij. Upravlenie personalom, 2009, no 5, pp. 33-38.
14. Masaaki Imai Kajden. Kljuch k uspehu japonskih kompanij [Kaizen. Key to the success of Japanese companies]. Moscow: Alpina Publ., 2011. 280 p.

ФИНАНСЫ

УДК 336.226.112.2, 336.76, 330.322.12

DOI: 10.17223/19988648/34/9

О.С. Беломытцева

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННЫХ НАЛОГОВЫХ ВЫЧЕТОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ

В статье проанализированы особенности предоставления гражданам РФ нового вида налогового вычета по НДФЛ – инвестиционного налогового вычета. Автором классифицированы и рассмотрены два вида инвестиционных налоговых вычетов — льгота для долгосрочного владения ценными бумагами и вычеты, связанные с открытием индивидуальных инвестиционных счетов. Отмечена роль облигаций как приоритетного инструмента инвестирования с использованием инвестиционных налоговых вычетов. Приведены и проанализированы статистические данные Московской биржи об открытых в течение 2015 г. индивидуальных инвестиционных счетах. Выявлены недоработки налогового законодательства об инвестиционных налоговых вычетах. Сделан вывод о противоречивости налогового законодательства в области налогообложения доходов по ценным бумагам.

Ключевые слова: инвестиционный налоговый вычет, индивидуальный инвестиционный счет, облигации, акции, НДФЛ.

В 2015 г. в НК РФ появился новый вид налогового вычета по НДФЛ – инвестиционный налоговый вычет, представляющий собой право на уменьшение налоговой базы при совершении сделок с ценными бумагами.

Инвестиционный налоговый вычет призван повысить привлекательность долгосрочных инвестиций в российские ценные бумаги, обращающиеся на организованном рынке, а также формировать инвестиционную культуру населения и слой долгосрочных инвесторов. При этом очевидно, что аудиторию инвестиционного налогового вычета должны составить граждане среднего достатка, имеющие некоторый опыт инвестирования.

Эффективность нового вычета в стимулировании развития рынка ценных бумаг по прошествии года с момента введения не совсем понятна. Однако очевидно, что система инвестиционных налоговых вычетов интересна инвесторам и нуждается в некоторой доработке, что и объясняет актуальность исследования.

НК РФ в соответствии со ст. 219.1 предусматривает 3 вида инвестиционных налоговых вычетов. Однако с практической точки зрения уместно разделить данные вычеты на 2 группы, рассматриваемые ниже:

– инвестиционные налоговые вычеты в виде льготы для долгосрочного владения ценными бумагами;

– инвестиционные налоговые вычеты, связанные с открытием индивидуальных инвестиционных счетов (далее – ИИС).

Льгота для долгосрочного владения ценными бумагами

Согласно пп. 1 п. 1 ст. 219.1 НК РФ налогоплательщик имеет право на реализацию инвестиционного налогового вычета в размере положительного финансового результата, полученного в налоговом периоде от реализации (погашения) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг и находившихся в собственности налогоплательщика более трех лет.

Инвестиционный вычет действует в отношении ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке, под которыми следует понимать ценные бумаги, допущенные к торгам на российских биржах, а также инвестиционные паи открытых ПИФов, находящихся под управлением российских управляющих компаний. Данная льгота действует с 2015 г., однако для ценных бумаг, приобретенных начиная с 2014 г.

Инвестиционный налоговый вычет в виде льготы для долгосрочного владения ценными бумагами предоставляется налогоплательщику с учетом следующих особенностей:

1. Предельный размер налогового вычета в налоговом периоде определяется как произведение коэффициента $K_{цб}$ и суммы, равной 3 млн. руб.;

При этом значение коэффициента $K_{цб}$ определяется по формуле¹:

$$K_{цб} = \frac{\sum_{i=3}^n V_i \times i}{\sum_{i=3}^n V_i},$$

где V_i – доходы от реализации (погашения) в налоговом периоде всех ценных бумаг со сроком нахождения в собственности налогоплательщика, исчисляемым в полных годах и составляющим i лет; n – количество исчисляемых в полных годах сроков нахождения в собственности налогоплательщика ценных бумаг, реализуемых (погашаемых) в налоговом периоде, по итогам которого налогоплательщику предоставляется право на получение налогового вычета.

2. Срок нахождения ценной бумаги в собственности налогоплательщика исчисляется исходя из метода ФИФО.

3. Налоговый вычет предоставляется налогоплательщику при исчислении и удержании налога налоговым агентом или при представлении налоговой декларации.

4. В случае если при предоставлении налогового вычета несколькими налоговыми агентами его совокупная величина превысила предельный размер (3 млн руб.), то налогоплательщик обязан представить налоговую декларацию и доплатить соответствующую сумму налога.

5. Налоговый вычет не применяется при реализации (погашении) ценных бумаг, учитываемых на ИИС [1].

Схема получения инвестиционного налогового вычета в виде льготы для долгосрочного владения ценными бумагами представлена на рис. 1.

¹ Данная формула решает вопрос о налогообложении в том случае, если налогоплательщик в одном налоговом периоде реализует несколько ценных бумаг с разными сроками владения.



Рис. 1. Схема реализации инвестором инвестиционного налогового вычета в виде льготы для долгосрочного владения ценными бумагами

Следует отметить, что до 2007 г. в российском законодательстве также действовала льгота, связанная с долгосрочным владением ценными бумагами. Однако если ранее от налогообложения освобождалась вся сумма, полученная от продажи ценных бумаг, находящихся в собственности более трех лет, то в новой редакции льгота распространяется только на положительный финансовый результат. Новая льгота по долгосрочному владению ценными бумагами действует для ценных бумаг, полученных в результате дарения и наследования.

Инвестиционные налоговые вычеты с использованием ИИС

Российский налогоплательщик имеет право на получение двух инвестиционных налоговых вычетов, связанных с ИИС, поэтому возникает необходимость в пояснении понятия ИИС и его особенностей.

Итак, в соответствии со ст. 10.2-1 Федерального закона «О рынке ценных бумаг» ИИС представляет собой счет внутреннего учета, предназначенный для обособленного учета денежных средств и ценных бумаг клиента (физического лица), а также обязательств по договорам, заключенным за счет данного клиента [2].

ИИС может быть открыт брокером или управляющим на основании отдельного договора на брокерское обслуживание или договора доверительно-го управления ценными бумагами и ведется ими же.

За рубежом существуют аналоги ИИС, как связанные с пенсионным обеспечением, так и совершенно независимые от него. ИИС в РФ имеют непенсионный характер и, по мнению автора статьи, были созданы как гибрид британских счетов ISA и японских NISA. Подробнее данный вопрос рассмотрен в работе авторов О.С. Беломытцовой [3. С. 91], И. Кривошеевой [4. С. 38–40], В.А. Зонова [5. С. 84–85].

В отношении ИИС в РФ действует ряд ограничений:

– гражданин имеет право заключить только один договор на ведение ИИС;

– по договору на ведение ИИС допускается передача клиентом брокеру или управляющему только денежных средств;

– сумма денежных средств, передаваемых клиентом профессиональному участнику, не может превышать 400 000 руб. в год;

– срок действия ИИС должен составлять не менее трех лет.

Таким образом, ИИС представляет собой обычный брокерский счет, но с ограничениями на пополнение и вывод средств. Следует также отметить, что в настоящее время отсутствуют ограничения по номенклатуре ценных бумаг и прочих финансовых инструментов для инвестирования в рамках ИИС.

В соответствии с пп. 2 и 3 п. 1 ст. 219.1 НК РФ налогоплательщик имеет право на получение двух взаимоисключающих инвестиционных налоговых вычетов, связанных с ИИС:

– в сумме денежных средств, внесенных налогоплательщиком в налоговом периоде на ИИС (тип А¹);

– в сумме доходов, полученных по операциям, учитываемым на ИИС (тип Б) [1].

Таким образом, инвесторы имеют право выбора, по какому типу (А или Б) получить инвестиционный налоговый вычет.

Инвестиционный налоговый вычет по типу А предоставляется гражданину с учетом следующих особенностей:

1. На основании документов, подтверждающих факт зачисления денежных средств на ИИС.

2. В случае прекращения договора на ведение ИИС до истечения трех лет, когда сумма налога, не уплаченная налогоплательщиком в бюджет в связи с применением налогового вычета по ИИС, подлежит восстановлению и уплате в бюджет с взысканием сумм пеней.

Схема получения инвестиционного налогового вычета типа А представлена на рис. 2.

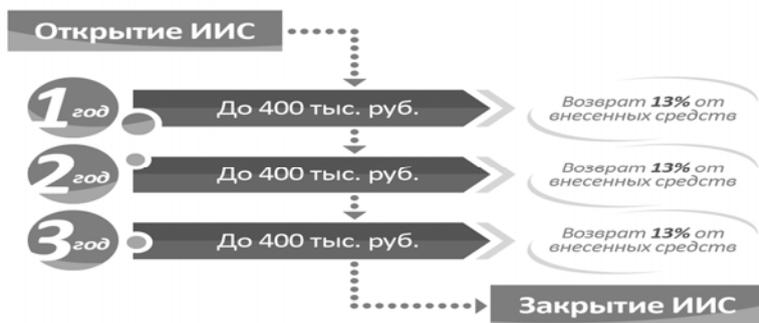


Рис. 2. Схема реализации инвестором инвестиционного налогового вычета по типу А

¹Термины «тип А» и «тип Б» введены автором статьи.

Инвестиционный налоговый вычет по типу Б предоставляется гражданину налоговым органом при представлении налоговой декларации либо при исчислении и удержании налога налоговым агентом при условии представления справки налогового органа о том, что:

- налогоплательщик не воспользовался правом на получение налогового вычета по типу А;
- в течение срока действия договора на ведение ИИС налогоплательщик не имел других договоров на ведение ИИС.

Схема получения инвестиционного налогового вычета типа Б представлена на рис. 3.



Рис. 3. Схема реализации инвестором инвестиционного налогового вычета по типу Б

Принципиальная разница между льготой для долгосрочного владения ценными бумагами и инвестиционными налоговыми вычетами состоит в следующем:

1. Для реализации льготы для долгосрочного владения ценными бумагами инвестор должен приобрести ценные бумаги и владеть ими не менее трех лет, не продавая. Таким образом, денежные средства инвестора «заморожены» в конкретных ценных бумагах.

2. Ведение ИИС подразумевает «замораживание» денежных средств не в конкретных инструментах, а в рамках отдельного счета (самого ИИС). При этом ограничения на срок инвестирования с использованием ИИС не предусмотрены. Инвестирование в рамках ИИС не ограничивается ценными бумагами; инвестор может размещать средства в банковских вкладах, приобретать валюту и производные финансовые инструменты.

Специфика инвестирования с использованием инвестиционных налоговых вычетов

Возможность применения того или иного инвестиционного налогового вычета оказывает значительное влияние на стратегию инвестирования (табл. 1).

Таблица 1

Специфика инвестирования с применением инвестиционных налоговых вычетов

Вид инвестиционного налогового вычета	Тип инвестора	Виды финансовых инструментов ¹	Обязательное наличие налогооблагаемого дохода
Льгота для долгосрочного владения ценными бумагами	Долгосрочный Неквалифицированный ² Пассивный Неспекулятивный	Акции (первый и второй эшелоны) Государственные и корпоративные облигации Паи открытых ПИФов акций и облигаций	Нет
Инвестиционный налоговый вычет с использованием ИИС (тип А)	Долгосрочный Неквалифицированный Пассивный Неспекулятивный	Государственные и корпоративные облигации Паи открытых ПИФов облигаций Депозиты в коммерческих банках Структурные продукты на основе облигаций	Да
Инвестиционный налоговый вычет с использованием ИИС (тип Б)	Краткосрочный Квалифицированный Активный Спекулятивный	Акции (первый и второй эшелоны) Структурные продукты на основе акций Фьючерсы Опционы Паи ETF-фондов	Нет

Льгота для долгосрочного владения ценными бумагами в силу необходимости нахождения ценных бумаг в собственности налогоплательщика более трех лет подразумевает консервативное инвестирование и, соответственно, приобретение акций, облигаций, инвестиционных паев. При этом выбор конкретного вида ценных бумаг, а также их разновидности (первого или второго эшелона акций, государственных или корпоративных облигаций) зависит от склонности конкретного инвестора к риску.

Инвесторы, выбирающие инвестиционный налоговый вычет с использованием ИИС типа А, стремятся к гарантированному финансовому результату и также являются консервативными. Они, вероятнее всего, ориентированы на инструменты с фиксированной доходностью, в первую очередь облигации. При этом вычет по НДФЛ предоставляется ежегодно, а максимальная сумма годового налогового вычета составит 52 000 руб. (13% от 400 000 руб.). Инвестор может рассчитывать на возврат не более суммы уже уплаченного налога и, соответственно, должен иметь налогооблагаемый доход у другого источника выплаты. При закрытии счета инвестор должен будет заплатить НДФЛ по доходу, полученному по операциям по ИИС.

Необходимо отметить, что в 2015 г. эффективное применение инвестиционного налогового вычета по типу А было возможно без использования инструментов рынка ценных бумаг. Так, инвестор имел возможность заключить договор на ведение ИИС с доверительным управляющим и полностью инве-

¹ Виды финансовых инструментов рекомендованы автором статьи, исходя из логики применения того или иного инвестиционного налогового вычета.

² Под неквалифицированными в данном случае имеются в виду инвесторы, не обладающие знаниями и опытом совершения операций на фондовом рынке. Квалифицированными, соответственно, являются опытные инвесторы.

стировать средства в банковский депозит, при этом получив инвестиционный налоговый вычет. С 1 января 2016 г. подобный вариант инвестирования невозможен в силу того, что в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» внесены изменения. В настоящее время доверительный управляющий вправе размещать средства во вклады в кредитных организациях на сумму не более 15% средств, переданных в управление.

Инвестиционный налоговый вычет с использованием ИИС типа Б интересен инвесторам, нацеленным на приобретение акций, производных от них инструментов (структурных продуктов) и активную спекулятивную торговлю.

Следует отметить, что прямые сделки типа «шорт» по ИИС исключены в принципе, поскольку возможность маржинального кредитования отсутствует. Однако в данном случае инвестор может занять подобную позицию, купив фьючерс на продажу какого-либо актива или опцион-пут в рамках использования ИИС типа Б.

М. Шабанов вводит собственную классификацию типов потенциальных владельцев ИИС и делит их на следующие группы: действующих клиентов; инвесторов, занимающихся управлением своих активов, но не работающих на фондовом рынке; людей, далеких от инвестирования [6. С. 43]. М. Шабанов также дает рекомендации для каждой группы владельцев ИИС.

Облигации как доминирующий инструмент в рамках инвестирования средств на ИИС

Текущая сложная экономическая ситуация способствует росту доходности долговых инструментов и выводит на передний план инвестирования с использованием инвестиционных налоговых вычетов именно облигации. В условиях неопределенности государственные облигации, а также облигации надежных корпораций дают инвесторам высокую и гарантированную доходность. В пользу облигаций говорит и то, что они являются простым и понятным инструментом. При этом следует отметить и грандиозные планы внутренних эмиссий 2016 г., как государственных, так и корпоративных.

Государственные и муниципальные облигации на текущий момент имеют преимущество перед корпоративными в силу того, что купон по ним не облагается НДФЛ. Данное преимущество вскоре – будет ликвидировано (соответствующий законопроект находится в разработке), что вызовет всплеск интереса к корпоративным облигациям.

Доходность индекса государственных облигаций Московской биржи (RGBI) по состоянию на 15 января 2016 г. составила 11%, индекса корпоративных облигаций (MICEXCBICP) – 11% [7]. При этом необходимо иметь в виду, что данные величины – усредненные и инвестор может приобрести те или иные облигации с доходностью гораздо выше индекса. Таким образом, ставка доходности по облигациям уже вполне сравнима с доходностью вкладов, базовый уровень которой в январе 2016 г. составил 11,2%¹ [8].

¹ При этом имеется в виду доходность в рублях на срок свыше одного года (по данным Банка России).

В декабре 2015 г. Московская биржа зафиксировала повышенную активность на рынке облигаций: объемы торгов на рынке облигаций увеличились на 26,6% по сравнению с декабрем 2014 г., объем вторичных торгов составил 1018,7 млрд руб. по сравнению с 805,0 млрд рублей годом ранее, а среднесуточный объем торгов равнялся 46,3 млрд руб. [9]. Немаловажными в развитии рынка облигаций и росте заинтересованности инвесторов явились две главные инновации 2015 г. на облигационном рынке – выпуск облигаций федерального займа с индексируемым номиналом (ОФЗ-ИН) и запуск программ биржевых облигаций, облегчающих процедуру повторных эмиссий.

Если в краткосрочном периоде инвесторам в большей степени интересны облигации, то ожидаемое падение цен на акции российских эмитентов может дать существенный приток средств инвесторов на рынок «дешевых» акций. Данному тренду будут способствовать благоприятные изменения в плане прозрачности и предсказуемости рынка акций. В первую очередь здесь имеются в виду новации в плане разделения дат закрытия реестров для участия в общем собрании акционеров и для выплаты дивидендов, а также сокращение сроков дивидендных выплат, подробнее описанные в работе автора [10. С. 117–119]. Возможное снижение цен акций российских эмитентов может дать толчок в применении льготы для долгосрочного владения ценными бумагами. Также возможен и рост дивидендной доходности, которая в настоящее время невелика и составила в среднем по российским «голубым фишкам» 3,8 и 5,3% по итогам 2013 и 2014 гг. соответственно [11. С. 41].

Статистика открытия ИИС

В настоящее время не представляется возможным охарактеризовать статистические данные относительно использования гражданами льготы для долгосрочного владения ценными бумагами в силу незавершенности трехлетнего инвестиционного периода. В то же время данные относительно открытия ИИС брокерами и управляющими доступны, представлены Московской биржей и обобщены автором в табл. 2.

По истечении года с момента запуска ИИС общее их число составило 88 907 шт. Данная цифра оказалась лучше ожиданий большинства экспертов и на 10% превышает прогноз, сделанный автором работы ранее, до истечения 2015 г. [3. С. 92].

Безусловным лидером участников торгов выступает Сбербанк России, открывший по состоянию на 1 января 2016 г. 24 525 ИИС (27,6 % от общего числа ИИС). Незначительно уступает Сбербанку и одновременно является лидером среди инвестиционных компаний АО «ФИНАМ» (21 728 ИИС, или 24,4% от общего числа ИИС), далее следуют ООО «Компания БКС» (14 315 ИИС, или 16,1% общего числа ИИС) и ОАО «Брокерский дом «ОТКРЫТИЕ» (13 752 ИИС, или 15,5% от общего числа ИИС). При этом всего лишь 6 игроков на рынке (названные выше 4 компании + ООО «АТОН» и ООО УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ») «держат» 94% рынка (от общего числа) ИИС. Таким образом, лидируют на рынке ИИС, не принимая во внимание позицию Сбербанка, все же инвестиционные компании.

Во втором полугодии 2015 г. граждане активнее заключали договоры на ведение ИИС. Так, если в первом полугодии было открыто всего 32 460 ИИС

(36,5% от общего числа открытых в 2015 г. ИИС), то во втором полугодии граждане открыли 56 447 подобных счетов.

Следует отметить, что некоторые ИИС открыты гражданами чисто номинально. Их владельцы планировали пополнение счетов к концу первого года, однако в связи со сложной экономической ситуацией данные планы реализованы не были. По оценкам Московской биржи, сделки с ценными бумагами проходят по 45% ИИС, денежные средства есть в наличии на 75% ИИС. Аналогичная информация представлена и Г. Барановым [12. С. 30].

Статистика по активам ИИС в целом по рынку пока не представлена, однако экспертные оценки присутствуют. Согласно усредненной экспертной оценке [13. С. 8], величина среднего счета (с учетом нулевых) составляет порядка 100 000 руб. Таким образом, текущие суммарные активы рынка ИИС могут быть оценены в 8,5–9 млрд руб.

Дальнейший рост числа и суммы остатков по ИИС можно прогнозировать исходя из огромной величины средств граждан на банковских депозитах (21 трлн руб. на 1 октября 2015 г.).

Таблица 2

Рейтинг участников торгов Московской биржи по количеству зарегистрированных ИИС¹

Позиция в рейтинге	Наименование участника торгов	Количество ИИС на 01.07.2015	Количество ИИС на 01.01.2016
1	ПАО «Сбербанк»	8418	24525
2	АО «ФИНАМ»	7329	21728
3	ООО «Компания БКС»	3072	14315
4	ОАО «Брокерский дом «ОТКРЫТИЕ»	7699	13752
5	ООО «АТОН»	2103	4963
6	ООО УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ»	2043	4117
7	ООО «АЛОР +»	184	864
8	ПАО «Промсвязьбанк»	231	823
9	ОАО ИК «ЦЕРИХ Кэпитал Менеджмент»	273	610
10	ВТБ 24 (ПАО)	н/д	562
11	КИТ Финанс (ООО)	225	526
12	Банк ГПБ (АО)	135	375
13	АО «Сургутнефтегазбанк»	н/д	227
14	АО «ИК «Ай Ти Инвест»	н/д	177
15	ЗАО ИФК «Солид»	103	144
	Остальные участники торгов	645	1199
	Всего ИИС	32460	88907

¹ Данная таблица составлена автором по основе материалов Московской биржи [14].

Большинство авторов выражают ограниченный оптимизм в отношении внедрения ИИС в РФ. Так, Ю.В. Лахно утверждает, что «значительного роста новых активных индивидуальных инвесторов ожидать не стоит, поскольку люди, ожидавшие этой новации, постарались воспользоваться ею с момента вступления в силу закона» [15. С. 12]. П.К. Левин считает, что «о массовом притоке инвесторов ИИС говорить пока еще рано» [16. С. 385]. По мнению И. Кривошеевой, «эти счета могут стать крупным каналом притока частных инвестиций в национальную экономику» [4. С. 38]. М. Васин полагает, что «введение ИИС – это определенно шаг в правильном направлении, хотя практические меры отчасти испорчены за счет ряда ограничений» [17. С. 37]. В «Каталоге провайдеров индивидуальных инвестиционных счетов в России 2015» первое полугодие работы ИИС названо «умеренно-оптимистичным» [13. С. 7].

Авторская точка зрения состоит в определении механизма использования ИИС в РФ как чрезвычайно перспективного и эффективного с позиции всех участников рынка. Если с использованием ИИС инвесторы смогут увеличить доходность, то эмитенты будут иметь более успешные первичные размещения и также поддержку вторичного рынка. Организации инфраструктуры и посредники к тому же могут получить дополнительный выигрыш от увеличения оборотов клиентов. Дискуссия относительно воздействия ИИС на развитие брокерского бизнеса открыта в работе автора [3. С. 93].

Спорные вопросы законодательства

В рамках системы инвестиционных налоговых вычетов существуют явные недоработки законодательства, а также спорные вопросы, связанные в первую очередь с ИИС:

1. В настоящее время предусмотрены разные сроки начала истечения срока договора ИИС у доверительных управляющих и брокеров. У брокеров отсчет трех лет идет с момента подписания договора, а у доверительных управляющих – с даты поступления средств, что ставит брокеров и управляющих в неравноценные условия.

2. Инвестиционные налоговые вычеты в НК РФ определены без взаимосвязи с налогообложением отдельных видов доходов по ценным бумагам, в частности, дивидендов по акциям и купонов по облигациям. Согласно п. 2 ст. 210 НК РФ налогооблагаемая база по доходам от долевого участия формируется отдельно от иных доходов, к которым применяется ставка 13%. При этом в отношении доходов от долевого участия налоговые вычеты, предусмотренные ст. 218–221 НК РФ, не применяются.

На наш взгляд, целесообразно формировать налогооблагаемую базу по дивидендам и купонам во взаимосвязи с использованием инвестиционных налоговых вычетов.

3. На текущий момент отсутствует возможность зачисления дивидендов и купонов на ИИС. Для их зачисления инвесторам необходимо использовать обычный брокерский счет, что нерационально.

4. Также дискуссионным вопросом является целесообразность инвестирования средств на ИИС в банковские вклады. Считаем, в РФ нет необходимости стимулирования вложений граждан в банковские вклады, и данную

возможность следует исключить. При этом необходимо иметь в виду, что если в будущем ИИС будут иметь отношение к пенсионному обеспечению, то возможность вложения средств в банковские вклады следует сохранить.

В ведение ИИС, возможно, будут внесены и другие изменения, в настоящее время находящиеся в стадии обсуждения и подробнее рассмотренные в работе автора [3. С. 92–93]. Речь, в частности, идет об увеличении максимальной суммы инвестиций, возможности страхования средств на ИИС и иных.

Некоторые недоработки в организации предоставления гражданам индивидуальных налоговых вычетов вполне ожидаемы, предсказуемы, устранимы, и их решение – вопрос времени. Если обратиться в зарубежному опыту, то можно увидеть, что в Великобритании, например, в рамках ISA фактически более 10 лет ушло на совершенствование схемы льготного налогообложения [4. С. 39].

Говоря о законодательстве в сфере налогообложения сделок с ценными бумагами, следует отметить и явное противоречие. Так, система инвестиционных налоговых вычетов, порядок налогообложения купонов по государственным и корпоративным облигациям, а также планы по освобождению от НДФЛ купона по корпоративным облигациям говорят о стремлении государства стимулировать инвестиции населения в отечественный рынок ценных бумаг. В то же время ставка НДФЛ по дивидендам с 2015 г. была увеличена с 9 до 13%, что вызвало снижение фактической дивидендной доходности на 4,4% [11. С. 43]. Иными словами, мы наблюдаем некое противоречие и непоследовательность в действиях по активизации вложений граждан в ценные бумаги.

Таким образом, мы можем сформулировать ряд выводов:

1. Инвестиционные налоговые вычеты являются эффективным механизмом стимулирования инвестиций граждан в ценные бумаги и предоставляют возможности инвестирования для граждан, ищущих альтернативу депозитам и не имеющих достаточного объема средств для инвестирования в недвижимость.

2. В рамках системы инвестиционных налоговых вычетов наибольший интерес представляют ИИС, позволяющие инвесторам инвестировать как консервативно, так и спекулятивно.

3. Среди финансовых инструментов наибольший интерес для консервативных инвесторов при использовании инвестиционных налоговых вычетов в настоящее время имеют облигации в силу высокой доходности и широкой номенклатуры.

4. Статистика открытия ИИС по итогам 2015 г. оказалась лучше ожиданий экспертов и позволяет сделать оптимистичный прогноз дальнейшего развития.

5. В законодательстве об инвестиционных налоговых вычетах присутствует ряд спорных вопросов, решение которых позволит активизировать действия инвесторов и посредников.

6. Дальнейшее развитие системы инвестиционных налоговых вычетов во многом зависит от текущей геополитической ситуации и конъюнктуры рынка. Д. Александров выделяет дополнительные условия развития ИИС, с кото-

рыми автор статьи полностью согласен. Так, он упоминает общую политику правительства, направленную на формирование у населения склонности к сбережениям, и стимулирование вовлечения сбережений в экономический оборот через механизм открытого рынка [18. С. 39].

Следует также отметить слабую информированность населения РФ относительно возможностей ИИС. По данным Национального агентства финансовых исследований, 27% граждан не осведомлены о том, что собой представляет ИИС, а 19% готовы отдать предпочтение ИИС при наличии более выгодных условий, чем по депозиту [19].

Инвестирование с использованием инвестиционных налоговых вычетов требует квалифицированной помощи инвесторам, которую могли бы оказывать финансовые консультанты. Необходимость подготовки финансовых консультантов, в том числе для инвестиционного консультирования, отмечают в своих работах ряд авторов, в частности, А.А. Земцов и Т.Ю. Осипова [20. С. 9–10], В.А. Зонов [5. С. 85]. Поэтому в дальнейшем нам следует ожидать развития и исследования данного института.

Тема статьи имеет благодатную почву для дальнейших исследований, которые могут состоять как в анализе зарубежного опыта и его эффективности, определении взаимосвязи между открытием ИИС и активизацией российского фондового рынка, так и в ряде других вопросов.

Литература

1. *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 5 октября 2015 г.)* // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: www.consultant.ru
2. *О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс]: федер. закон от 22 апр. 1996 г. № 39-ФЗ : (в ред. от 13 июля 2015 г. № 218-ФЗ) // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: www.consultant.ru*
3. *Беломытцева О.С.* Система индивидуальных инвестиционных счетов в РФ: первые результаты и перспективы // Бизнес. Образование. Право: вестн. Волгоград. ин-та бизнеса. 2016. № 1. С. 89–94.
4. *Кривошеева И.* ИИС: чем России полезен зарубежный опыт // Рынок ценных бумаг. 2014. № 9. С. 38–40.
5. *Зонов В.А.* Индивидуальные инвестиционные счета (ИИС). Теперь и в России // Банковское дело. 2015. № 7. С. 82–85.
6. *Шабанов М.* Индивидуальные инвестиционные счета: новый инвестиционный инструмент для физических лиц // Рынок ценных бумаг. 2014. № 9. С. 41–44.
7. *Индексы – Московская Биржа [Электронный ресурс] // Московская Биржа, 2011–2016. URL: <http://moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=125> (дата обращения: 15.01.2016).*
8. *Базовый уровень доходности вкладов (в январе 2016 года) [Электронный ресурс] // Банк России, 2000–2016. URL: http://cbr.ru/analytics/basic_level/files/budv_2016-01.pdf (дата обращения: 13.01.2016).*
9. *Объемы торгов на Московской бирже в декабре 2015 года [Электронный ресурс] // Московская Биржа, 2011–2016. URL: <http://moex.com/n11855/?nt=106> (дата обращения: 13.01.2016).*
10. *Апрелова Н.В., Беломытцева О.С.* О реализованных и планируемых новациях в плане выплаты дивидендов в российском законодательстве // Сибирская финансовая школа. 2014. № 5. С. 116–122.
11. *Беломытцева О.С.* Год нестабильности и обильных дивидендов // Рынок ценных бумаг. 2015. № 8. С. 40–43.

12. Баранов Г. Инвестиции с оптимизацией // Коммерсантъ Деньги. 2015. № 47.
13. Каталог провайдеров индивидуальных инвестиционных счетов в России 2015 [Электронный ресурс] // ЗАО «Группа РЦБ». URL: http://am.rcb.ru/iis_catalog.pdf (дата обращения: 15.01.2016).
14. Рейтинг участников торгов по количеству зарегистрированных ИИС [Электронный ресурс] // Московская Биржа, 2011–2016. URL: <http://moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=125> (дата обращения: 15.01.2016).
15. Лахно Ю.В. Возможности и ограничения механизма инвестирования посредством индивидуального инвестиционного счета // Налоги и финансы. 2015. № 2. С. 7–13.
16. Левин П.К. Индивидуальные инвестиционные счета в Российской Федерации: тенденции и перспективы развития в условиях финансовой нестабильности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6–3 (59–3). С. 383–386.
17. Васин М. 2015-й: новые возможности и льготы для частного инвестора // Рынок ценных бумаг. 2014. № 9. С. 35–37.
18. Александров Д. ИИС: туманные перспективы на фоне широких возможностей // Рынок ценных бумаг. 2015. № 4. С. 37–39.
19. Индивидуальный инвестиционный счет: знание и отношение [Электронный ресурс] // Национальное агентство финансовых исследований, 2008–2015. URL: <http://nacfin.ru/individualnyj-investicionnyj-schet-znanie-i-otnoshenie/> (дата обращения: 13.01.2016).
20. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Подготовка финансовых консультантов в вузе как перспективное направление многоуровневого профессионального образования финансистов // Проблемы учета и финансов. 2015. № 1. С. 9–22.

Belomyttseva O.S. Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: olbel2001@mail.ru

DEVELOPMENT OF INVESTMENT TAX DEDUCTIONS SYSTEM IN THE RUSSIAN FEDERATION AS A MECHANISM FOR STIMULATION OF INVESTMENTS IN SECURITIES.

Keywords: investment tax deduction, individual investment account, bonds, shares, individual income tax.

In 2015 the Tax Code of the Russian Federation introduced a new kind of tax deduction for individual income tax, that is, investment tax deduction. It was aimed at reducing the tax base for transactions with securities in three different ways. For the purpose of this paper, investment tax deductions are classified into the following categories:

- Investment tax deductions as a benefit for the long-term holding of securities;
- Investment tax deductions related to the opening of individual investment accounts (types A and B).

Besides, the author analyzes distinctive features of the mechanism of granting investment tax deductions with regard to citizens of the Russian Federation and presents three schemes of investment tax deductions. The fundamental difference between relief applied to long-term holding of securities and individual investment accounts is determined. Particularly, in the first case investors' funds are blocked in certain securities for three years. In the second case, funds are also blocked in a separate account for three years, but not in specific instruments. In addition, funding under the individual investment accounts is not limited to securities, for instance, investors can place money in bank deposits and purchase foreign currency and derivatives.

The author identifies types of investors and recommends types of financial instruments for each type of investment tax deduction. With this in mind, using the relief for long-term holding of securities and individual investment account (type A) implies conservative investment. Whereas, using individual investment account (type B) is associated with speculative investors.

Bonds are defined as a dominant instrument in the framework of investing in individual investment accounts for several reasons:

- They have a high yield;
- There is a large number of reliable issuers;
- The number of bonds issues on the domestic market is significant.

Statistical data regarding the opening of individual investment accounts at the end of 2015 are presented. The author concludes that investment companies dominate in this market segment. The total amounts of funds in individual investment accounts are estimated to be about 8,5-9 bln. rubles. The average amount of funds in an investment account varies around 100,000 rubles.

The author presents views of other authors on the development of individual investment accounts system and author makes optimistic forecasts regarding the development of this financial instrument. However, controversial issues related to investment tax deduction legislation are revealed. These issues are predominantly connected with maintenance of individual investment accounts. Lack of information on individual investment accounts, poor awareness of Russian citizens as well as need for financial advisors are also named as hindrance to the development of individual investment accounts system.

References

1. Nalogovyy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' vtoraya) ot 05.08.2000 N 117-FZ (v red. ot 05 oktyabrya 2015 g.) // Konsul'tantPlyus: sprav. pravovaya sistema. URL: www.consultant.ru.

2. O rynke tsennykh bumag [Elektronnyy resurs]: feder. zakon ot 22 apr. 1996 g. № 39-FZ : (v red. ot 13 iyulya 2015 g. № 218-FZ) // Konsul'tantPlyus: sprav. pravovaya sistema. URL: www.consultant.ru.

3. Belomytseva O.S. Sistema individual'nykh investitsionnykh schetov v RF: pervyye rezul'taty i perspektivy // Biznes. Obrazovaniye. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa. 2016. № 1. S. 89-94.

4. Krivosheyeva I. IIS: chem Rossii polezen zarubezhnyy opyt // Rynok tsennykh bumag. 2014. № 9. S. 38-40.

5. Zonov V.A. Individual'nyye investitsionnyye scheta (IIS). Teper' i v Rossii // Bankovskoye delo. 2015. № 7. S.82-85.

6. Shabanov M. Individual'nyye investitsionnyye scheta: novyy investitsionnyy instrument dlya fizicheskikh lits // Rynok tsennykh bumag. 2014. № 9. S. 41-44.

7. Indeksy - Moskovskaya Birzha [Elektronnyy resurs] // Moskovskaya Birzha, 2011 - 2016. URL: <http://moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=125> (data obrashcheniya: 15.01.2016).

8. Bazovyy uroven' dokhodnosti vkladov (v yanvare 2016 goda) [Elektronnyy resurs] // Bank Rossii, 2000-2016. URL: http://cbr.ru/analytics/basic_level/files/budv_2016-01.pdf (data obrashcheniya: 13.01.2016).

9. Ob'yemy trgov na Moskovskoy birzhe v dekabre 2015 goda [Elektronnyy resurs] // Moskovskaya Birzha, 2011-2016. URL: <http://moex.com/n11855/?nt=106> (data obrashcheniya: 13.01.2016).

10. Aprelova N.V., Belomytseva O.S. O realizovannykh i planiruyemykh novatsiyakh v plane vyplaty dividendov v rossiyskom zakonodatel'stve // Sibirskaya finansovaya shkola. 2014. № 5. S. 116-122.

11. Belomytseva O.C. God nestabil'nosti i obil'nykh dividendov // Rynok tsennykh bumag. 2015. № 8. S. 40-43.

12. Baranov G. Investitsii s optimizatsiyey // Kommersant' Den'gi. 2015. № 47. S. 30.

13. Katalog provayderov individual'nykh investitsionnykh schetov v Rossii 2015 [Elektronnyy resurs] // ZAO "Gruppa RTSB". URL: http://am.rcb.ru/iis_catalog.pdf (data obrashcheniya: 15.01.2016).

14. Rejting uchastnikov trgovpo kolichestvu zaregistrovannykh IIS [Elektronnyy resurs] // Moskovskaya Birzha, 2011-2016. URL: <http://moex.com/ru/spot/members-rating.aspx?rid=125> (data obrashcheniya: 15.01.2016).

15. Lakhno Yu.V. Vozможности i ogranicheniya mekhanizma investirovaniya posredstvom individual'nogo investitsionnogo scheta // Nalogi i finansy. 2015. № 2. S. 7-13.

16. Levin P.K. Individual'nyye investitsionnyye scheta v Rossiyskoy Federatsii: tendentsii i perspektivy razvitiya v usloviyakh finansovoy nestabil'nosti // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 6-3 (59-3). S. 383-386.

17. Vasin M. 2015-y: novyye vozможности i l'goty dlya chastnogo investora // Rynok tsennykh bumag. 2014. № 9. S. 35-37.

18. Aleksandrov D. IIS: tumannye perspektivy na fone shirokikh vozможnostey // Rynok tsennykh bumag. 2015. № 4. S. 37-39.

19. Individual'nyy investitsionnyy schet: znaniye i otnosheniye [Elektronnyy resurs] // Natsional'noye agentstvo finansovykh issledovaniy, 2008 - 2015. URL: <http://nacfin.ru/individualnyj-investitsionnyj-schet-znanie-i-otnoshenie/> (data obrashcheniya: 13.01.2016).

20. Zemtsov A.A., Osipova T.Yu. Podgotovka finansovykh konsul'tantov v vuze kak perspektivnoye napravleniye mnogourovnevnogo professional'nogo obrazovaniya finansistov // Problemy ucheta i finansov. 2015. № 1. S. 9-22.

УДК 330.341.2

DOI: 10.17223/19988648/34/10

Г.Ф. Каячев, Е.А. Аземша

ПЕРЕХОД НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Современные процессы глобализации требуют единых стандартов, оценивающих показатели экономик разных стран. Одним из универсальных инструментов для оценки экономических показателей во всем мире является отчетность, составленная в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. В статье дается анализ предпосылок и этапов перехода на международные стандарты отчетности в мире и России. Сформулированы преимущества и недостатки применения международных стандартов финансовой отчетности. Акцентируется особое внимание на необходимости мониторинга эффективности внедрения МСФО в России.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, этапы внедрения МСФО, особенности внедрения МСФО в России, эффективность внедрения МСФО.

В условиях экономического кризиса, непростой внешнеполитической ситуации для России остается важным вопросом интеграция в мировые финансовые рынки. Остаются актуальными место и роль страны в мировом экономическом пространстве, процесс вхождения в ВТО, активное участие в БРИКС, взаимодействие с международными финансовыми институтами. Аналитики отмечают, что России крайне необходима диверсификация своих рынков и укрепление отношений со странами-партнерами [1]. В целях эффективного мирового сотрудничества принципиально значимым вопросом для страны остается переход на международные стандарты финансовой отчетности (далее – МСФО), под которыми по сложившейся практике принято понимать признанные во всем мире единые стандарты ведения бухгалтерской отчетности.

Отчётность по МСФО, ориентированная прежде всего на потребности инвесторов, изначально строилась на обеспечении защиты их интересов путем представления достоверных данных о результатах финансовой деятельности и имущественном положении организации. На сегодня многолетняя работа по формированию и усовершенствованию правил МСФО на основе анализа практики международного масштаба позволяет признать презумпцию качества МСФО как правил, позволяющих формировать достоверную отчетность. Именно эта презумпция служит базой для внедрения МСФО в бухгалтерский учет России. Априорное признание качества МСФО формально подтверждено в Концепции развития бухучета в РФ. Так, в п. 2.1 прямо сказано: «Мировой опыт показывает, что характеристики, определяющие полезность информации, достигаются непосредственным использованием

МСФО или применением их в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности» [2]. Процесс перехода на МСФО начался еще в 1998 г. и был призван привлечь дополнительные инвестиции в нашу страну. Для России важен вопрос оценки эффективности внедрения МСФО, стоит отметить, что данный вопрос также актуален для всех стран, использующих МСФО. В теоретическом осмыслении практики внедрения МСФО в настоящее время авторы не анализируют возможные и реальные результаты их внедрения, описывая лишь цели и этапы реализации МСФО в российской действительности.

Рассмотрим подробнее особенности применения и этапы становления МСФО в мире и России и проанализируем эффект применения МСФО в нашей стране.

Предпосылки разработки и внедрения МСФО в мире в значительной степени были связаны с экономическим кризисом 1929–1933 гг. Крах 1929 г. на мировых фондовых рынках, породивший многолетний глобальный экономический кризис в индустриально развитых странах и регионах, определил недостаточность применявшейся системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Так как концептуальные принципы составления финансовой отчетности в разных странах и даже на разных предприятиях одной страны существенно отличались, для пользователей информация оказывалась несопоставимой, непригодной в деловом отношении. Данное обстоятельство приводило к неоднозначным и ошибочным выводам о финансовом положении и результатах деятельности предприятий, представивших отчетность.

Уже в начале 1930-х гг. в США начали разрабатывать систему национальных общепризнанных стандартов бухгалтерского учета (далее – ГААП) и отчетности, которые добровольно применялись крупными компаниями, представленными на фондовых биржах. На основе данных стандартов со временем возникла система ГААП США, которая дошла до наших дней. Сейчас Федеральная комиссия по ценным бумагам США требует применения ГААП всеми крупными компаниями, входящими в листинг на американских фондовых биржах.

Европейские страны пошли по пути обязательного применения компаниями национальных планов счетов бухгалтерского учета по модели, разработанной известным австрийским бухгалтером Э. Шмалленбахом. В период до Второй мировой войны все потребности европейских стран в финансировании удовлетворялись за счет внутренних источников, ситуация резко изменилась после войны. Специальные программы помощи восстановлению разрушенных стран способствовали значительному росту международных рынков капитала. Для учета внутреннего валового продукта и других показателей национальной экономической статистики после Второй мировой войны из планов счетов бухгалтерского учета Э. Шмалленбаха возникла система национальных счетов.

Национальные общепризнанные стандарты бухгалтерского учета, зародившиеся в США, получили свое распространение в Мексике, Канаде, Англии, Италии и других странах. ГААП в каждой из них имели свою специфику, но везде обеспечивали определенные стабильность и единство подходов к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности, гаран-

тировали ее сопоставимость с отчетностью других национальных предприятий. Данный подход к ведению бухгалтерского учета и составлению финансовой отчетности привел к тому, что достоверность и надежность отчетной информации повысились и, как следствие, возросло доверие к ней со стороны разных пользователей.

Национальные ГААП постепенно, но неотвратно и неуклонно вытеснялись МСФО. Хотя МСФО впитали в себя многие «общепризнанные принципы бухгалтерского учета», но пошли дальше последних в разработке стандартных норм по отражению в финансовой отчетности новых явлений в финансах и экономике.

Разработка проблем МСФО началась в 1960-е гг. под эгидой Центра Организации Объединенных Наций по транснациональным корпорациям. В начале 1960-х гг., выступая на Генеральной Ассамблее ООН, президент США Джон Кеннеди обратил внимание мирового сообщества на развитие глобальных экономических отношений, возникающих на основе транснациональных корпораций. Для нормального функционирования новых отношений необходим «универсальный язык общения бизнесменов». В качестве данного языка он назвал бухгалтерский учет и финансовую отчетность, доступную и понятную всем заинтересованным лицам.

Центр ООН по транснациональным корпорациям начал непосредственную работу над МСФО. Позднее, в 1973 г., в Лондоне был создан Комитет по международным стандартам финансовой отчетности (Комитет МСФО). Комитет по МСФО был создан профессиональными бухгалтерскими организациями ряда стран как независимый орган частного сектора. В состав данных стран вошли США, Канада, Австралия, Франция, Ирландия, Нидерланды, Мексика, Великобритания, Германия и Япония [3].

Все профессиональные организации – члены Международной федерации бухгалтеров с 1983 г. стали членами Комитета МСФО. Целью Комитета МСФО является унификация принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями во всем мире для составления финансовой отчетности. По своей природе Комитет МСФО является независимой частной организацией, цель которой – разработка единых принципов бухгалтерского учета, используемых коммерческими предприятиями и другими организациями всего мира при составлении финансовой отчетности.

До 1989 г. Комитет работал над обобщением практики ведения учета в 10 странах. В итоге был издан документ в виде набора правил и объяснений под названием «Международные стандарты бухгалтерского учета».

Периодом формирования МСФО в современном виде принято считать 1989–1995 гг. В эти годы к 10 странам присоединяются еще несколько (Кипр, Сингапур, Малайзия). Утверждается еще одна причина появления МСФО – необходимость введения конкретного механизма, который бы помог привлечь иностранные инвестиции. Универсальность новых стандартов и их прозрачность как раз и способствовали увеличению потока иностранного капитала.

1995–2000 гг. – появление ключевых наборов МСФО. Начинается тесное сотрудничество с авторитетными международными организациями. Европей-

ские страны внедряют МСФО на уровне законодательства, хотя национальные стандарты продолжают играть первоочередную роль.

С 2000 г. началась конвергенция международных и национальных стандартов, что и привело к глобализации финансовых стандартов. Произошло реформирование Комитета по международным стандартам: его функции передали Совету (IASB), а Совет в итоге стал частью Фонда Комитета по МСФО (IASCF). Попечителями данного Фонда являются всего лишь 22 человека [4].

В России же предпосылкой для внедрения МСФО явился переход от плановой экономики к рыночной экономике, который состоялся в 90-е гг. XX в. [5]. Стержнем реформы бухгалтерского учета на правительственном уровне были определены международные стандарты финансовой отчетности. Толчком к началу реформы послужил семинар по проблемам учета на совместных предприятиях, проводившийся Центром ООН по ТНК и Торгово-промышленной палатой СССР в июне 1989 г. в Москве, на котором были выявлены основные несоответствия российской и международной практики учета, намечены пути адаптации и интеграции системы учета России в международную учетную практику [6].

Но процесс реформирования национальной системы учета не поспевал за общим процессом экономических реформ в России [7. С. 20]:

- лишь в 1998 г. была утверждена Программа реформирования бухгалтерского учета [8];
- лишь в 2003 г. вышло указание Центрального банка РФ, на основании которого с 1 января 2004 г. банковская сфера переводилась на МСФО [9];
- в 2004 г. одним из обязательных условий для включения в котировальный список А первого уровня было введено наличие у эмитента подтвержденной аудиторским заключением годовой финансовой отчетности, составленной по МСФО и (или) US GAAP [10].

В июле 2010 г. произошло знаковое событие для применения МСФО в России – был принят Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности», согласно которому:

- международные стандарты финансовой отчетности получили *официальный статус* на территории России (п. 3 ст. 3: «На территории Российской Федерации применяются МСФО и Разъяснения МСФО, принимаемые Фондом Комитета по МСФО и признанные в порядке, установленном с учетом требований законодательства РФ Правительством РФ по согласованию с ЦБ РФ»);
- был определен круг организаций, обязанных составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО, начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором МСФО признаны для применения на территории РФ [11].

Согласно данному закону МСФО кроме кредитных и иных организаций, ценные бумаги которых допущены к обращению на организованных торгах, МСФО должны применять и страховые организации.

Федеральный закон от 05.05.2014 № 111-ФЗ внес изменения в 208-ФЗ, круг организаций был расширен и распространил свое действие:

- 1) на негосударственные пенсионные фонды;

2) управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;

3) клиринговые организации.

Данные организации обязаны составлять, представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность, начиная с отчетности за 2015 г.

Также применять МСФО будут:

1) федеральные государственные унитарные предприятия, перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации;

2) открытые акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством Российской Федерации.

Данные организации обязаны применять МСФО, начиная с отчетности за год, следующий за годом, в котором они включены в перечни, утверждаемые Правительством Российской Федерации.

Осуществляемая реформа учета и отчетности в РФ показала, что Россия пошла не по пути тотального применения МСФО взамен национального регулирования учета, а по пути разумного взвешенного их применения. Суть такого подхода заключается:

– с одной стороны, в конвергенции международных стандартов в российскую систему учетных стандартов: индивидуальная финансовая отчетность составляется по российским стандартам, которые, в свою очередь, разрабатываются на основе МСФО;

– и с другой стороны, в введении обязательного требования составления консолидированной отчетности по МСФО, а также ее обязательный аудит и публикация: консолидированная финансовая отчетность публичных компаний составляется по МСФО (причем каждый документ МСФО вводится в правовое поле путем принятия решения Правительства РФ, которому предшествует экспертиза негосударственного экспертного органа его применимости на территории Российской Федерации).

Такой подход позволяет, во-первых, на государственном уровне непосредственно регулировать бухгалтерский учет и отчетность в стране (индивидуальная отчетность формируется по российским стандартам); во-вторых, осуществлять стратегию повышения привлекательности российского рынка для зарубежных инвесторов за счет использования такой технической меры, как введение требования представления консолидированной отчетности по МСФО для публичных компаний.

Следует отметить, что де-факто сегодня большинство публичных российских компаний уже составляет отчетность по МСФО. Их действия объясняются либо наличием иностранного инвестора, либо необходимостью привлечения внешнего финансирования с помощью первоначального выпуска акций (IPO, Initial Public Offering), выпуска облигаций, либо желанием получить инструмент консолидации финансовой отчетности холдинга, а также заинтересованностью в повышении положительного имиджа (PR). В последние годы число хозяйствующих субъектов, составляющих отчетность по МСФО, в России неуклонно возрастает.

Остановимся подробнее на мировом опыте использования МСФО – по состоянию на январь 2013 г. более 120 стран требуют или разрешают приме-

нение МСФО. Далее на основе информации сайта Фонда МСФО [12] представим краткий обзор применения МСФО в некоторых странах (таблица).

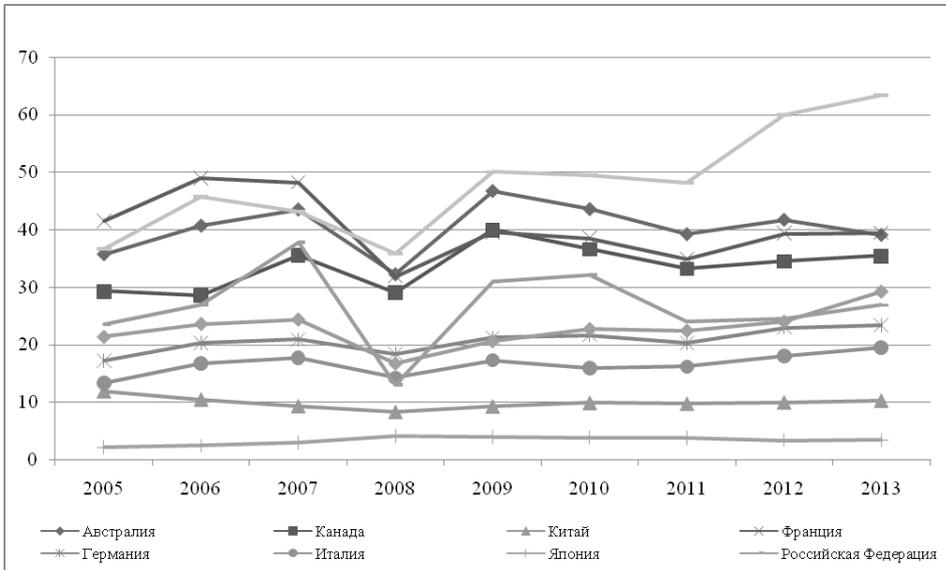
Применение МСФО в некоторых странах мира

Страна	Статус применения МСФО
Австралия	МСФО обязательны для подготовки отчетности всех предприятий частного сектора и как основа для отчетности предприятий государственного сектора с 2005 г.
Великобритания*	МСФО обязательны в рамках процедур их принятия и внедрения в Евросоюзе начиная с 2005 г.
Германия*	МСФО обязательны в рамках процедур их принятия и внедрения в Евросоюзе начиная с 2005 г.
Евросоюз	Начиная с 2005 г. все государства-члены ЕС должны применять МСФО, которые были приняты в ЕС для листинговых компаний
Италия*	МСФО обязательны в рамках процедур их принятия и внедрения в Евросоюзе начиная с 2005 г.
Франция*	МСФО обязательны в рамках процедур их принятия и внедрения в Евросоюзе начиная с 2005 г.
Япония*	МСФО разрешены с 2010 г. для некоторых международных компаний
Канада*	МСФО обязательны с 2011 г. для листинговых компаний, разрешается их применение для компаний частного сектора, включая некоммерческие организации
Россия	С 2012 г. МСФО обязательны для листинговых компаний, банков, страховых компаний и при составлении консолидированной отчетности по другим основаниям
США*	С 2007 г. МСФО разрешены для иностранных эмитентов
Китай	Разработаны национальные стандарты, существенно совпадающие с МСФО

В связи с тем, что основной целью МСФО является унификация принципов и методик бухгалтерского учета, используемых компаниями разных стран для составления финансовой отчетности и повышения инвестиционной привлекательности данных стран, в качестве показателя, оценивающего повышение инвестиционной привлекательности страны, выберем приток прямых иностранных инвестиций. Прямые иностранные инвестиции — вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала.

На рис. 1 представлен уровень ежегодного притока прямых иностранных инвестиций в странах независимо от даты перехода на МСФО.

* Страны, входящие в международный клуб Group of seven, G7.



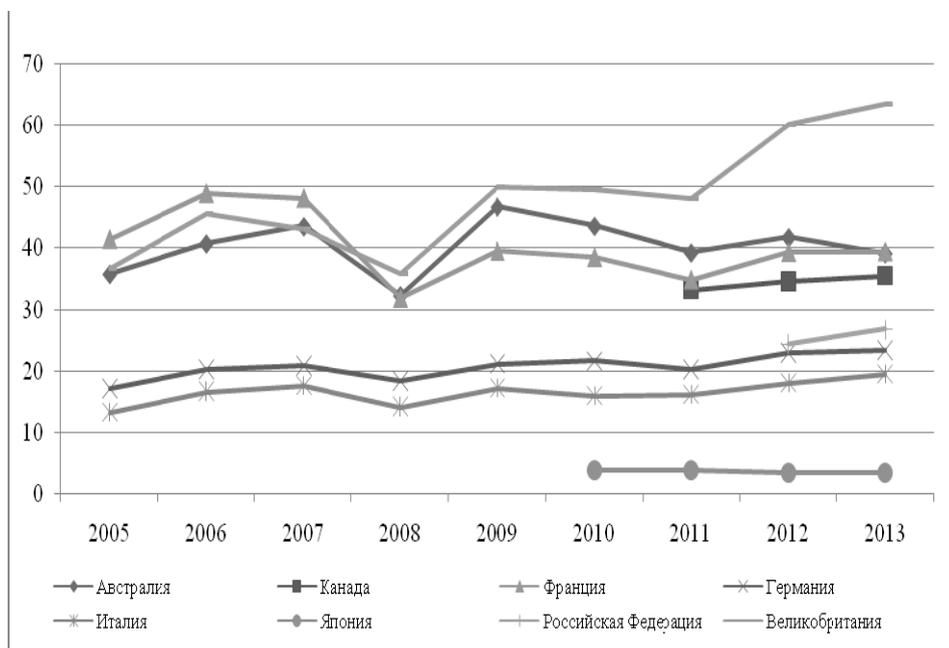
Источник: UNCTADstat.

Рис. 1. Доля прямых иностранных инвестиций в ВВП, %

Исходя из данных рис.1, можно сделать вывод, что в 2008 г. снижение притока прямых иностранных инвестиций было характерно для всех анализируемых стран, за исключением Японии и Китая. В целом динамика данного показателя у всех стран положительная – доля прямых иностранных инвестиций имеет тенденцию к росту.

Определим рост данного показателя в странах, использующих МСФО (рис. 2).

Анализируя данные рис. 2, также можно сделать вывод, что с момента введения МСФО в представленных странах отмечается рост притока иностранных инвестиций в экономики данных стран, за исключением 2008 г. Проецирование периода внедрения МСФО и доли прямых иностранных инвестиций в ВВП данных стран не позволяет однозначно ответить на вопрос: привело ли введение МСФО или ряда других факторов к росту данного экономического показателя, но констатировать рост данного показателя в странах, применяющих МСФО, несомненно, можно. С момента внедрения МСФО во всех странах, выбранных для исследования, доля прямых иностранных инвестиций увеличилась, за исключением Японии, поддерживающей данный показатель на одном уровне. Рост отмечается на протяжении всех лет, кроме периода мирового финансового кризиса 2008 г., приведшего к значительному сокращению доли прямых инвестиций во всех исследуемых странах, за исключением Японии.



Источник: UNCTADstat.

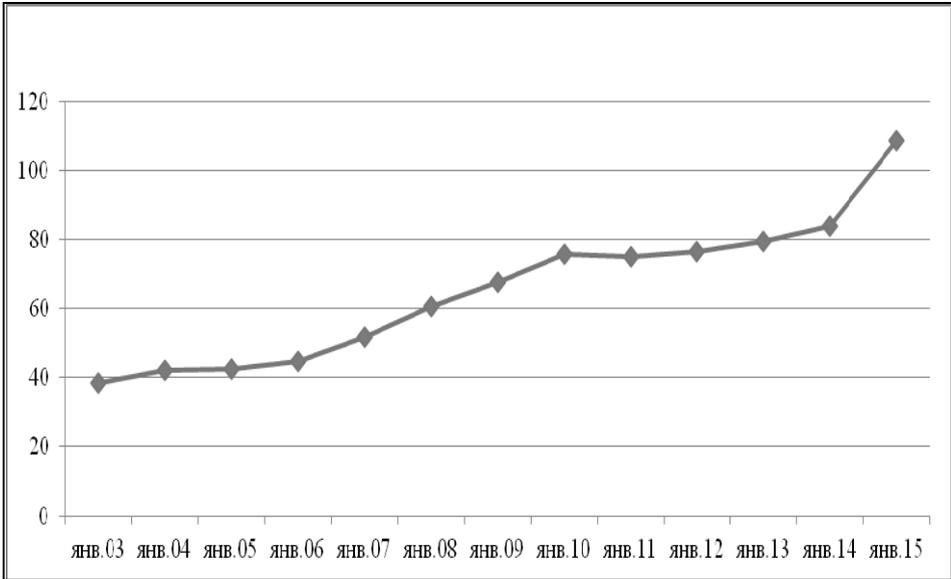
Рис. 2. Доля прямых иностранных инвестиций в ВВП стран с момента перехода на МСФО, %

Анализ внедрения МСФО в России был основан на законодательной обязанности составления отчетности по МСФО для банков и страховых организаций. Так как первыми обязанными применять МСФО являются банки, проведем анализ деятельности банков за период с 2002 по 2014 г. В качестве показателя выберем соотношение активов банков к ВВП России (рис. 3).

Как видно на рис. 3, доля активов банков к ВВП России ежегодно растет, финансовые показатели банков улучшены. По мнению президента РФ Владимира Путина: «Это хороший показатель надежности и стабильности банковской системы» [13].

Отметим, что более сложное исследование практики применения российскими кредитными организациями с помощью многомерной модели анализа было проведено А.А. Дарякиным в 2008 г., где данный специалист приходит к выводу, что наиболее уязвимыми являются местные банки, так как процесс перехода на МСФО для них непредсказуем [14].

Данные компании, чьи ценные бумаги попадали в котировальный список А, которые применяют МСФО с 2004 г., сложно обобщить, так как в течение указанного периода менялся состав компаний. Остановимся на анализе следующих субъектов, обязанных применять МСФО, – субъектах страхового дела.



Источники: ЦБ РФ, Росстат.

Рис. 3. Доля активов банков к ВВП России, %

В качестве показателя выберем соотношение страховых премий к ВВП России (рис. 4).

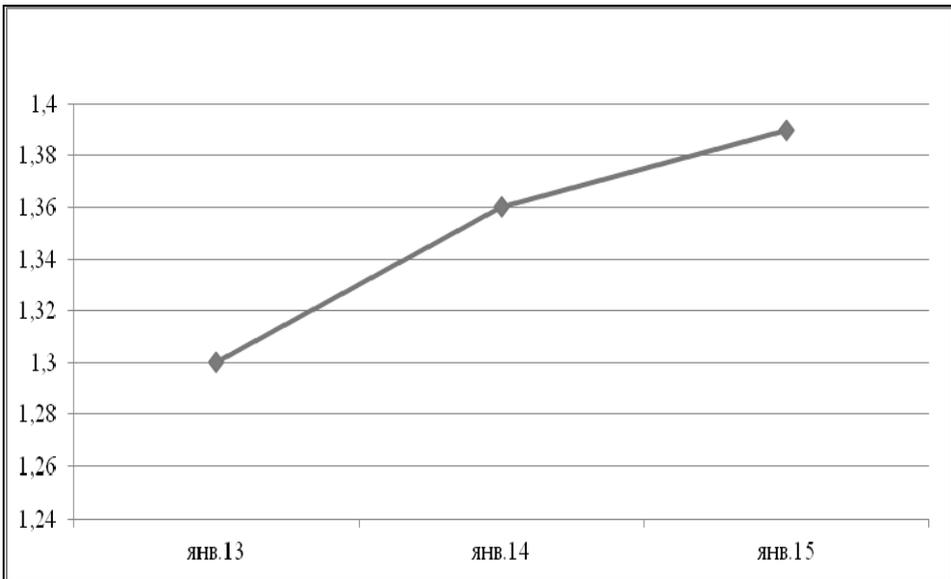


Рис. 4. Доля страховых премий к ВВП России, %

Показатели не столь впечатляющие, как показатели банков, но это всего за три года применения МСФО.

Стоит упомянуть о проблемах, с которыми столкнулись и, возможно, столкнутся предприятия, перешедшие (обязанные перейти) на МСФО. Вот некоторые из них:

- Неверный состав структур организации, включенных в консолидированную отчетность.
- Отсутствие информационных систем обеспечения МСФО или их низкое качество. Неразвитость рыночной инфраструктуры. Высокая стоимость внедрения МСФО.
- Неверный выбор способа получения финансовой отчетности.
- Несоответствие отчетности требованиям организации.
- Отсутствие необходимой организационно-штатной структуры. Недостаток квалифицированных кадров как с позиции работодателей, так и с позиции компаний – заказчиков услуг по МСФО. Высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО.
- Неверный выбор учетной политики [15].
- Недостаток информации (сложность текстов стандартов). Причем сложными для понимания являются как оригинальные тексты стандартов, так и переведенные, введенные для применения российскими компаниями Минфином (ввиду их прямого перевода, без разъяснения новых для отечественных специалистов понятий).
- Отсутствие обобщения и анализа положительной практики применения МСФО российскими компаниями, а также разъяснений и комментариев к стандартам Минфина и других компетентных органов.
- Высокая стоимость услуг аудиторских и консалтинговых компаний [16].

В результате преодоления вышеназванных проблем и прочих других на фоне повышения финансовых показателей банков их число резко падало (в 2002 г. число банков было 1329, к 2014 г. – 834). Связано ли данное падение количества банков с применением МСФО, невозможно выяснить, но то, что количество субъектов в банковской сфере, применяющих МСФО, падает, можно утверждать однозначно.

Аналогичная ситуация со страховщиками, возможно, количество страховщиков снизилось и по другим причинам, но переход на МСФО для многих компаний не прошел бесследно. Так, с 2012 по 2014 г. количество субъектов страхового дела снизилось на 12%.

Мы провели корреляционный анализ между финансовыми показателями и количеством субъектов, применяющих МСФО (банков и страховщиков), и получили, что коэффициент корреляции близок к минус 1, что доказывает тесную взаимосвязь этих показателей и свидетельствует об укрупнении субъектов, применяющих МСФО в данных секторах экономики. Стоит отметить, что очень важной стороной внедрения МСФО в России является повышение ответственности за качество активов субъектов, применяющих МСФО, это позволило регулятору рынка оценить фактическое качество активов, что могло привести к сокращению количества данных субъектов.

Позитивные стороны внедрения МСФО освещены в докладе о практике применения Федерального закона «О консолидированной финансовой отчетности» в 2013–2014 гг. Согласно ему введение и реализация МСФО:

- способствуют повышению прозрачности и открытости деятельности организаций. В частности, заинтересованные пользователи бухгалтерской (финансовой) отчетности получили возможность анализировать информацию о финансовых и операционных рисках организаций и способах управления ими. Кроме того, сведения, раскрываемые в консолидированной финансовой отчетности, дают представление о том, как руководство отчитывающейся организации анализирует информацию и принимает управленческие решения в отношении распределения ресурсов (данные об операционных и географических сегментах деятельности);

- обеспечивают единообразие и сравнимость финансовой отчетности российских организаций с аналогичными хозяйствующими субъектами за рубежом, повышают инвестиционную привлекательность организаций и расширяют возможности доступа их к международным финансовым рынкам;

- обеспечивают инвесторов дополнительной информацией, необходимой для принятия инвестиционных решений;

- способствуют повышению качества информационной базы для принятия решения руководством отчитывающихся организаций;

- способствуют дальнейшему сближению национальных и международных стандартов бухгалтерского учета.

На основании проведенного анализа можно утверждать, что в целом мировой опыт использования МСФО положительный, в странах, использующих МСФО, отмечается приток иностранных инвестиций, но утверждать, что причиной данного притока является применение МСФО, невозможно. Противоречивость опыта внедрения МСФО не позволяет оценить влияние внедрения на экономику России вообще и ее субъектов в частности. Необходимо отметить, что важно организовать постоянный мониторинг эффекта внедрения МСФО для отдельных отраслей экономики и России в целом.

Литература

1. *История* БРИКС [Электронный ресурс]. URL: <http://nkibrics.ru/pages/history-brics>
2. *Концепция* развития бухгалтерского учета в Российской Федерации на среднесрочную перспективу. Утверждена Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 1 июля 2004 № 180.
3. *Структура* комитета по международным стандартам финансовой отчетности [Электронный ресурс]. URL: <http://allmsfo.ru/komitet-msfo.html>
4. *Как* развивались стандарты МСФО: немного истории [Электронный ресурс]. URL: <http://finacademy.net/materials/article/prichinu-pojavlenija-msfo>
5. *Бугаев Д.А., Рябченко А.В.* Исторические аспекты МСФО в России // Вестн. Адыг. гос. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2014. № 2 (141).
6. *Модеров С.В., Генералова Н.В.* МСФО в России: применение, отношение к ним со стороны Я.В. Соколова и их влияние на отечественный учет [Электронный ресурс]. URL: http://ifrs-audit.ru/?page_id=14
7. *Зачем* нужны международные стандарты финансовой отчетности // Коммерсантъ [газ.] 09.06.2003. № 99.

8. *Постановление* Правительства РФ № 283 от 6.03.1998 г. «Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности».

9. *Указание* Центрального банка Российской Федерации № 1363-У от 25.12.2003 г. «О составлении и представлении финансовой отчетности кредитными организациями».

10. *Приказ* Федеральной службы по финансовым рынкам № 04–1245/пз-н от 15.12.2004 г. «Об утверждении Положения о деятельности по организации торговли на рынке ценных бумаг».

11. *Хапланова Э.Ю., Хахонова Н.Н.* Анализ этапов внедрения МСФО в российскую практику финансового учета // Вестн. Таганрог. ин-та управления и экономики. 2011. № 1. С. 28–31.

12. *Jurisdiction profiles.* URL: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Jurisdiction-profiles.aspx>

13. *Саломатин О.* Путин: Активы банков впервые превысили ВВП России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.baltinfo.ru/2015/04/16/Putin-Aktivy-bankov-vpervye-v-istorii-prevysili-VVP-Rossii-489229>

14. *Дарякин А.А.* Исследование практики применения российскими кредитными организациями с помощью многомерной модели анализа // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 5. С. 1–17.

15. *Никифорова Е.А.* Анализ основных проблем и рисков, связанных с внедрением и применением международных стандартов финансовой отчетности // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2010. № 11. С. 6–19.

16. *Абдурагимов Р.М., Рабаданова Ж.Б.* Проблемы внедрения МСФО и пути их решения // Актуальные вопросы современной экономики. 2014. № 3. С. 396–399.

Kayachev G.F., Azemsha E.A. Siberian State University (Krasnoyarsk, Russi). E-mail: kayachev@mail.ru. E-mail: catenka1986@mail.ru

ABOUT WORLD EXPERIENCE TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AND HIS ACCOUNT IN RUSSIAN PRACTICE.

Keywords: International Financial Reporting Standards, IFRS implementation stages, especially the introduction of IFRS in Russia, the effectiveness of the implementation of IFRS.

For effective global cooperation, fundamentally important issue for the country is the transition to International Financial Reporting Standards (hereinafter - IFRS). Authors analyze the effect of IFRS basing on the international experience of introducing these standards and experience of administration in Russia. The prerequisites for the development and implementation of IFRS in the world and in Russia are the economic processes. So a prerequisite for the development and implementation of IFRS in the world to a large extent was the world economic crisis of 1929-1933. Authors analyzed indicators of FDI inflows during the period of application of IFRS. The analysis showed that the implementation of IFRS in Russia was based on the legal obligation of reporting under IFRS for banks and insurance companies. The coefficient of correlation between the financial performance and the number of entities applying IFRS (banks and insurers) is close to minus 1, which shows a close relationship between these indicators.

References

1. Istorija BRIKS. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://nkibrics.ru/pages/history-brics>
2. Kontsepsiya razvitiya bukhgalterskogo ucheta v Rossijskoj Federatsii na srednesrochnuyu perspektivu, utverzhdena Prikazom Ministerstva finansov Rossijskoj Federatsii ot 01 iyulya 2004 № 180.
3. Struktura komiteta po mezhdunarodnym standartam finansovoj otchetnosti. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://allmsfo.ru/komitet-msfo.html>
4. Kak razvivalis' standarty MSFO: nemnogo istorii. [Elektronnyj resurs]. URL: <http://finacademy.net/materials/article/prichinu-pojavlenija-msfo>
5. Bugaev D.A., Ryabchenko A.V. Istoricheskie aspekty MSFO v Rossii. // Vestnik Adygejskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: EHkonomika. №2 (141). S. 92.
6. Moderov S.V., Generalova N.V. MSFO v Rossii: primenenie, otnoshenie k nim so storony YA.V. Sokolova i ikh vliyanie na otechestvennyj uchet. [Elektronnyj resurs]. URL: http://ifrs-audit.ru/?page_id=14

7. Zachem nuzhny mezhduarodnye standarty finansovoj otchetnosti. // Gazeta "Kommersant". 09.06.2003. №99. S. 20.
8. Postanovlenie Pravitel'stva RF № 283 ot 6.03.1998 g. «Ob utverzhdenii Programmy reformirovaniya bukhgalterskogo ucheta v sootvetstvii s Mezhdunarodnymi standartami finansovoj otchetnosti».
9. Ukazanie TSentral'nogo Banka Rossijskoj Federatsii № 1363-U ot 25.12. 2003 g. «O sostavlenii i predstavlenii finansovoj otchetnosti kreditnymi organizatsiyami».
10. Prikaz Federal'noj sluzhby po finansovym rynkam № 04–1245/pz-n ot 15.12.2004 g. «Ob utverzhdenii Polozheniya o deyatel'nosti po organizatsii trgovli na rynke tsennykh bumag».
11. KHaplanova E.H.YU., KHakhonova N.N. Analiz ehtapov vnedreniya MSFO v rossijskuyu praktiku finansovogo ucheta. // Vestnik Taganrogskogo instituta upravleniya i ehkonomiki. 2011. №1. S.28-31.
12. Jurisdiction profiles. URL: <http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Pages/Jurisdiction-profiles.aspx>
13. Salomatin O. Putin: Aktivы bankov v pervye prevysili VVP Rossii. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.baltinfo.ru/2015/04/16/Putin-Aktivы-bankov-v-pervye-v-istorii-prevysili-VVP-Rossii-489229>
14. Daryakin A.A. Issledovanie praktiki primeneniya rossijskimi kreditnymi organizatsiyami s pomoshh'yu mnogomernoj modeli analiza. // Audit i finansovyy analiz. 2008. №5. S.1-17.
15. Nikiforova E.A. Analiz osnovnykh problem i riskov, svyazannykh s vnedreniem i primeneniem mezhduarodnykh standartov finansovoj otchetnosti. // Imushhestvennye otnosheniya v Rossijskoj Federatsii. 2010. №11. S.6-19.
16. Abduragimova R.M., Rabadanova ZH.B. Problemy vnedreniya MSFO i puti ikh resheniya. // Aktual'nye voprosy sovremennoj ehkonomiki. 2014. №3. S.396-399.

УДК 336.02

DOI: 10.17223/19988648/34/11

Т.В. Куклина

ГОСУДАРСТВЕННАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА И ЕЕ РОЛЬ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ РОССИИ

Статья посвящена анализу влияния направлений государственной налоговой политики на социально-экономическое развитие России за период с 1991 г. по настоящее время. Автором определены этапы в формировании государственной политики, выделенные на основе цели и ключевых задач, стоящих перед правительством страны на протяжении этого времени. В результате анализа были сформулированы ключевые направления государственной налоговой политики, актуальные для современного состояния социально-экономического развития России.

Ключевые слова: налоговая политика, социально-экономическое развитие, налоговый кодекс, элементы налогообложения, налоговая нагрузка, уклонение от уплаты налогов, бюджет.

Налоги появляются с возникновением государственности, и факт того, что налоги являются основным источником финансирования деятельности государства, говорит о важности государственного управления налоговыми отношениями. На разных этапах исторического развития общественных отношений менялись цели и формы государственного управления налогообложением, а на определенной стадии социально-экономического развития государства выделилась особая область государственной политики – налоговая политика, направленная на регулирование социально-экономических процессов и максимальную реализацию фискальной функции налогов.

Вопросами налогообложения были озадачены еще древнейшие мыслители. Аристотель, Ксенофонт призывали государство ориентироваться не только на налоги с побежденных народов, а использовать и другие источники пополнения доходов государства [1]. В Средневековье тоже господствовала мысль о непринятии налогов как единственно возможной формы финансовой подпитки государства. Ф. Аквинский в теологических сочинениях призывал правителей вводить налоги на граждан только в период чрезвычайных ситуаций [1].

Одним из первых осмыслить налог как феномен попытался Томас Гоббс. В своем политико-философском трактате «Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского» он представил первобытное общество как «войну всех против всех» [2]. Во избежание такого убийственного состояния общества была создана государственная власть. Для людей, представлявших эту власть, члены общества образовали общий фонд – государственную казну, или фиск (от лат. *fiscus* – казна). Следовательно, налоги были платой за общественный мир [3].

Интересно проследить роль налогов в различных направлениях экономических учений. Так, меркантилисты не ставили вопрос об абсолютном праве

государства облагать подданных налогами, но пытались решить дилемму: какие налоги более предпочтительны – прямые или косвенные. В учении физиократов впервые была озвучена проблема *справедливости* налогообложения, что положило начало формированию системного знания в области налогообложения, которое было представлено классиком экономического мысли А. Смитом. Смитом были сформулированы первые принципы налогообложения: принципы равенства, определенности, удобства, экономической обоснованности [4].

Если следовать классической экономической теории, то необходимости в формировании государственной налоговой политики нет ввиду отсутствия необходимости в государственном регулировании экономики. Известное высказывание Д. Риккардо, произнесенные в 1819 г. на заседании в палате общин: «Я враг всякого подоходного обложения. <...> Самым лучшим налогом является наименьший налог...», характеризует отношение классиков к налогообложению [3]. В классической экономической теории налоги воспринимаются как созданное государством препятствие на пути накопления первоначального капитала, но признается при этом право налогов на существование, если рассматривать их как «плату общества государству за услуги, обеспечивающие его стабильное развитие...» (Ж.-Б. Сей). Очевидно, что в рамках классической экономической школы налог не может восприниматься как инструмент регулирования экономических отношений [3].

Можно утверждать, что налоговая политика, как необходимое условие экономического развития и регулирования социально-экономических процессов, предстала в кейнсианской экономической школе. Методологический подход учения Дж. Кейнса предполагает, что экономический успех отдельно взятого хозяйствующего субъекта отнюдь не идентичен развитию экономики в целом. Между этими двумя фактами возможны противоречия, разрешение которых состоит в восстановлении пропорций в экономике и соответствия спроса и предложения. Дж. Кейнс скорректировал идеи классиков относительно саморегулируемости рыночной системы идеей того, что налоги в качестве неотъемлемого атрибута любого государства следует рассматривать как сознательно используемый регулятор нормы потребления, накопления и формирования оптимальной структуры воспроизводства [5]. Неоклассики поставили вопрос о введении налога на потребление, который представляет собой в том числе и антиинфляционный рычаг.

Известный ученый М. Фридмен – основоположник теории монетаризма – придерживался идеи, что регулирование денежной массы в обращении в сочетании со снижением налогов и изменением процентной ставки позволяет обеспечить макроэкономическую и микроэкономическую стабильность [6].

В 80-е гг. была подтверждена мысль А. Смита о том, что от снижения налогового бремени на налогоплательщиков государство выигрывает больше, чем от усиления налоговой нагрузки [4]. Высокие ставки налогов, установленные, например, в США в 80-е гг., привели к росту цен, снижению эффективности производства, снижению инвестиций. Такие негативные последствия вызвала теория предложения, которая предусматривала снижение налогов и увеличение налоговых льгот (А. Лаффер) [6].

Налоговая политика является составляющей бюджетно-налоговой политики, которая, в свою очередь, представляет собой элемент финансовой политики. Реализация финансовой политики государства основана на законодательной базе, регулирующей финансовые отношения в государстве (законы о бюджетах разных уровней, налоговый кодекс, гражданский кодекс и т.д.), а также на институциональной базе, которую представляет система исполнительных органов власти, формирующих финансовую политику и реализующих ее.

Самая простая дефиниция налоговой политике дается Большим экономическим словарем, который определяет налоговую политику как систему мероприятий, проводимую государством в области налогов и налогообложения [7]. В данном определении нет компонента, который объединяет налоги и политику. Государственные мероприятия в области налогов и налогообложения будут иметь характер налоговой политики тогда, когда они будут проводиться во взаимной увязке интересов государства и общества в соответствии с принципами налогообложения и реализовываться для достижения социально-экономических целей, соответствующих данному этапу исторического развития страны. В этой связи можно привести в качестве примеров следующие определения налоговой политики:

- определение Н.Г. Лукьяновой : «Налоговая политика – это часть экономической политики государства, представляющая собой комплекс мероприятий по совершенствованию налоговой системы страны на основе стратегической концепции развития налоговой системы» [8];

- определение В.Г. Князева: «Налоговая политика – это составная часть экономической политики, направленная на формирование налоговой системы, обеспечивающей экономический рост, способствующей гармонизации экономических интересов государства и налогоплательщиков с учетом социально-экономической ситуации в стране» [9].

И первый и второй подход к раскрытию сущности налоговой политики определяют важную роль налоговой политики в социально-экономическом развитии государства и особое ее значение в достижении экономического роста.

Целью настоящего исследования является обзор направлений государственной налоговой политики за период 1991–2013 гг. и анализ их влияния на социально-экономическое развитие России. При исследовании использовались общелогические методы: анализ, синтез, обобщение, а также метод системного подхода.

В России с началом рыночных преобразований в конце 80-х гг. XX в. появилась необходимость в создании налоговой системы, отвечающей потребностям государства с рыночной экономикой. Началом формирования российской налоговой системы в новых условиях хозяйствования стало принятие закона Российской Федерации от 27.12.1991 г. «Об основах налоговой системы». В этом же году была учреждена Государственная налоговая служба как орган, на которого возлагалась обязанность по контролю за соблюдением налогового законодательства. Если проанализировать проводимую государственную налоговую политику в период с 1991 г. по настоящее время,

то можно отметить следующие этапы с точки зрения приоритетных задач, стоящих перед государством при формировании налоговой политики:

1. 1991–2000 гг.
2. 2001–2005 гг.
3. 2006–2008 гг.
4. Конец 2008–2010 гг.
5. 2011 г. – настоящее время.

Государственная налоговая политика в период 1991–2000 гг.

Главной задачей этого этапа развития российской налоговой системы являлось создание правовых, экономических и институциональных основ функционирования налоговой системы. В этот период времени как таковой государственной налоговой политики не проводилось, учитывая тот факт, что в условиях отсутствия, по сути, налогового законодательства и институтов сложно было реализовывать регулирующую составляющую налогов. Большое влияние на формирование налоговой системы того времени оказывал тяжелый и затяжной экономический кризис, который сгенерировал социальный кризис, выразившийся в утрате доверия населения к правительству и проводимым реформам. Эти моменты не могли не сказаться на процессе формирования налоговой системы страны, поскольку для успешной реализации государственной налоговой политики важное значение имеет отношение населения к государству и процессу уплаты налогов. Характерным был тренд в сторону гипертрофированного усиления фискальной функции, так как в условиях бюджетного дефицита, падения объемов производства, высокой инфляции велик был соблазн все экономические проблемы государства решить через налоги [10]. В силу этого возникло чрезмерное количество налогов, были установлены завышенные ставки, что повлекло появление доселе неизвестного в России феномена – уклонения от уплаты налогов.

Налоговая система начала 90-х гг. по форме во многом соответствовала налоговым системам зарубежных стран. Однако при введении перечня налогов не были учтены особенности переходного периода, который переживала экономика России. Новые налоги оказались тяжелым бременем для предприятий, положение которых и без того было подорвано непродуманными мерами в области политики цен и приватизации.

Особенности функционирования налоговой системы в 90-е гг. не оставляли возможностей для качественного финансового планирования на макро-, мезо- и микроуровне даже на короткий период времени. В ситуации, когда государство было неспособно обеспечить тотальный контроль за уплатой налогов всеми субъектами хозяйственной деятельности, в полном объеме налоги платили только добросовестные налогоплательщики, не имеющие льгот и недоимок. Для них налоговое бремя оказалось чрезмерно высоким, и в результате они либо вытаскивались с рынка, либо начинали уклоняться от налогов.

Налоговая система того времени спровоцировала появление таких проблем, как развитие теневой экономики, бегство капитала за границу, формирование отрицательного инвестиционного климата в стране и, как следствие, снижение темпов экономического роста.

Государственная налоговая политика в период 2001–2005 гг.

К 2001 г. российская экономика подошла с показателями социально-экономического развития и развития налоговой системы, представленными в табл. 1 [11].

Таблица 1

Некоторые показатели экономического развития России в 1998–2001 гг.

Показатели	1998	1999	2000	2001
ВВП, млрд руб.	2629,6	4823,2	7305,6	8943,6
Темпы экономического роста, % к предыдущему году	94,7	106,4	110,0	105,1
Дефицит/профицит консолидированного бюджета РФ, млрд руб.	–155,3	–44,4	137,6	264,3
Налоговая нагрузка, %	34–36			
Количество налогов в налоговой системе	54			
Задолженность по налогам и сборам, млрд руб.	181,8	259	371,6	461,7
Удельный вес убыточных организаций, %	53,2	40,8	39,8	37,9

Данные таблицы свидетельствуют об улучшении макроэкономических показателей к 2001 г. Главным результатом проводимой работы Правительства РФ по восстановлению экономики России в посткризисный период стал профицит консолидированного бюджета РФ. Также к 2001 г. Россия стала демонстрировать достаточно высокие темпы экономического роста. Отрицательным моментом являлось низкое качество экономического роста, так как основным фактором улучшения экономической ситуации стал не внутренний потенциал государства, а установление к 2000 г. благоприятной конъюнктуры на рынке нефти. Именно данный фактор повлиял на формирование профицитного консолидированного бюджета впервые за годы рыночных преобразований.

Налоговая система России на тот момент характеризовалась достаточно высокой налоговой нагрузкой, в особенности на предприятия промышленной сферы. В налоговой системе отсутствовал регулирующий механизм, в частности, отсутствовал механизм стимулирования малого бизнеса, инвестиционной деятельности. Большое количество налоговых платежей, высокая налоговая нагрузка, запутанность налогового законодательства, неэффективная работа налоговых органов провоцировали массовое уклонение от уплаты налогов и рост задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему (табл. 1).

Данные проблемы, вызванные проводимой налоговой реформой, требовали от правительства существенной корректировки налоговой системы и выявили основную задачу в области налоговой политики на предстоящий период – снижение налоговой нагрузки и упрощение налоговой системы.

Надо отметить, что период 2001–2005 гг. был одним из самых продуктивных с точки зрения законодательного аспекта и положительных для российских налогоплательщиков. Основным результатом данного периода стало

снижение совокупной налоговой нагрузки до 27% к 2005 г., по данным ФНС России. Факторы уменьшения налогового бремени [10]:

1. Сокращение общего количества налогов и сборов с 54 до 15% к 2005 г.
2. Введение специальных налоговых режимов для предприятий малого бизнеса и сельскохозяйственных предприятий.
3. Снижение нагрузки на фонд оплаты труда. Ставка ЕСН была снижена до 26%.
4. Снижение налоговых ставок по налогу на прибыль с 35 до 24%.
5. Переход к плоской шкале НДФЛ – 13%.
6. Снижение налоговой ставки по НДС с 20 до 18%.

Вместе с тем по-прежнему в налоговой системе оставались нерешенными многие вопросы. Одной из значимых проблем являлось низкое качество работы налоговых органов. Изначально налоговые органы для российских налогоплательщиков предстали в образе карательного ведомства, не желающего формировать партнерские отношения с налогоплательщиками. В силу недостатка квалификации, высокой загруженности налоговых инспекторов и низкой степени автоматизации их функций такая форма взаимодействия, как консультирование налогоплательщиков по вопросам неясности налогового законодательства, оставалась нереализованной в полной мере. Кроме того, налогоплательщики испытывали явные неудобства при взаимодействии с налоговыми органами при сдаче налоговой отчетности и прохождении процедуры регистрации ввиду наличия больших очередей в налоговых инспекциях. Оставляло желать лучшего и качество проводимых контрольных мероприятий, в особенности выездных налоговых проверок.

Несмотря на совокупное снижение налоговой нагрузки, одной из проблем налоговой системы того времени являлось отсутствие в налоговом законодательстве мер стимулирования инновационной деятельности за счет предоставления предприятиям, осуществляющим вложения в НИОКР, налоговых преференций.

Оставалась также нерешенной проблема уклонения от уплаты налогов. Например, главной целью снижения совокупной ставки по ЕСН являлась легализация теневой заработной платы, однако в реальности массового выведения заработных плат из тени не произошло и назрела угроза дефицитности внебюджетных фондов. Многие налогоплательщики использовали в своей практике схемы минимизации налога на прибыль, НДС, налога на имущество организаций с помощью фирм-однодневок и офшоров. Налоговые органы часто оказывались не способны доказать факт незаконной минимизации налогов в силу отсутствия четкости и ясности в понятийном аппарате налогового производства. Именно по этой причине большинство налоговых споров в суде выигрывали налогоплательщики из-за несовершенства налогового законодательства и недостатка необходимого инструментария для доказательства применения налогоплательщиками схем минимизации налогов.

Поскольку задача по снижению налоговой нагрузки была выполнена и дальнейшее снижение налогового бремени ставило бы вопрос о финансовой устойчивости бюджетной системы, то первоочередной задачей на следующие годы стало совершенствование налогового администрирования.

Характеристика и итоги реализации государственной налоговой политики в 2006–2008 гг.

Основная задача данного этапа – создание условий для стимулирования инновационной деятельности и совершенствование налогового администрирования. С этого периода российские ученые и специалисты в области налогообложения стали активно исследовать теоретико-методологические аспекты налогового администрирования и направления его улучшения. Ориентируясь на зарубежный опыт, Минфином совместно с ФНС были выработаны основные направления совершенствования налогового администрирования в России, которые нашли отражение в Федеральном законе «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» от 27.07.2006 г.

С принятием данного закона начался новый виток налоговой реформы в России, направленный на совершенствование функций налоговых органов, а также на упрощение и облегчение налоговых процедур. Задача по совершенствованию налогового администрирования будет поставлена и в последующие периоды, но именно на данном этапе в первую часть Налогового кодекса были внесены наиболее существенные изменения.

Благоприятная экономическая ситуация, которая сложилась в России к 2006 г., способствовала возможности внедрения среднесрочного бюджетного планирования, что свидетельствовало о наступлении экономической и финансовой стабильности в государстве. Внедрение данного инструмента в сильной мере оказало влияние на формирование налоговой политики. Успешная и грамотная разработка трехлетнего бюджетного плана требует стабильности и упорядоченности налогового законодательства и налоговой политики, поскольку налоговые доходы являются определяющими при создании бюджетного плана и определении направлений и величины бюджетных расходов. В этой связи в 2006 г. Минфином впервые был разработан документ «Об основных направлениях налоговой политики на 2007–2009 годы». Документ включал в себя анализ текущей ситуации и задачи по совершенствованию налоговой системы в 2007–2009 гг. В данном документе прослеживалось осуществление налоговой политики в среднесрочном периоде по двум направлениям:

- 1) повышение качества налогового администрирования;
- 2) совершенствование порядка исчисления и администрирования некоторых налогов (в частности, в 2006–2007 гг. ставилась задача по совершенствованию налога на прибыль, налога на добычу полезных ископаемых, НДС).

Основными результатами проводимой налоговой политики на данном этапе стали:

1. Совершенствование первой части Налогового кодекса, направленное на урегулирование наиболее спорных моментов при проведении налогового контроля. В 2006 г. было внесено множество изменений, направленных на обеспечение оптимального баланса прав и обязанностей налогоплательщиков и налоговых органов. В основном изменения касались урегулирования спорных ситуаций, а также ухудшающих положение налогоплательщика при про-

ведении налогового контроля (ограничение сроков проведения выездных налоговых проверок, жесткая регламентация возможности, оснований и сроков приостановления выездной налоговой проверки). При этом некоторые замыслы, призванные улучшить положение налогоплательщиков, оказались неработающими в реальной действительности. Так, например, изменениями устанавливались ограничения по истребованию налоговыми органами первичных документов при проведении проверок, но это право сохраняется в ряде случаев, которые как раз и являли собой типичные ситуации.

Были утверждены критерии оценки деятельности налоговых органов, которые учитывают не только эффективность мероприятий по контролю за соблюдением налогового законодательства, но и состояние работы с налогоплательщиками в целом. Анализ результатов в соответствии с этими критериями позволит более точно оценить результативность работы налоговых органов, в том числе и в отношении налогов, поступающих в бюджеты субъектов и местные бюджеты. На основании этих критериев утверждена и начала применяться система премирования сотрудников налоговых органов в зависимости от достигнутых результатов.

Также в налоговых органах была создана система внутреннего налогового аудита. Подход, основанный на разделении функций по принятию решений по результатам налоговых проверок, выполняемых контрольными подразделениями Федеральной налоговой службы, и рассмотрению жалоб налогоплательщиков на указанные решения, оправдывает себя. Изменение подходов к организации налогового контроля, а также усиление аналитической составляющей в деятельности Федеральной налоговой службы приводят к заметному сокращению количества выездных налоговых проверок. Так, если в 2004 г. было проведено 306 тыс. выездных налоговых проверок, то по итогам 2007 г. их количество составило 106 тыс. С 56 тыс. в 2006 г. до 17 тыс. в 2007 г. сократилось количество «тематических проверок», что свидетельствует о комплексном подходе налоговых органов к организации проверки, а также приводит к снижению административной нагрузки на бизнес [12].

На данном этапе была начата работа по внедрению процедуры досудебного урегулирования налоговых споров, которая была окончательно введена с 01.01.2009 г., основной целью ее являлось сокращение судебной нагрузки.

Несмотря на принятые изменения, и бизнес сообществом, и государственными деятелями, и экспертами признавалось, что налоговое администрирование все еще нуждается в серьезном изменении ввиду нерешенности многих вопросов. В особенности проблем контроля за применением налоговых схем. В этот период осуществлялась разработка законопроектов, направленных на совершенствование контроля за трансфертным ценообразованием и введением института консолидированных групп налогоплательщиков. Скорому принятию данных законопроектов помешал финансовый кризис, разразившийся в России в середине 2008 г., в связи чем были смещены ориентиры государственной налоговой политики с совершенствования налогового администрирования на снижение налоговой нагрузки экономических субъектов с целью минимизации финансовых потерь в связи с кризисной ситуацией.

Итоги реализации государственной налоговой политики с конца 2008 по 2010 г.

На данном этапе государственная налоговая политика носила антикризисный характер и проводилась в соответствии с Программой антикризисных мер Правительства РФ, разработанной в 2009 г. и включающей налоговый компонент.

Мировой финансовый кризис, неблагоприятно отразившийся на работе хозяйствующих субъектов и финансовом положении домашних хозяйств, потребовал от правительства создания мер антикризисного характера, направленных на поддержание ликвидности и финансовой устойчивости предприятий и обеспечение финансового благосостояния граждан. Наиболее значимым событием в данный период явилось снижение налоговой ставки с 24 до 20%, что было вызвано также проводимой антикризисной программой правительства. Вместе с тем данную меру назвать эффективной антикризисной мерой нельзя, поскольку за 2008 г. убыточные налоговые декларации показали большинство налогоплательщиков в рамках общего режима налогообложения, ввиду чего снижение налоговой ставки при этом не оказывало на них никакого влияния, поскольку налог вообще не уплачивается в этой ситуации.

Снижение реальных доходов граждан в период кризиса потребовало также введения комплекса мер по снижению налоговой нагрузки на физические лица. В силу этого были увеличены социальные и имущественные налоговые вычеты по налогу на доходы физических лиц.

По НДС был увеличен налоговый период, который стал составлять один квартал для всех налогоплательщиков. Кроме того, начиная с четвертого квартала 2008 г. суммы налога, исчисленные налогоплательщиками по операциям по реализации товаров (работ, услуг), признаваемых объектом налогообложения этим налогом, стали уплачиваться в бюджет равными долями не позднее 20-го числа каждого из трех месяцев, следующих за истекшим кварталом, т.е. фактическая уплата налога стала производиться не одновременно до 20-го числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, как это было предусмотрено ранее, а ежемесячно в размере 1/3 в течение трех последующих месяцев. Данный порядок уплаты налога позволил снизить текущий дефицит оборотных средств и стабилизировать деятельность налогоплательщиков. Был увеличен до 270 дней срок сбора документов, обосновывающих правомерность применения нулевой ставки. Также было введено изменение в порядок проведения камеральных проверок по НДС: по результатам налоговой проверки одной декларации налоговые органы вправе выносить два решения: одно – в отношении сумм, правомерность принятия которых к вычету документально подтверждена, второе – в отношении сумм, по которым необходимо представление дополнительных обосновывающих материалов. Это позволяет налогоплательщикам возместить из бюджета часть суммы, в отношении которой налоговые органы не имеют возражений. В среднем это позволило сократить сроки возмещения налога на добавленную стоимость в спорных случаях на 2–3 месяца по сравнению с ранее действовавшим порядком.

Кроме того, в данный период были внесены такие изменения, как: разрешение списывать расходы на НИОКР в течение одного года независимо от их результата, разрешение списывать убытки прошлых лет в полном размере в течение года.

Как мера, генерирующая повышение качества добычи полезных ископаемых, был установлен понижающий коэффициент, стимулирующий дальнейшую разработку нефтяных месторождений, – для месторождений, находящихся на завершающей стадии разработки; введение нулевой налоговой ставки по налогу на добычу полезных ископаемых для новых нефтяных месторождений, расположенных в Восточно-Сибирской нефтегазовой провинции, и продление действия до 2017 г. специфической ставки налога на добычу полезных ископаемых по нефти, «привязанной» к мировым ценам на этот товар.

Финансовый кризис обнажил проблемы бюджетной несбалансированности и сильной привязанности к сырьевому фактору. Повышение удельного веса нефтегазовых доходов в доходной части федерального бюджета продемонстрировало низкую собираемость других налогов, не зависящих от внешних факторов, таких как цены на экспортируемое сырье. В силу этого, в последующие этапы налоговая политика стала формироваться исходя из главной задачи – достижения сбалансированности бюджетной системы за счет совершенствования налогового администрирования.

Реализация налоговой политики в период 2011 г. по настоящее время

Одним из самых негативных моментов, наблюдающихся в российской экономике, является дефицит федерального бюджета, в силу чего происходит сокращение расходов почти по всем направлениям. Налоги служат основным источником доходной базы бюджета, и в связи с этим важнейшим фактором проводимой посткризисной налоговой политики является необходимость поддержания сбалансированности бюджетной системы.

Основными результатами проводимой налоговой политики в период 2010–2013 гг. стали:

1. Совершенствование налогового администрирования в части налогового контроля за трансфертным ценообразованием и введения института консолидированного налогоплательщика.

В соответствии с п. 1 ст. 25.1 НК РФ консолидированная группа налогоплательщиков (КГН) – добровольное объединение плательщиков налога на прибыль организаций на основе договора о создании консолидированной группы налогоплательщиков в порядке и на условиях, которые предусмотрены **НК РФ**, в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций с учетом совокупного финансового результата хозяйственной деятельности данных налогоплательщиков. Это новшество приносит два преимущества налогоплательщикам. Во-первых, учитывая, что в результате суммирования полученных доходов и расходов всех участников группы в полученном результате уже будут учтены полученные убытки в отношении одной или нескольких организаций, входящих в состав группы, то при создании консолидированной группы налогоплательщиков могут быть оптимизированы суммы налога на прибыль, подлежащие уплате в бюджет. Во-вторых, участники

консолидированной группы налогоплательщиков не представляют налоговые декларации в налоговые органы по месту своего учета, если не получают доходов, не включаемых в консолидированную налоговую базу этой группы. К таким доходам относятся доходы, облагаемые по иным ставкам, либо доходы в случае удержания и уплаты налога на прибыль у источника выплаты. Условия, предъявляемые для создания группы и участия в ней, в настоящее время довольно жесткие, ввиду чего на 01.01.2013 г., по данным ФНС России, в налоговых органах зарегистрировано 15 консолидированных групп налогоплательщиков. В основном объединение крупных налогоплательщиков в группы произошло в нефтегазовом секторе, металлургии и связи. Расчеты, произведенные ФНС России на основании данных, представленных налогоплательщиками, в условиях создания консолидированных групп налогоплательщиков и без учета объединения организаций в консолидированные группы, показали, что функционирование КГН привело к росту поступлений налога на прибыль организаций в размере 53 млрд руб. в 78% субъектов Российской Федерации. Поступления в консолидированные бюджеты субъектов Российской Федерации в результате создания КГН снизились на 8 млрд руб. [21].

С 1 января 2012 г. вступил в силу раздел V¹ Налогового кодекса, которым установлены принципы определения цен для целей налогообложения в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Положения указанного раздела направлены на предотвращение вывода налоговой базы за пределы РФ, обеспечение справедливого и экономически обоснованного распределения налоговой базы между субъектами Российской Федерации, а также на исключение возможностей получения необоснованной налоговой выгоды в результате манипулирования ценами в сделках между налогоплательщиками, применяющими различные режимы налогообложения внутри страны. Необходимость этих нововведений, как и в иных государствах, осуществляющих налоговый контроль в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами, обусловлена растущей глобализацией бизнеса, возможностью по-разному структурировать сложные сделки, используя нематериальные активы и финансовые инструменты в различных юрисдикциях.

2. Устранение двойного налогообложения имущества юридических лиц, за счет того, что транспортные средства, введенные в эксплуатацию организацией с 1 января 2013 г., перестали облагаться данным налогом.

3. Введение изменений в налоговое законодательство, направленных на повышение налоговых доходов в бюджет за счет:

– установления дополнительной фискальной нагрузки на газовую отрасль путем ежегодного увеличения, начиная с 2013 г., и дифференциации ставки налога на добычу полезных ископаемых, взимаемого при добыче газа горючего природного;

– индексации ставок акцизов;

– увеличения налоговой нагрузки на владельцев предметов роскоши. Так, повышенные налоговые ставки предусматриваются в отношении объектов недвижимости, кадастровая стоимость которых превышает 300 млн руб. Также произошло увеличение ставок транспортного налога по автомобилям, имеющим высокую мощность двигателя;

– сокращения налоговых льгот. По результатам проведенной в 2010–2012 гг. инвентаризации налоговых льгот по региональным и местным налогам в целях децентрализации полномочий между уровнями публичной власти в пользу субъектов Российской Федерации и местного самоуправления принят Федеральный закон от 29 ноября 2012 г. № 202-ФЗ, предусматривающий поэтапную отмену начиная с 2013 г. наиболее крупных налоговых льгот; по налогу на имущество организаций в отношении железнодорожных путей общего пользования, магистральных трубопроводов, линий энергопередачи, сооружений, являющихся их неотъемлемой технологической частью, с постепенным увеличением ставки с 0,4% в 2013 г. до 2,2% в 2019 г.

4. Введение изменений в порядок применения специальных налоговых режимов. С 2011 г. осуществляется деятельность по разработке и принятию законопроекта о введении нового специального налогового режима – патентная система налогообложения, который до 2018 г. полностью заменил действующую систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход. Патентная система налогообложения применяется по 47 видам деятельности, перечисленным в Налоговом кодексе. Данный режим упрощает взаимодействие налогоплательщика с налоговыми органами, но имеет также и недостатки, связанные с возможным увеличением налоговой нагрузки в сравнении с применением ЕНВД, поскольку при применении первого не допускается уменьшать сумму налога на величину уплачиваемых страховых взносов во внебюджетные фонды.

Проанализировав эволюцию налоговой политики на протяжении 1991–2013 гг., определим основные недостатки и необходимые направления развития государственной политики в области налогообложения для социально-экономического развития России в последующие периоды:

1. Недостаточное использование возможностей налоговой политики в части стимулирования инноваций. Выражение «экономика, основанная на знаниях» призвано подчеркнуть движение высокоразвитых экономик к большей зависимости от знаний, информации, высокой квалификации и нарастающую потребность предпринимательского и общественного (государственного) секторов экономики в легком доступе ко всему перечисленному.

Модернизацию экономики часто отождествляют с инновационным развитием страны. Инфраструктура российской экономики уже не соответствует современным требованиям и тенденциям развития экономики. Объяснением этому является затяжной кризис 90-х гг., решение ряда неотложных задач на протяжении 2000-х гг., наличие богатых запасов природных ресурсов, что изначально создает соблазн ориентироваться прежде всего на добычу и продажу полезных ископаемых, минуя трудности развития обрабатывающих отраслей и создания инновационной сферы.

Согласно статистическим данным, степень износа основных фондов увеличилась в РФ с 39,3% в 2000 г. до 47,7% в 2012-м. В отдельных системах показатель износа значительно больше [25]:

- транспорт и связь – 56,2%;
- добыча полезных ископаемых – 51,2% ;
- здравоохранение – 52,7%;
- строительство – 49%;

– обрабатывающие производства – 46,8%.

Степень износа основных фондов в целом по экономике и по видам экономической деятельности имеет тенденцию к росту. Доля инновационной продукции в промышленном производстве России находится на уровне 5,5%. В США она составляет 70 %, в Китае приближается к 34 % [26]. В 2009 г. разработку и внедрение технологических инноваций осуществляли 9,4% общего количества предприятий российской промышленности. Это значительно ниже, чем [11]:

- в Германии – 71,8%;
- в Бельгии – 53,6%;
- в Эстонии – 52,8%;
- в Финляндии – 52,5%;
- в Швеции – 49,6%.

Государство может стимулировать развитие инноваций при помощи:

- 1) прямых государственных субсидий инновационным предприятиям;
- 2) субсидирования при уплате процентов по долгосрочным кредитам, полученным в рамках инновационных проектов;
- 3) налоговых льгот.

Все эти инструменты используют правительства иностранных государств с целью стимулирования инновационного развития экономики. В таких странах, как Германия, Канада, Япония, Китай, основная доля государственного участия принадлежит косвенным инструментам стимулирования инноваций в форме предоставления налоговых льгот предприятиям, имеющим статус инновационных. В российском налоговом законодательстве существует ряд мер, направленных на стимулирование инноваций, но пока они не приносят должного результата в силу их явно неоднозначного эффекта на деятельности организаций:

– сокращен до 1 года срок принятия к вычету расходов на НИОКР независимо от результата для целей налогообложения прибыли;

– увеличен до 1,5% от выручки (втрое по сравнению с действовавшим ранее) норматив расходов на НИОКР, осуществляемых в форме отчислений на формирование Российского фонда технологического развития и других отраслевых фондов;

– введен повышающий коэффициент 1,5, позволяющий учесть в расходах по налогу на прибыль организаций больше затрат на НИОКР в сравнении с фактическими затратами, по более чем 120 направлениям;

– введена амортизационная премия;

– предоставлена возможность применения нелинейного (ускоренного) метода начисления амортизации, позволяющего отнести на расходы до 50% первоначальной стоимости основных средств в течение первой четверти срока их полезного использования;

– введены льготы по НДС, налогу на прибыль организаций, налогу на имущество организаций, земельному налогу и страховым взносам для резидентов особых экономических зон;

– имеется возможность применения инвестиционного налогового кредита, в том числе при проведении НИОКР, технического перевооружения, осуществлении внедренческой или инновационной деятельности; расширены

условия для принятия в расходы затрат на профессиональную подготовку и переподготовку работников.

Вместе с тем, если проанализировать статистические данные, то приходим к выводу, что:

1) инновационная активность предприятий не возрастает значительно, что подтверждается данными табл. 2.

Таблица 2

Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций) по видам экономической деятельности [11]

Виды экономической деятельности	2009	2010	2011	2012
Всего	9,3	9,5	10,4	10,3
Добыча полезных ископаемых	7,2	7,8	8,4	8,2
Обрабатывающие производства	13,3	13,0	13,3	13,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5,4	5,4	5,6	5,6
Связь	15,1	15,6	13,8	13,3
Деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	9,5	10,0	9,2	9,4

Динамика инвестиционной активности хоть и положительна, но процесс идет крайне медленно;

2) процедура предоставления инвестиционного налогового кредита является достаточно сложной и неперспективной, ввиду чего, например, в 2013 г. инвестиционный налоговый кредит был предоставлен только в двух субъектах РФ: Республике Коми (по региональным налогам) и Ханты-Мансийском автономном округе (по федеральным налогам и сборам) [27];

3) отсутствуют налоговые механизмы стимулирования потребления инновационных продуктов;

4) наиболее существенные льготы предоставляются организациям, только если они являются резидентами особых экономических зон (ОЭЗ), т.е. практически эти льготы носят точечный локальный характер.

2. *Российская налоговая политика демонстрирует слабую реализацию социальной функции.* Одним из главных правил здоровой налоговой политики является распределение основной массы налогового бремени, основанное на принципе социальной справедливости. Принцип социальной справедливости раскрывается при налогообложении сферы потребления и доходов. При налогообложении сферы потребления принцип социальной справедливости выражается в льготном налогообложении товаров, продуктов и услуг, входящих в состав необходимого минимума потребления (продукты питания, одежда, обувь, товары для детей, коммунальные услуги, связь и транспорт и др.). На первый взгляд принцип социальной справедливости в данном аспекте в российской налоговой системе реализуется посредством введения пониженной ставки НДС в размере 10% по товарам первой необходимости и освобождения от налогообложения НДС реализации некоторых товаров и услуг, которые также являются необходимыми для поддержания нормального жизнеобеспечения граждан. Но важная особенность российской налоговой политики заключается в чрезмерно высокой доле косвенных налогов. По потреби-

тельским товарам реальными плательщиками этих налогов выступают физические лица, в связи с чем существенно снижается жизненный уровень малообеспеченных.

При налогообложении доходов принцип социальной справедливости выражается в прогрессивном налогообложении доходов физических лиц. Плоская шкала НДФЛ является достаточно редким явлением в мировой налоговой системе и не характерна для развитых стран. Как пример, плоская шкала о НДФЛ действует в Венгрии, в странах Прибалтики, некоторых небольших представителях третьего мира и офшорах. Словакия также имела плоскую шкалу, однако ввела прогрессивный налог с 2013 г. В 2001 г.: 13% вместо прогрессивной 12–30%. В первый же год, когда была введена плоская шкала НДФЛ, реальные доходы (за вычетом инфляции) бюджета выросли на 26%, на следующий год – еще на 25%, на третий – на 15%. Основываясь на этих данных, МВФ ссылается на Россию как на самый удачный пример перехода к плоской шкале. Переход к плоской шкале в других странах не показал такого значительного успеха, но объясняется это тем, что в России в качестве единой ставки была нижняя граница прогрессивной шкалы, в то время как в других странах плоская шкала оказалась близка к ее верхним значениям. В России от введения плоской шкалы выиграли высокодоходные слои населения, а малообеспеченные при этом не ощутили положительных или отрицательных последствий реформы. Приняв плоскую шкалу налогообложения и создав благоприятные условия налогообложения доходов высокообеспеченных слоев населения, Правительство РФ сделало жест, означающий отказ от борьбы с социальным неравенством, а ведь это одна из острейших проблем социального развития России в перестроечный и постперестроечный периоды. Неравенство в России очень заметное и продолжает усиливаться. Коэффициент Джини, отражающий неравенство в доходах, вырос с 0,26 в 1991 г. до 0,42 в 2012-м [28].

На наш взгляд, учитывая данный фактор, а также неблагоприятную ситуацию в бюджетной системе РФ, в России налоговая политика должна формироваться в интересах соблюдения принципа социальной справедливости и тем самым должна быть направлена на введение прогрессивного налогообложения доходов физических лиц. Введение прогрессивной шкалы НДФЛ позволило бы сделать систему стандартных налоговых вычетов более продуктивной для российских налогоплательщиков, имеющих невысокие доходы. Стандартный налоговый вычет, который сегодня предоставляет налогоплательщикам пособие на первого ребенка в размере 1400 руб. и 3000 руб. на второго и каждого последующего, явно не оказывает стимулирующего воздействия на повышение рождаемости и не облегчает тяжесть налоговой нагрузки на малообеспеченные слои населения, имеющие на иждивении детей.

3. Неоднозначность результатов налоговой политики. По мнению чиновников, главным результатом налоговой политики последних лет следует считать уменьшение совокупной налоговой нагрузки, особенно если сравнивать совокупную налоговую нагрузку в России и в развитых странах. Но нужно учитывать, что налоговая нагрузка в развитых странах серьезно дифференцирована по категориям налогоплательщиков в части прямого налогообложения. Кроме того, в последние годы в России наблюдается тенденция к

уменьшению количества налогов и сборов, а также замене системы налоговых (обязательных) платежей на неналоговые, соответственно на последние смещается и налоговая нагрузка. Ярким примером является замена ЕСН, продемонстрировавшего достаточно высокую эффективность, на социальные взносы, что повлекло за собой значительные дополнительные расходы на налоговое администрирование. В результате фискальное бремя в целом увеличивается, но официально декларируемая налоговая нагрузка при этом остается неизменной или даже уменьшается [29].

4. Игнорирование объективной необходимости в повышении налоговой нагрузки для некоторых экономических агентов с целью снижения финансовой напряженности в бюджетной системе РФ. В документе «Об основных направлениях налоговой политики на 2014 год и плановый период 2015–2016 годы» указано в качестве результатов налоговой политики в прошедшие периоды принятие мер, направленных на увеличение доходной базы бюджетов. Но данные меры явно не приведут к существенному сокращению дефицита федерального бюджета.

Главной дилеммой национальной налоговой политики в современных условиях, таким образом, становится противоречие между необходимостью поддержания умеренного характера налогообложения для стимулирования посткризисного роста экономики, инновационной активности, высокого уровня потребления и сбережений хозяйствующих субъектов и объективными потребностями в повышении налогов для решения проблем в сфере государственных финансов и реализации принципа социальной справедливости в распределении доходов [30].

Необходимость повышения уровня налогообложения связана со следующими особенностями текущего развития системы мирохозяйственных связей:

- дефицитом федерального бюджета и государственных внебюджетных фондов;
- усилением дифференциации в распределении доходов;
- снижением рождаемости и старением населения.

5. Необходимость в совершенствовании работы налоговых органов и внедрении новейших методов налогового администрирования, позволяющих уменьшать налоговые злоупотребления и способствующих легализации российской экономики. Последний пункт является крайне важным в условиях реализации всех вышеперечисленных направлений государственной налоговой политики. Уклонение от уплаты налогов, минимизация налоговых платежей – закономерная реакция налогоплательщиков на повышение налогового бремени. В силу этого, успешная реализация налоговой политики требует повышения качества работы налоговых органов, совершенствования налогового администрирования.

На наш взгляд, подобные мероприятия налоговой политики согласуются с общемировыми тенденциями развития налоговых систем в рамках преодоления последствий мирового финансового кризиса и неблагоприятного его влияния на финансовую устойчивость бюджетных систем развитых стран мира.

Литература

1. Азаркин Н.Н., Левченко В.Н., Мартышкин О.В. История политических учений: Вып. 1 М.: Юрист, 1996. 140 с.
2. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского. М.: Мысль, 2001. 478 с.
3. Пушкарёва В.М. История финансовой мысли и политики налогов. М.: Финансы и статистика, 2008. 252 с.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкзид., 1962.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Прогресс, 1992.
6. Лях О.А., Гринкевич Л.С. Региональная налоговая политика: сущность, направления совершенствования. Томск: Изд-во НТЛ, 2010. 240 с.
7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. М.: Книжный мир, 2007. 860 с.
8. Лукьянова Н.Г. Управление налоговой системой государства: систематизация понятийного аппарата // Финансовый мир. 2002. Вып. 1.
9. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение. М.: ИНФРА-М, 2001. 574 с.
10. Аронов А.В., Кащин В.А. Налоговая политика и налоговое администрирование: учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2013. 462 с.
11. Россия в цифрах: статистический ежегодник [Электронный ресурс] // Росстат: офиц.сайт. Электрон. дан. М., 2014. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_12/Main.htm (дата обращения: 10.10.2014).
12. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Аудит эффективности деятельности Федеральной налоговой службы и ее территориальных органов в части администрирования доходов федерального бюджета и использования средств, выделенных из федерального бюджета на обеспечение деятельности налоговых органов, в соответствии с установленными Правительством Российской Федерации критериями за 2007 год и истекший период 2008 года» [Электронный ресурс] // Счетная палата: офиц. сайт. Электрон. дан. М., 2014. URL: <http://audit.gov.ru/activities/bulleten/?section=626> (дата обращения: 18.10.2014).
13. Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2007-2009 гг. URL: <http://newsruss.ru/doc/index.php/> Основные_направления_налоговой_политики_в_Российской_Федерации_на_2007-2009_годы
14. Программа антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 год (утв. Правительством РФ 19 июня 2009 г.) [Электронный ресурс] // Гарант: информационно-правовой портал. Электрон. дан. М., 2014. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12068944/> (дата обращения: 02.10.2014)
15. Основные направления налоговой политики в Российской Федерации на 2008–2010 гг. URL: <http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/2007/05/taxpoltend.pdf>
16. Основные направления налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов. URL: http://taxpravo.ru/novosti/statya-59565-osnovnyie_napravleniya_nalogovoy_politiki_rf_na_2009-2011_goda
17. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.2000 №197-ФЗ (в ред. от 01.01.2014) [Электронный ресурс] // Гарант : информационно-правовой портал. Электрон. дан. М., 2014. URL: <http://www.garant.ru> (дата обращения: 19.09.2014).
18. Основные направления налоговой политики на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_88298/
19. Основные направления налоговой политики на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105756/
20. Основные направления налоговой политики на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118742/
21. Основные направления налоговой политики на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129118/
22. Основные направления налоговой политики на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов. URL: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP_2013-06-05.pdf
23. Основные направления налоговой политики на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов. URL: http://www.fer.ru/pfintap/files/Os_napr_nal_pol.pdf

24. *Бюджетное послание* Президента России о бюджетной политике в 2012–2014 годах [Электронный ресурс] // Президент РФ: офиц. сайт. Электрон. дан. М., 2014. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/11779> (дата обращения: 21.11.2014).

25. *Состояние и актуальные проблемы совершенствования законодательства в сфере науки и научно-технической деятельности: рекомендации парламентских слушаний* от 26.11.2009 г. [Электронный ресурс] // Совет Федерации: офиц. сайт. Электрон. дан. М., 2014. URL: http://media.council.gov.ru/publications_sf/2009/11/item348.html (дата обращения: 12.10.2014).

26. Мурзов И.А. Технологическая модернизация и налоговая политика // *Финансы и кредит*. 2012. № 4. С. 27–34.

27. *Данные по формам статистической налоговой отчетности* [Электронный ресурс] // Федеральная налоговая служба: офиц. сайт. Электрон. дан. М., 2014. URL: http://www.nalog.ru/m70/related_activities/statistics_and_analytics/ (дата обращения: 24.11.2014)

28. *Правительство готово пожертвовать самой успешной реформой 2000-х - отказаться от плоской 13-процентной шкалы подоходного налога* [Электронный ресурс] // Налоговый портал. Электрон. дан. М., 2014. URL: <http://www.podatinet.net/2013070132156/stati/nalog-na-dohody-fizicheskikh-lic-ndfl/pravitelstvo-gotovo-pojertvovat-samoi-uspeshnoi-reformoi-2000ah-a-otkazatsya-ot-ploskoi-13aprocentnoi-shkaly-podohodnogo-naloga.html> (дата обращения: 02.10.2014).

29. Абдуллаева Ш.Г., Сулейманова А.М. Анализ основных тенденций в российской налоговой политике // *Государственное и муниципальное управление в XXI веке*. 2012. №5. С. 42–46.

30. Погослецкий А.И. Налоговая политика ведущих зарубежных стран: современные аспекты // *Финансы и кредит*. 2012. № 13. С. 71–80.

Kuklina T.V. National Research Tomsk Polytechnic University, National research Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: tyarm@mail.ru

FISCAL POLICY AND IT'S ROLE IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF RUSSIA.

Keywords: tax policy, social and economic development, tax code, elements of taxation, the tax burden, tax evasion, budget.

This article analyzes the effect of the direction of state tax policy on the socio-economic development of Russia from the period of 1991 till the present years. The author defines the stages in the formation of public policy, allocated on the basis of the objectives and key challenges facing the Government of the country for 1991 to the present time. The author concludes key areas of state tax policy relevant to the current state of socio-economic development of Russia.

References

1. Azarkin N.N., Levchenko V.N., Martyshkin O.V. *Istoriya politicheskikhucheniy: vol.1* / N.N. Azarkin, V.N. Levechenko, O.V. Martyshkin.-M.: Jurist, 1996.-140 p.

2. Gobbs T. *Leviafanilimaterija, forma ivlast' gosudarstvacerkovnogoigrazhdanskogo* / T.Gobbs.-M.: Mysl', 2001.-478 p.

3. Pushkareva V.M. *Istoriya finansovoymsliipolitikinalogov* / V.M. Pushkareva.-M.: Finansiystatika, 2008.-252 p.

4. Smit A. *Issledovanie o prirode iprichinah bogatstvanarodov*.-M.: Soctekizd., 1962. p.15

5. Kejns Dzh.M. *Obshhayateoriyazanyatosti, procentaideneg*.-M.: Progress, 1992.-pp.25,27

6. Lyjah O.A., Grinkevich L.S. *Regional'nayanalogovayapolitika: sushhnost', napravleniyasovershenstvovaniya* / O.A. Lyah, L.S. Grinkevich. -Tomsk: Izd-vo NTL, 2010.- 240 p.

7. Borisov A.B. *Bol'shojekonomicheskislovar'* / A.B. Borisov.-M.: Knizhnyimir, 2007.-860 p.

8. Luk'yanova N.G. *Upravlenienalogovoyssystemoygosudarstva: sistematizaciya ponyatiynogoaparata* // *Finansovyy mir*.-2002.-vol.1.-p.360

9. Chernik D.G. *Nalogiinalogoooblozhenie* / D.G.Chernik.-M.: INFRA-M, 2001, 574 p.

10. Aronov A.V., Kashin V.A. *Nalogovayapolitikainalogovoeadministrirovanie: uchebnoeposobie*. INFRA-M, 2013. 462 p.

11. *Rossiya v cifrah: statisticheskiyehzegodnik*. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_12/Main.htm (accessed: 10.10.2014)

12. *Otchet o rezul'tatahkontrol'nogomeropriyatiya «Audit effektivnostideyatelnosti Federal' noy-nalogovoy sluzhbye territorialnyhorganov v chastiadmini strirovaniyadohodov federal'nogobjudz-*

hetaiispol'zovaniyasredstv, vydelenny hizfederal'nogobjudzhetanaobespecheniedeyatel'nostinalogovy horganov, v sootvetstvii s ustanovlennymiPravitel'stvom RossiyskojFederacii kriteriyamiza 2007 god iistekshiy period 2008 goda». Available at: <http://audit.gov.ru/activities/bulleten/?section=626> (accessed: 18.10.2014)

13. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitiki v RossijskojFederacii na 2007-2009 gg. Available at: http://newsruss.ru/doc/index.php/Osnovnye_napravleniya_nalogovoy_politiki_v_Rossijskoj_Federacii_na_2007-2009_gody (accessed: 10.10.2014)

14. ProgrammaantikrizisnyhmerPravitel'stvaRossiyskojFederacii na 2009 god (utv. Pravitel'stvom RF 19 iyunya 2009 g.) Available at: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/12068944/> (accessed: 02.10.2014)

15. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitiki v RossijskojFederacii na 2008 – 2010 gg. Available at: <http://minfin.ru/common/img/uploaded/library/2007/05/taxpoltend.pdf> (accessed: 12.10.2014)

16. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitikina 2009 god inaplanovyy period 2010 i 2011 godov. Available at: http://taxpravo.ru/novosti/statya-59565-osnovnyie_napravleniya_nalogovoy_politiki_rf_na_2009-2011_goda (accessed: 13.10.2014)

17. NalogovyyKodeksRossijskojFederacii ot 05.08.2000 №197-FZ (v red. ot 01.01.2014). Available at: <http://www.garant.ru> (accessed: 19.09.2014)

18. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitikina 2010 god inaplanovyy period 2011 i 2012 godov. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_88298 (accessed: 12.10.2014)

19. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitikina 2011 god inaplanovyy period 2012 i 2013 godov. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105756/ (accessed: 12.10.2014)

20. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitikina 2012 god inaplanovyy period 2013 i 2014 godov. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_118742/ (accessed: 13.10.2014)

21. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitikina 2013 god inaplanovyy period 2014 i 2015 godov. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_129118/ (accessed: 14.10.2014)

22. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitikina 2014 god inaplanovyy period 2015 i 2016 godov. Available at: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP_2013-06-05.pdf (accessed: 14.10.2014).

23. Osnovnyenapravleniyanalogovoypolitikina 2015 god inaplanovyy period 2016 i 2017 godov. Available at: http://www.fer.ru/pfmap/files/Os_napr_nal_pol.pdf (accessed: 14.10.2014)

24. BudzhetnoeposlaniePrezidentaRossii o budzhetnoypolitike v 2012–2014 godah. Available at: <http://www.kremlin.ru/acts/11779> (accessed: 21.11.2014)

25. Sostoyaniieaktual'nyehproblemysovershenstvovaniyazakonodatel'stva v sferenaukiinauchno-tehnicheskoydeyatelnosti: rekomendacii parlamentskihlushanijot 26.11.2009g. Available at: http://media.council.gov.ru/publications_sf/2009/11/item348.html (accessed: 12.10.2014)

26. Murzov I.A. Tehnologicheskayamodernizaciyaainalogovayapolitika // Finansyikredit. Vol.4. 2012 p.27-34

27. Dannye poforamstatisticheskoyanalogyotchetnosti. Available at: http://www.nalog.ru/rn70/related_activities/statistics_and_analytics/ (accessed: 24.11.2014)

28. Pravitel'stvogotovopozhertvovat' samojuspešnoyreformoy 2000-h - otkazat'sjaotploskoj 13-procentnoj shkalypodohodnogonaloga. Available at: <http://www.podatinet.net/2013070132156/stati/nalog-na-dohody-fizicheskikh-lic-ndfl/pravitelstvo-gotovo-pojertvovat-samoi-uspeshnoi-reformoi-2000-ah-a-otkazatsya-ot-ploskoi-13aprocentnoi-shkaly-podohodnogo-naloga.html> (accessed: 02.10.2014)

29. AbdullaevaSh.G., Sulejmanova A.M. Analizosnovnyhtendencij v rossijskoynalogovoypolitike // Gosudarstvennoeimunicipal'noeupravlenie v XXI veke. 2012. Vol.5. p.42-46

30. Pogoleckiy A.I. Nalogovayapolitikavedushhihzarubezhnyhstran: sovremennyeaspekty // Finansyikredit. Vol.13. 2012, p.71-80.

УДК: 657.4

DOI: 10.17223/19988648/34/12

Т.Н. Павлюченко

ПРИМЕНЕНИЕ ПОЛОЖЕНИЙ МСФО (IFRS) 9 «ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ» К УЧЕТУ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Среди проблем, выдвинутых нестабильной ситуацией в экономике в условиях резкого снижения стоимости российской национальной валюты и роста курсов иностранных валют, особую актуальность приобретает создание эффективной системы управления дебиторской задолженностью как основным источником входящего денежного потока организации. Под воздействием фактора времени и растущего уровня инфляции потребительская стоимость денежного потока постоянно снижается. Оценить степень влияния фактора времени на потребительскую стоимость денежного потока позволяет процесс дисконтирования. Следовательно, учет дебиторской задолженности в условиях потери потребительской стоимости денежных ресурсов является одним из приоритетных направлений развития учета и отчетности.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, денежный поток, дисконтирование, фактор времени.

Нестабильная политическая и экономическая ситуация в стране спровоцировала рост неплатежей со стороны покупателей за реализованную им продукцию или оказанные услуги. Многие организации испытывают острый дефицит оборотных средств, вызванный трудностями привлечения внешнего финансирования в форме банковских кредитов. Столкнувшись с такого рода проблемами, многие предприятия вынуждены пересмотреть сложившуюся модель управления оборотным капиталом в целом, особого внимания, в частности, требуют учет и контроль расчетов с покупателями и заказчиками. Основной акцент делается на дебиторской задолженности покупателей, поскольку входящий денежный поток от ее погашения контрагентами является одним из основных источников собственных средств организации.

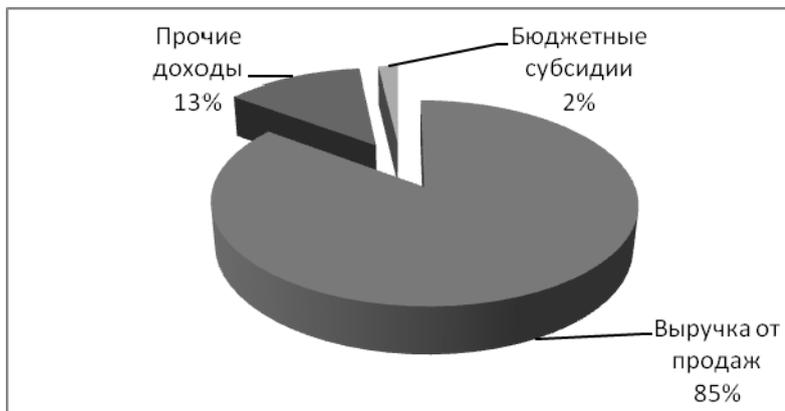


Рис. 1. Структура доходов организации

Продажа признается в момент поставки продукции. В момент отгрузки продукции со склада продавца или оказания это учитывается как продажа, даже если покупатель за него еще не заплатил [1. С. 113]. Следовательно, на момент составления бухгалтерской отчетности любые суммы, еще не оплаченные, но уже включенные в продажи, показываются как дебиторская задолженность покупателей. Удельный вес дебиторской задолженности в структуре доходов организации (на примере ОАО «Русское поле») представим на рис. 1.

Дебиторскую задолженность можно рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию из хозяйственного оборота собственных оборотных средств, этот процесс сопровождается косвенными потерями в доходах предприятия.

В узком смысле дебиторская задолженность возникает в случае, если услуга (или товар) проданы, а денежные средства не получены. Как правило, покупателем не предоставляется какого-либо письменного подтверждения задолженности, за исключением подписи о приёмке товара на товаросопроводительном документе [2. С. 49].

В самом общем виде под дебиторской задолженностью понимают сумму долгов, причитающихся предприятию, со стороны других предприятий, фирм, компаний, а также граждан, являющихся их должниками, дебиторами, что соответствует как международным, так и российским стандартам бухгалтерского учёта (рис. 2).

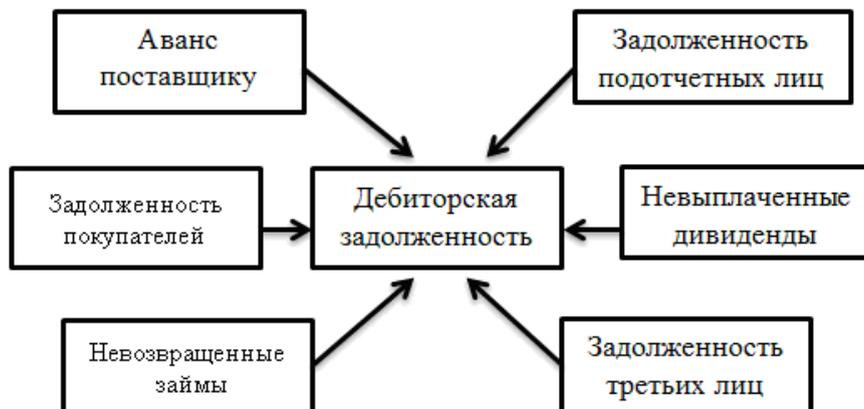


Рис. 2. Источники дебиторской задолженности

Выход российского бизнеса на мировые рынки требует от компаний применять в учетной практике положения МСФО, сближая тем самым российскую отчетность с отчетностью западных фирм. Ориентация бухгалтерского учета на требования международных стандартов финансовой отчетности способствует повышению понятности отчетных данных организации [3. С. 52].

Минфин России установил перечень организаций, которые должны составлять консолидированную отчетность по правилам МСФО:

– кредитные организации (с отчетности за 2012 г.);

– страховые организации, за исключением страховых медицинских, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования (с отчетности за 2012 г.);

– негосударственные пенсионные фонды (с отчетности за 2015 г.);

– клиринговые организации (с отчетности за 2015 г.);

– организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам и которые составляют консолидированную финансовую отчетность по отличному от МСФО международно признанным правилам (с отчетности за 2015 г.).

– иные организации, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам (с отчетности за 2012 г.).

Следовательно, любое акционерное общество, акции которого открыто размещаются путем открытой подписки, автоматически признается обязанным формировать отчетность по правилам МСФО.

В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности дебиторская задолженность определяется как сумма, причитающаяся компании от покупателей (дебиторов). Порядок учета, оценки, представления информации в отчетности, а также принятые компанией бизнес-модели по управлению дебиторской задолженностью регламентированы МСФО (IFRS) «Финансовые инструменты» [4, с. 13], адаптированный к российским условиям применения перевод на русский язык утвержден приказом Минфина № 36 от 02.04.2013 г. «О введении в действие и прекращении действия документов международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации».

В международном учете дебиторскую задолженность трактуют как финансовый инструмент. Несмотря на длительный процесс сближения российских правил учета и положений МСФО, до настоящего времени существует большое количество отличий в двух действующих сегодня системах формирования отчетной информации. Различия между МСФО (IFRS) «Финансовые инструменты» и российской системой учета представим в табл. 1.

Основное требование для признания финансового актива в качестве дебиторской задолженности – отсутствие котировок на активном рынке. Актив может быть отнесен к инвестициям, удерживаемым до погашения, при условии, что он котируется на активном рынке и не отвечает другим требованиям для классификации в качестве займа или дебиторской задолженности в соответствии с МСФО (IFRS) «Финансовые инструменты» [4].

Основная трудность в учете дебиторской задолженности – это оценка, которая подразделяется на первоначальную и последующую. При первоначальном признании займы и дебиторскую задолженность, так же как и любой другой финансовый актив или обязательство, в соответствии с МСФО оценивают по справедливой стоимости (табл. 1).

По российским правилам ведения учета дебиторская задолженность учитывается по стоимости совершенной хозяйственной операции в соответствии с условиями договора, на основании которого возникла задолженность. Дебиторская задолженность, которая возникает одновременно с начислением дохода от реализации товаров, выполненных работ, оказанных услуг, возмещение по которой ожидается в денежной форме, – это финансовый инстру-

мент. Потому оценивать её полагается как соответствующую категорию финансовых инструментов – по справедливой стоимости первоначально и далее в течение периода до полного списания – по амортизированной стоимости, т.е. в её текущей оценке на дату окончания каждого отчетного периода.

Таблица 1

Различия между МСФО (IFRS) «Финансовые инструменты» и российской системой учета

Категория	Российские правила учета	Правила по МСФО
Понятие категории	Оборотный актив	Финансовый инструмент
Отражение задолженности	В бухгалтерском учете выручка от продажи и возникновение дебиторской задолженности признается в момент отгрузки продукции	Дебиторская задолженность отражается в полной сумме, признанная покупателем на момент отгрузки продукции
Оценка дебиторской задолженности	По стоимости отгруженной продукции или оказанной услуги согласно условиям договора купли-продажи	Предполагается две категории оценки; – амортизированная стоимость; – справедливая стоимость
Изменение первоначальной стоимости	Отражается в отчетности за вычетом созданного резерва по сомнительным долгам	Допускается изменение первоначальной стоимости задолженности
Критерии признания безнадежных долгов	Безнадежной задолженность становится в момент истечения срока исковой либо при невозможности его исполнения.	Не существует единого правила для определения того, когда задолженность становится безнадежной
Наличие резервов по сомнительным долгам	Создается резерв по сомнительным долгам по конкретной задолженности	Создают специальные резервы в отношении конкретной дебиторской задолженности, а также общий резерв в отношении всех категорий дебиторской задолженности.
Переоценка задолженности	Не производится	Регулярно переоценивают, проводят дисконтирование суммы к получению

После первоначального признания дебиторская задолженность оценивается в МСФО по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки:

Амортизированная стоимость = Первоначальная стоимость – Совершенные выплаты в погашение основной суммы + Накопленная амортизация – Суммы уменьшения в связи с обесценением.

Дебиторская задолженность – это отсроченный во времени платеж (рис. 3).

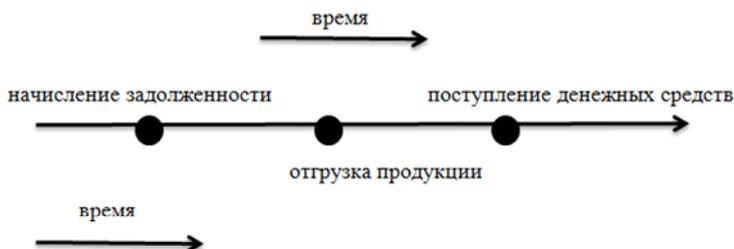


Рис. 3. Фактор времени в расчетах с покупателями

Наиболее актуальным применительно к категории дебиторской задолженности является выражение: если платеж – завтра, то и деньги кредитор вправе ожидать завтрашние. Бухгалтер исчисляет величину прибыли или убытка отчетного периода. Это разность между доходами и расходами. Расходы – это себестоимость проданной продукции ее величина отражает когда-то потраченные фирмой суммы денежных средств – это прошлые расходы в «прошлых» деньгах. Сумма выручки, формирующая доход от продаж, – это не что иное, как прошлые доходы в «прошлых» деньгах. Фактически эти траты и поступления имели место в разные моменты времени. Разность между ними определит сумму «настоящей» прибыли фирмы, которая станет основанием для исчисления величин налоговых обязательств и дивидендов [5. С. 19].

Временность позволяет увидеть жизнь предприятия как непрерывно длящийся процесс, где прошлое, настоящее и будущее являются условными категориями, задаваемыми восприятием и текущими целями, а следовательно, неочевидными и нестатичными.

Ответ на вопрос, какую сегодня следует вложить сумму средств, чтобы через указанный в договоре промежуток времени получить ту величину денежных средств, которая является конечной целью, может дать только применение дисконтирования.

Российские правила ведения бухгалтерского учета предоставляют право организации осуществлять дисконтирование денежных потоков в отношении долговых ценных бумаг. Данное положение закреплено в ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений» [6. С. 3]. В соответствии с МСФО дисконтирование может оказать влияние практически на все элементы бухгалтерского учета и, как следствие, на финансовые результаты организации.

Дисконтированию подлежит только долгосрочная дебиторская задолженность, т.е. та, погашение которой ожидается не ранее чем по истечении двенадцати календарных месяцев. Краткосрочная дебиторская задолженность не дисконтируется. Это связано с тем, что за период менее года стоимость денег существенно не изменится. Краткосрочную (текущую) задолженность, при отсутствии объявленной процентной ставки, дисконтировать положено лишь в случаях, когда разница между будущими и настоящими денежными потоками признается достаточно существенной.

Экономические события и бизнес-модели очень часто опережают нормы бухгалтерского учета, что вполне закономерно, так как бухгалтерский учет не может создать алгоритм отражения того, что еще не придумал бизнес.

Целью бухгалтерского учета является формирование своевременной, качественной информации о финансовой и хозяйственной деятельности предприятия, необходимой для управления и становления рыночной экономики, для подготовки, обоснования и принятия управленческих решений на различных уровнях, для определения поведения предприятия на рынке и выявления положения предприятий-конкурентов, следовательно, важным шагом к достижению данной цели в отношении дебиторской задолженности выступает алгоритм дисконтирования.

В качестве доказательства приведем небольшой пример, наглядно демонстрирующий потерю покупательной способности денежных средств в результате изменения цен под влиянием инфляционных процессов (рис. 4).

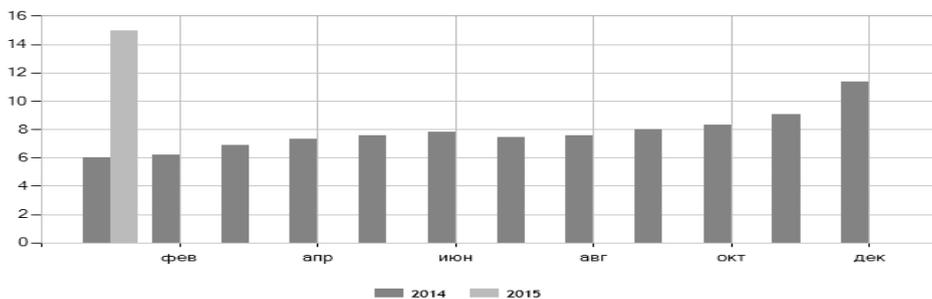


Рис. 4. Уровень инфляции 2014–2015 гг.

ОАО «Русское поле» реализует двум разным покупателям две одинаковые партии зерна стоимостью 100 тыс. руб. каждая. По условиям заключенных договоров один из покупателей оплачивает счет в течение четырех месяцев, другой – через год. Общая динамика цен за указанный период представлена на рис. 5.

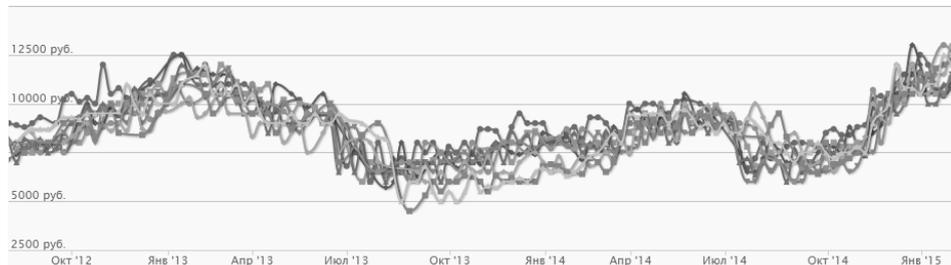


Рис. 5. Динамика цен на зерновую продукцию

Рисунок наглядно демонстрирует изменение покупательной способности денежных средств и, как результат, подтверждает необходимость применения дисконтирования к величине денежного потока.

Данный пример показывает, что чем быстрее произойдет погашение задолженности покупателем, тем меньше будет обесценение денежной массы и, следовательно, тем ниже финансовые потери организации. Если покупатель произведет платеж в течение четырех месяцев – потеря потребительской стоимости денежного потока составит 3091,97 руб., если же плате будет произведен через двенадцать месяцев – обесценение достигнет 11255,08 руб. В то же время для организации-дебитора выгодно получить отсрочку платежа, так как он платит «прошлый долг» настоящими деньгами. Если бы день совершения сделки и день осуществления платежа приходились на одну дату, потребительская стоимость денег была бы выше.

Таблица 2

Дисконтирование денежного потока

Период	Коэффициент дисконтирования	Краткосрочная дебиторская задолженность		Долгосрочная дебиторская задолженность		Потери от обесценения, руб.
		Сумма, руб.	обесценение, руб.	Сумма, руб.	Обесценение, руб.	
Январь	1,01	100000	990,10	100000	990,10	1980,20
Февраль	1,02	100000	1970,40	100000	1970,40	3940,79
Март	1,03	100000	2940,99	100000	2940,99	5881,97
Апрель	1,04	100000	3901,97	100000	3901,97	7803,93
Май	1,05			100000	4853,43	4853,43
Июнь	1,06			100000	5795,48	5795,48
Июль	1,07			100000	6728,19	6728,19
Август	1,08			100000	7651,68	7651,68
Сентябрь	1,09			100000	8566,02	8566,02
Октябрь	1,10			100000	9471,30	9471,30
Ноябрь	1,12			100000	10367,63	10367,63
Декабрь	1,13			100000	11255,08	11255,08
<i>Итого</i>	<i>x</i>	<i>x</i>	3901,97	<i>x</i>	11255,08	11255,08

Любой факт хозяйственной деятельности должен найти свое отражение на счетах бухгалтерского учета, что отвечает требованиям ФЗ № 402 «О бухгалтерском учете» [6. С. 5]. В соответствии с ПБУ 10/99 «Расходы организации» [7. С. 2] потерю части потребительской стоимости денег следует относить к прочим расходам и учитывать на отдельном аналитическом счете к счету 91 «Прочие доходы и расходы».

Порядок отражения операций обесценения денежного потока представлен в табл. 3.

Предлагаемая схема бухгалтерских записей не противоречит требованиям Положений по бухгалтерскому учету, Инструкции по применению Плана счетов и, что немаловажно, целиком и полностью отвечает международным стандартам.

Таблица 3

Отражение операций по обесценению на счетах бухгалтерского учета

Операция	Дебет	Кредит	Сумма, руб.
Ситуация 1. Краткосрочная задолженность			
1. Отражена выручка за реализованную продукцию	62	91.2	100000
2. Поступили средства от покупателей в соответствии с условиями договора	51	62	100000
3. Обесценение списывают на финансовый результат организации	99	91.2	3091,97
Ситуация 2. Долгосрочная задолженность			
1. Отражена выручка за реализованную продукцию	62	91.2	100000
2. Поступили средства от покупателей в соответствии с условиями договора	51	62	100000
3. Обесценение списывают на финансовый результат	99	91.2	11255,08

Ссылаясь на требования международных стандартов финансовой отчетности, можно порекомендовать функционирующим в рыночной экономике организациям раскрывать в составе пояснений к бухгалтерской отчетности сведения об операциях дисконтирования дебиторской задолженности. Данная информация полезна для внешних пользователей, оценивающих платежеспособность компании.

Литература

1. Казакова Н.А. Методология формирования релевантной информации в условиях глобализации экономических процессов: монография. М.: ИНФА-М, 2013
2. Палий В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учеб. 6-е изд., испр. и доп. М.: НИЦ Инфра-М, 2013. 506 с.
3. МСФО (IFRS) 9 Международный стандарт финансовой отчетности «Финансовые инструменты». URL: <http://www.consultant.ru/>
4. Кокорев Н.С. Безналичные расчеты // Финансовая газета. Региональный выпуск. 2009. №25, 26.
5. Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2002 г. № 126н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансовых вложений» ПБУ 19/02. URL: <http://www.consultant.ru/>
6. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». URL: <http://www.consultant.ru/>
7. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. URL: <http://www.consultant.ru/>
8. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет в схемах и таблицах / Н.П. Кондраков, И.Н. Кондраков. М.: Проспект, 2013. 280 с.

Pavlyuchenko T.N., Ph.D., Associate Professor of Accounting and Auditing, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter I. (Voronezh, Russia). E-mail: Pavlyuchenko_tn@mail.ru

APPLICATION OF PROVISIONS OF IFRS (IFRS) 9 «FINANCIAL INSTRUMENTS» TO THE ACCOUNTING OF RECEIVABLES.

Keywords: accounts receivable, cash flow, discounting, the time factor.

The author analyzes the influence of a factor of time for the consumer cost of a cash flow. The author emphasizes the value of process of discounting at an assessment influence of a factor of time for a cash flow. Besides, the author notes the unstable situation in economy caused by sharp falling of cost of the Russian national currency. The research is focused on the problem of the accounting of receivable's depreciation as the priority direction in the development of the accounting and the reporting.

References

1. Kazakova N.A. Metodologiya formirovaniya relevantnoy informatsii v usloviyakh globalizatsii ekonomicheskikh protsessov. Monografiya, INFA-M, 2013, 202pp
2. Paliy V.F. Mezhdunarodnye standarty ucheta i finansovoy otchetnosti: Uchebnik / V.F. Paliy. - 6-e izd., ispr. i dop. - M.: NITs Infra-M, 2013, 506 pp.
3. MSFO (IFRS) 9 Mezhdunarodnyy standart finansovoy otchetnosti «Finansovye instrumenty», www.consultant.ru
4. Kokorev N.S. Beznalichnye raschety, «Finansovaya gazeta. Regionalnyy vypusk», № 25,26., 2009., 10 pp.

5. Приказ Минфина РФ от 10 декабря 2002 . № 126н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет финансово-вложений» ПБУ 19/02, www.consultant.ru
6. Федеральный закон от 6 декабря 2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», www.consultant.ru
7. Приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 . № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, www.consultant.ru
8. Кондраков Н.П., Бухгалтерский учет в схемах и таблицах., М.: Проспект, 2013., 280 pp.

УДК 338.242.2

DOI: 10.17223/19988648/34/13

Т.Г. Шешукова, Е.Р. Мухина

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРНЫХ СОСТАВЛЯЮЩИХ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

В статье сформулированы направления, характеризующие терминологическое поле учетно-аналитической системы. Проанализированы подходы различных исследователей к определению термина «учетно-аналитическая система». На базе систематизации научных подходов сформулировано авторское определение категории «учетно-аналитическая система» как базирующейся на данных бухгалтерского учета подсистемы системы управления предприятием, позволяющей осуществить учетно-аналитическое обеспечение управления организацией. Приведены структурные составляющие учетно-аналитической системы. Охарактеризованы выделенные элементы учетно-аналитической системы с позиции функционального, нормативного, методологического, системного подходов. Научная новизна работы заключается в развитии теоретических аспектов учетно-аналитической системы, позволяющих получить концептуальные представления о ней, а также способствующих повышению гибкости, адаптивности информационной среды.

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, учетно-аналитическое обеспечение, информационное обеспечение, учет, анализ, подходы.

Рыночные условия экономики ставят в качестве приоритетной задачи для хозяйствующих субъектов формирование системы, способной обеспечить руководящий состав своевременной, достоверной, полной и прозрачной информацией. Проблема информационного обеспечения тесно связана с понятием учетно-аналитической системы.

Теоретические, методологические, организационные аспекты учетно-аналитической системы рассмотрены в трудах таких авторов, как Е.А. Боброва, О.Г. Вандина, Б.Р. Гареев, Е.Н. Домбровская, Е.М. Евстафьева, В.Н. Едронова, О.А. Зубарева, Е.А. Иванов, В.Г. Иванова, Б.Г. Маслов, И.А. Маслова, Л.Н. Никулина, Л.В. Попова и др.

Неоднозначность определения учетно-аналитической системы объясняется высоким темпом развития вопросов, связанных с ее формированием, в результате чего образовалось несколько направлений, характеризующих терминологическое поле учетно-аналитической системы.

Анализ основных определений учетно-аналитической системы позволил авторам выделить несколько основных направлений (табл. 1) в характеристике термина:

1) учетно-аналитическая система как система, основанная преимущественно на данных бухгалтерского учета;

2) учетно-аналитическая система как часть общей системы управления;

3) –учетно-аналитическая система как информационная система, цель которой – поддержка принимаемых управленческих решений;

Таблица 1

Анализ направлений к определению термина «учетно-аналитическая система»

№	Направление	Автор	Определение
1	2	3	4
1	Учетно-аналитическая система как система, основанная преимущественно на данных бухгалтерского учета	Боброва Е.А.	Учетно-аналитическая система – это система, базирующаяся на бухгалтерской информации, включающая оперативные данные, статистическую, техническую, социальную и другие виды информации [1]
		Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А.	Учетно-аналитическая система – это система, которая базируется на бухгалтерской информации, включает в себя оперативные данные, использует для экономического анализа социальную, статистическую, техническую и прочие виды информации [2]
2	Учетно-аналитическая система как часть общей системы управления	Вандина О.Г.	Учетно-аналитическая система – это составная часть общей системы управления, базирующаяся на данных бухгалтерского учета, суть которой состоит в соединении учетных и аналитических операций в один процесс, осуществлении своевременного микроанализа, непрерывности этого процесса и применении его результатов при разработке рекомендаций для принятия управленческих решений [3]
		Домбровская Е.Н.	Учетно-аналитическая система – это составляющая системы управления, включающая сбор, обработку и использование учетной и внеучетной информации для осуществления стратегического и тактического управления на микро- и макроуровне [4]
		Никулина Л.Н.	Учетно-аналитическая система – составная часть процесса управления фирмой, включающая ряд элементов: методика (технология) системных записей, которая объективно отражает факты хозяйственной жизни организации, объединяя их в единую модель: учет – анализ – аудит; аудиторские доказательства; аналитические показатели [5]
3	Учетно-аналитическая система как информационная система, цель которой – поддержка принимаемых управленческих решений	Гареев Б.Р.	Учетно-аналитическая система – это система, состоящая из планово-контрольных расчетов, планово-учетных регистров, аналитического разреза планово-учетных данных, оценки и анализа качества учетно-аналитического информационного поля [6]
		Зубарева О.А.	Учетно-аналитическая система – это система, структура которой определяется информационными потребностями менеджеров; действующей нормативно-правовой базой в области бухгалтерского учета и налогообложения; иерархическими уровнями формирования информации (например, организация в целом, ее структурные подразделения и т. д.) [7]
		Иванов Е.А.	Учетная система – это интегрированная система, сопровождающая менеджмент и подготавливающая информационный базис воздействующих мероприятий на производственные процессы экономических субъектов в единстве взаимодействия учетных, аналитических и контрольных подсистем [8]
		Иванова В.Г.	Учетно-аналитическая система – система сбора, обработки, оценки всех видов информации с целью дальнейшего принятия управленческих решений [9]

Продолжение табл.

1	2	3	4
		Маслова И.А.	Учетно-аналитическая система – это полностью или частично децентрализованная система, элементарные системы которой представляют собой сбор, обработку и оценку различных видов информации, потребляемой для разработки управленческих решений на микро- и макроуровнях [10]
		Попова Л.В., Константинов В.А., Маслова И.А.	Учетно-аналитическая система – это система сбора, обработки и оценки всех видов информации, потребляемой для принятия управленческих решений на микро- и макроуровнях [11]
		Романчин С.В.	Учетно-аналитическая система – система учетных, аналитических и контрольных процедур, коммуникационное взаимодействие которых направлено на удовлетворение потребностей внешних и внутренних пользователей в генерировании наиболее полной и комплексной информации, ее адаптации к изменениям внешней среды в целях выработки рекомендаций для принятия эффективных управленческих решений [12]
		Усатова Л.В.	Учетно-аналитическая система – совокупность элементов, обеспечивающих процесс постоянного целенаправленного сбора, обработки и оценки информации, требуемой для целей планирования деятельности, разработки, принятия и реализации эффективных управленческих решений [13]
4	Учетно-аналитическая система как совокупность элементов, позволяющих сформировать учетно-аналитическое обеспечение	Евстафьева Е.М.	Учетно-аналитическая система – это упорядоченная совокупность взаимодействующих, взаимосвязанных элементов, позволяющих сформировать учетно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов коммерческой организации посредством сбора, регистрации, обобщения, анализа информации и осуществления контрольных действий в целях оценки риском существенного ее искажения [14]
		Едророва В.Н., Едророва М.В.	Учетно-аналитическая система – совокупность учетно-аналитических показателей, методик, приемов учета и анализа, управленческих и организационных процедур, программных и технических средств и методологических подходов, обеспечивающих учетно-аналитическое обеспечение [15]

4) учетно-аналитическая система как совокупность элементов, позволяющих сформировать учетно-аналитическое обеспечение.

Анализ данных табл. 1 позволяет говорить о неразрывной связи учетно-аналитической системы с категориями учета, анализа, информации.

Выделим структурные составляющие учетно-аналитической системы (табл. 2).

Таблица 2

Состав элементов учетно-аналитической системы

№	Автор	Элементы структуры учетно-аналитической системы
1	2	3
1	Боброва Е.А.	Подсистема информационного обеспечения
2	Вандина О.Г.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема анализа
		Подсистема учета

Продолжение табл. 2

1	2	3
3	Гареев Б.Р.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема анализа
		Подсистема учета
		Подсистема планирования
		Подсистема контроля
4	Домбровская Е.Н.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема планирования
		Подсистема сбора
		Подсистема контроля
		Подсистема оценки
5	Евстафьева Е.М.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема анализа
		Подсистема учета
		Подсистема сбора
		Подсистема контроля
6	Едророва В.Н.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема анализа
		Подсистема учета
7	Зубарева О.А.	Подсистема информационного обеспечения
8	Иванов Е.А.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема анализа
		Подсистема учета
		Подсистема контроля
9	Иванова В.Г.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема сбора
		Подсистема оценки
10	Маслова И.А.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема сбора
		Подсистема оценки
11	Никулина Л.Н.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема анализа
		Подсистема учета
		Подсистема контроля
12	Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А.	Подсистема информационного обеспечения
13	Попова Л.В., Константинов В.А., Маслова И.А.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема сбора
		Подсистема оценки
14	Романчин С.В.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема анализа
		Подсистема учета
		Подсистема планирования
15	Усатова Л.В.	Подсистема информационного обеспечения
		Подсистема сбора
		Подсистема оценки
		Подсистема планирования

Исследуем приведенные в табл. 2 элементы учетно-аналитической системы с позиций функционального, нормативного, методологического, системного подходов (табл. 3).

Все авторы указывают на тесную связь учетно-аналитической системы с системой информационного обеспечения сотрудников. Также мы наблюдаем схожесть рассмотренных элементов у Б.Р. Гареева, Е.М. Евстафьевой, Е.А. Иванова, Л.Н. Никулиной. Эти исследователи при описании функций

Таким образом, под учетно-аналитической системой предлагаем понимать базирующуюся на данных бухгалтерского учета подсистему системы управления предприятием, позволяющую осуществить учетно-аналитическое обеспечение управления компанией.

Под учетно-аналитическим обеспечением, в свою очередь, предлагаем понимать совокупность элементов ресурсного обеспечения учетно-аналитической системы (процедуры, инструменты, методы), обеспечивающую учетно-аналитическое сопровождение процесса принятия управленческих решений.

Авторская трактовка учетно-аналитической системы в отличие от существующих:

- интегрирует подсистемы учета, отчетности, анализа, контроля;
- указывает на отношения подчиненности с учетно-аналитическим обеспечением;
- делает акцент на информации, содержащейся в данных бухгалтерского учета.

Литература

1. Боброва Е.А. Учетно-аналитическая система учета затрат на производство: виды учета и аудита / Аудиторские ведомости. 2007. №2. С. 27–28.
2. Попова Л.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансовый менеджмент. 2003. № 5.
3. Вандина О.Г. Понятие учетно-аналитической системы и ее роль в управлении предприятием // Экономические науки. 2014. № 7 [Электронный ресурс]. URL: http://www.rusnauka.com/20_AND_2014/Economics/7_174062.doc.htm (дата обращения: 21.11.2014).
4. Домбровская Е.Н. Особенности формирования учетно-аналитической системы на государственных предприятиях // Вектор науки ТГУ. 2010. № 3 (13). С. 222–224.
5. Никулина Л.Н. Формирование учетно-аналитической системы обязательств на промышленных предприятиях: дис. ... канд. экон. наук. Орел, 2002. 191 с.
6. Гареев Б.Р. Учетно-аналитическое обеспечение финансового бюджетирования: дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2009. 224 с.
7. Зубарева О.А. Формирование учетного обеспечения в сельскохозяйственных организациях // Бухгалтерский учет. 2009. №3. С. 75–79.
8. Иванов Е.А. Сущностные характеристики и концептуальная модель учетно-аналитической системы // Бизнес. Образование. Право: вестн. Волгоград. ин-та бизнеса. 2014. № 1 (26). С. 162–165.
9. Иванова В.Г. Теоретико-методические аспекты учетно-аналитической системы движения товаров в оптово-розничной торговле // Управленческий учет. 2011. № 2. С. 72–75.
10. Маслова И.А. Системная концепция учета и распределения стоимости в посттрансформационной экономике России и ее адаптация к международным стандартам финансовой отчетности: дис. ... д-ра экон. наук. Орел, 2006. 336 с.
11. Попова Л.В., Константинов В.А., Маслова И.А. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях. М.: Дело и сервис, 2007. 224 с.
12. Романчин С.В. Формирование учетно-аналитической системы обеспечения финансовой устойчивости коммерческих организаций в целях прогнозирования банкротства: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Орел, 2011. 46 с.
13. Усатова Л.В. Формирование учетно-аналитической системы на предприятиях // Управленческий учет. 2008. № 9. С. 17–25.

14. Евстафьева Е.М. Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления собственным капиталом коммерческой организации // Управленческий учет. 2011. № 1.

15. Едророва В.Н. Общая теория статистики / В.Н. Едророва, М.В. Едророва. М.: Юрист, 2001. 512 с.

Sheshukova T.G., Mukhina E.R. Perm State National Research University (Perm, Russia).

THE RESEARCH OF STRUCTURAL COMPONENTS OF ANALYTICAL ACCOUNTING SYSTEM.

Keywords: analytical accounting system, accounting and analytical support, information technology, accounting, analysis, approaches.

The article defines the directions characterizing the terminology field connected with the analytical accounting system. Approaches to the definition "analytical accounting system" given by different categories of researchers are analyzed. By systematizing scientific approaches author's definition of the term "analytical accounting system" is proposed. According to the author's opinion analytical accounting system is a subsystem of enterprise management system based on accounting data. This system allows to carry out accounting and analytical support for the management of the organization. The structure of the analytical accounting system is analyzed. A study of selected analytical accounting system's elements is carried out. Functional, regulatory, methodological, systematic approaches are used. Scientific novelty of the research is connected with the development of theoretical propositions of analytical accounting system. It provides a conceptual understanding of analytical accounting system.

References

1. Bobrova E.A. Uchetno-analiticheskaya sistema ucheta zatrat na proizvodstvo: vidyi ucheta i audita. Auditorskie vedomosti, 2007, no. 2, pp.27-28.
2. Popova L.V., Maslov B.G., Maslova I.A. Osnovnyie teoreticheskie printsipy postroeniya uchetno-analiticheskoy sistemyi. Finansovyyi menedzhment, 2003, no.5.
3. Vandina O.G. Ponyatie uchetno-analiticheskoy sistemyi i ee rol v upravlenii predpriyatiem. Ekonomicheskie nauki, 2014, no.7. Available at: http://www.rusnauka.com/20_AND_2014/Economics/7_174062.doc.htm (accessed 22.11.2014). (In Russian).
4. Dombrovskaya E.N. Osobennosti formirovaniya uchetno-analiticheskoy sistemyi na gosudarstvennyih predpriyatiyah. Vektor nauki TGU, 2010, no. (13), pp.. 222-224.
5. Nikulina L.N. Formirovanie uchetno-analiticheskoy sistemyi obyazatelstv na promyshlennyyih predpriyatiyah / L.N. Nikulina. Diss. kand. ekon. Nauk [Formation of registration-analytical system of obligations on industrial enterprises. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Orel, 2002. 191p.
6. Gareev B.R. Uchetno-analiticheskoe obespechenie finansovogo byudzhetirovaniya. Diss. kand. ekon. nauk. [Registration-analytical maintenance of financial budgeting. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.].Kazan, 2009. 224p.
7. Zubareva O.A. Formirovanie uchetnogo obespecheniya v selskohozyaystvennyih organizatsiyah. Buhgalterskiy uchët, 2009, no.3, pp.75-79
8. Ivanov E.A. Suschnostnyie harakteristiki i kontseptualnaya model uchetno-analiticheskoy sistemyi. Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa, 2014, no.1 (26), pp.162-165
9. Ivanova V.G. Teoretiko-metodicheskie aspekty uchetno-analiticheskoy sistemyi dvizheniya tovarov v optovo-rozничnoy torgovle. Upravlencheskiy uchët, 2011, no.2, pp. 72 – 75.
10. Maslova I.A. Sistemnaya kontseptsiya ucheta i raspredeleniya stoimosti v posttransformatsionnoy ekonomike Rossii i ee adaptatsiya k mezhdunarodnyim standartam finansovoy otchetnosti. Diss. dokt. ekon. nauk. [System concept of accounting and distribution of the cost of post-

transformation in the Russian economy and its adaptation to the International Financial Reporting Standards. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Orel, 2006. 336p.

11. Popova L.V., Konstantinov V.A., Maslova I.A. Formirovanie uchetho-analiticheskoy sistemyi zatrat na promyshlennyyh predpriyatiyah [Formation of registration-analytical system costs at industrial enterprises]. Moscow, Delo i servis Publ., 2007. 224 p.

12. Romanchin S.V. Formirovanie uchetho-analiticheskoy sistemyi obespecheniya finansovoy us-toyчивosti kommercheskih organizatsiy v tselyah prognozirovaniya bankrotstva. Avtoref. diss. dokt. ekon. nauk [Formation of registration-analytical system to ensure financial stability of commercial organizations to bankruptcy prediction. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Orel, 2011. 46 p.

13. Usatova L. V. Formirovanie uchetho-analiticheskoy sistemyi na predpriyatiyah. Upravlencheskiy uchet. 2008, no. 9 pp. 17 – 25

14. Evstafeva E.M. Metodologiya formirovaniya uchetho-analiticheskogo obespecheniya upravleniya sobstvennyim kapitalom kommercheskoy organizatsii. Upravlencheskiy uchet, 2011, no.1

15. Edronova V. N. Obschaya teoriya statistiki [General Theory of Statistics]. Moscow, Yurist Publ., 2001. 512 p.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1:330.342.24

DOI: 10.17223/19988648/34/14

Е.Е. Жернов, Е.В. Нехода

КОНЦЕПЦИЯ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В РЕСУРСОДОБЫВАЮЩЕМ РЕГИОНЕ

В статье рассматривается методологическое обоснование человекоцентричного (человек-центр) подхода к исследованию социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе. В соответствии с этим подходом главной целью и средством социально-экономического становления и развития исследуемой экономики является человек труда (человек-работник) с его потребностями, способностями и научными знаниями.

Ключевые слова: экономика знаний, ресурсодобывающий регион, социализация, концепция.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы раскрыть фундаментальную научную проблему, на решение которой направлено исследование¹, – разработка концепции социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе. Методологической основой исследования являются положения новой экономической теории знания, новой экономической социологии и институциональной теории постиндустриального общества. Используются идеи экономической теории гуманизации, развиваемой в трудах ученых Института экономики РАН по проблемам становления информационно-индустриального общества [1, 2, 3]; концепции человекоцентричной парадигмы, изложенной в коллективных работах ИМЭМО РАН [4, 5, 6]; формирующейся теории социализации трудовых отношений [7, 8].

Для раскрытия названной выше проблемы поставлены следующие задачи: определить цели и задачи социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе, указать пути данного процесса.

В настоящее время наблюдатели фиксируют кризис гуманитарных наук, и в частности экономических. Необходим поиск новых методологических подходов к исследованию новейших феноменов и проблем хозяйственной активности. В связи с этим актуальным представляется применение общих и частных (специальных) естественно-научных методов в исследованиях экономики знаний с целью разработки концепции ее социализации в ресурсодобывающем регионе. Такой прием научной работы представляется плодотворным с точки зрения получения научных результатов, новых как для экономи-

¹Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 15-36-50325 мол_нр.

ки, так и для опыта применения естественно-научных методов исследований в гуманитарных науках.

Решение поставленных задач обеспечено с помощью общенаучных методов познания (анализа и синтеза, исторического и диалектического), а также методов микро- и мезоэкономического анализа. При разработке концепции социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе нами применены аксиоматический метод и системный подход. В первом случае мы опираемся на утверждение, принимаемое без доказательств в силу непосредственной убедительности, – человек есть высшая ценность. Человек как основа и цель должен занять достойное место в исследовании экономики знаний, дальнейшее развитие ресурсодобывающих регионов на пути к экономике знаний все более тесным образом связано с всесторонним развитием человека. Именно в экономике знаний четко обозначаются социальная природа человеческой личности, самоценность труда и смысл в удовлетворенности от работы, а не просто в материальной выгоде и оплате труда, как у «рационального индивида» неоклассической экономической парадигмы.

Соответственно в предлагаемом исследовании ресурсодобывающего региона под социализацией мы понимаем объективный эволюционный процесс осознания и признания в экономике знаний ценности личности и личностных качеств человека-работника, освоение им новых социальных ролей и функций. Цель понимаемой таким образом социализации – утверждение в обществе в качестве приоритета ценности личности человека труда, т.е. его всесторонних способностей (цель – поставить человека труда в центр социально-экономической структуры). Задачи социализации – осознание и признание социумом ценности личностных качеств человека-работника.

Не представляется возможным понимание социализации без системного подхода, поскольку только наличие определенных устойчивых отношений позволяет формировать социализацию как механизм социального развития. Предлагаемая нами системная модель социализации включает три уровня: индивид (работник), ресурсодобывающее предприятие, региональная экономика (как самостоятельные сектора экономики знаний, так и сектора экономики знаний ресурсодобывающих отраслей).

Социализация индивида предполагает развитие его творческих способностей в соответствии с новыми потребностями как личности, не ограниченными только потреблением материальных благ, но требующими услуг социальной сферы. Речь идет прежде всего о работниках интеллектуального труда.

Конечным выражением социализации ресурсодобывающего предприятия является пополнение доходной части регионального бюджета: будучи его основным источником, такие предприятия представляют собой материальную базу социального развития. В условиях передачи источников национального богатства в частную собственность это возможно лишь при условии активной социальной политики крупных предприятий, органов региональной и местной власти, государства, а также социально ответственного поведения всех участников.

Социализация региональной экономики состоит в формировании общественных отношений, гарантирующих защиту социально-экономических интересов человека-работника и населения в целом, проживающих на соответст-

вующей территории. При этом первичной формой общественных отношений является местное самоуправление, получающее сегодня новое развитие [9, 10].

В рассмотренной системе социализации экономики знаний ресурсодобывающего региона индивидуальная (личностная) составляющая имеет с позиции человекоцентричной парадигмы повышенную значимость.

Продолжительный кризис, затруднения при решении социально-экономических региональных проблем заставляют искать новые пути ослабления их напряженности. Главная роль среди них принадлежит проблеме усиления деятельности по социализации экономики знаний на уровне региона.

Регион, как известно, характеризуется: 1) сложившимися исторически системами разделения труда и соответствующей подготовки и переподготовки персонала, особыми инфраструктурой и управленческой структурой; 2) наличием своих программ развития существующих форм организации жизнедеятельности населения; 3) общностью живущих на данной территории людей, признаваемых целью и исполнителями программ развития, обладающих самосознанием субъекта действия. Таким образом, регион рассматривается как общественная система, ставящая задачу непрерывного самовоспроизводства.

Основное воздействие на социально-экономическое развитие региона оказывает возраст его экономической структуры. Наиболее ясно роль возраста видна в старопромышленных ресурсодобывающих территориях, где он обычно становится причиной экономической депрессии. Уменьшение объемов промышленного производства, повышенный уровень безработицы, увеличение доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, снижение качества и доступности социальных услуг, отрицательная демографическая динамика, критическая экологическая ситуация – таков перечень проблем, имеющих в этих регионах и создающих их негативный образ в обществе. Полагаем, что данная характеристика ресурсодобывающего региона довольно полная для постановки проблемы формирования в нем концепции социализации экономики знаний.

Региональное развитие экономики знаний имеет страновую специфику, обусловленную национальными традициями, ролью научно-образовательно-инновационной сферы в общественном производстве и целями региональных и местных органов власти. Поэтому зарубежный опыт развития экономики знаний может быть применен в нашей стране только с учетом особенностей ее национально-культурного и социально-экономического развития. Следовательно, необходимо разработать аутентичную концепцию социализации экономики знаний, отражающую степень создания социально-экономических предпосылок в ресурсодобывающем регионе.

Исходным положением такой концепции может, по нашему мнению, служить предложенное Н. Штером [11, 12] понимание знания как способности к социальному действию. Это означает, что общество знания переходит «от воздействия на окружающий мир, характерного для доиндустриальной и индустриальной фаз, ...к воздействию на самое себя» [13. С. 195].

Важным направлением разрабатываемой новой концепции социализации экономики знаний в ресурсодобывающем регионе является человекоцен-

тризм, согласно которому в центре социально-экономического развития (социально-экономической структуры) находится человек, обладающий научными знаниями (когнитивный человек). Суть нового направления состоит в том, что экономика знаний должна служить удовлетворению потребностей человека, обеспечивать все условия для полноценного развития личности. Здесь выделяют две стороны, связанные с особенностями современной стадии общественно-экономического развития.

Первая заключается в изменении роли человека в экономике в целом и на ее микроуровне: из «придатка машины», каким он являлся в индустриальную эпоху, человек превратился в производителя научных знаний, воплощаемых в инновациях – важнейшем факторе развития современной экономики, основанной на знаниях. Поэтому значимую роль в экономическом развитии микроуровня, в том числе ресурсодобывающего предприятия, стала играть такая качественная характеристика работника, как образование (XXI в. объявлен ЮНЕСКО веком образования), т.е. когнитивизация и интеллектуализация.

Вторая сторона связана с пересмотром целей экономического развития, их социализацией и гуманизацией. Согласно разделяемому нами пониманию термина «социальное», «социальное – это не только то, что осуществляется “за счет общества”. ... социальная (в узком смысле этого термина) сфера общественных отношений является не системой общественных отношений вообще и не их составной частью, а их высшей, “надэкономической”, формой»[14. С. 109–110].

Гуманизация заключается в том, что в качестве конечной цели преобразований рассматривается создание условий для всестороннего развития личности для того, чтобы человек стал целью развития. Данное положение предполагает гуманизацию экономического теоретического знания, отказ от ресурсного и факторного подходов к человеку, утверждение того, что любая экономика, а экономика знаний особенно, должна существовать для человека, а не человек для экономики.

Человекоцентристская ориентация исследования экономики знаний (социализация экономики знаний) состоит в стремлении рассматривать социально-экономические проблемы сквозь призму основного вопроса о человеке, его позиции как центральной в системе экономических связей. Признание самоценности разумной личности является неотъемлемым условием социализации экономики знаний. Текущий XXI в. объявлен ЮНЕСКО также веком человека, в различных аспектах его социальной деятельности.

Для понимания места и роли ценностей человекоцентризма в становлении и развитии экономики знаний, ее социализации необходимо прояснить собственный смысл понятия «человекоцентризм» в отличие от понятия «антропоцентризм». Основными чертами антропоцентризма, по мнению Л.В. Бaeвой [15], выступают следующие установки:

- особенность, выделенность, исключительность человека в мире;
- примат человеческого императива над всеми другими ценностями;
- понимание природы как «фона», на котором происходит развитие человека и средств для удовлетворения его потребностей;
- естественность для человека эгоизма, индивидуализма, права частной собственности.

Понимаемый таким образом антропоцентризм сформировался в рамках европейского мышления, где человек истолковывался как центр рационально устроенного мира. Главным следствием антропоцентризма, считает Л.В. Баева, являются новые отношения с природой. Последняя определена как поле ресурсов для приложения креативных инновационных способностей человека, что и привело к экологическому кризису: «Мера давления человечества на природу, ландшафт, в котором он обитает, уже пройдена, и времени до самой катастрофы, как полагают специалисты, у нас осталось совсем не много (возможно не более 50 лет)» [15]. «...Антропогенная нагрузка на природу и ноосферу подошла к рубежу, по-настоящему критическому для человечества», – пишет и С. Губанов. Однако геосферные пределы известный экономист связывает с ростом частного капитала: «...капиталистический рост антагонистичен по отношению не только к людям труда, но и окружающей среде» [16. С. 4].

Таким образом, причиной экологического кризиса стало не «бесконтрольное воплощение антропоцентризма», как утверждает Л.В. Баева, а бесконтрольный рост частного капитала.

Преодоление кризиса будет действительно «неизбежно связанным с утверждением новых ценностей» [15]. Но если, по мнению Л.В. Баевой, «главная перемена в системе ценностей должна быть связана с переходом от антропоцентризма к экоцентризму», то, по мысли С. Губанова, которую мы разделяем, ответ на принципиальные вопросы дальнейшего социально-экономического развития дает неоиндустриальная парадигма, выработанная отечественной экономической школой [17].

Актуальность исследования проблем, связанных с социальным развитием экономики знаний регионов, не ограничивается спецификой сегодняшнего положения в стране. Современное рыночное хозяйство, несмотря на разнообразие его моделей, характеризуется тем, что основы будущего социального развития национальной экономики формируются на региональном уровне в процессе функционирования «неоиндустриальных округов». Такие исторически складывающиеся экономические комплексы, тесно привязанные к природным, демографическим и социальным особенностям регионов, выполняют функции экономических субъектов, приобретающих сегодня значимость не только в региональной, но и национальной экономике.

«В контексте неоиндустриальной парадигмы ближайшая перспектива развития... состоит в переходе от диктата частного капитала, асоциального и бесчеловечного, к власти капитала социального... и человекоцентричного» [16. С. 11]. Таким образом, антропоцентризм рассматривает отношения «человек – природа», человекоцентризм – отношения «человек – природа – общество».

При этом в центре должен быть не просто человек (человек вообще – абстрактный человек), а человек труда: собственник частного капитала тоже человек, но человек, хищнически эксплуатирующий природу и наемного работника, именно это вызывает критику антропоцентризма за нарушение экологии. Анализируя, казалось бы, только взаимодействие человека вообще и природы, элиминируя общественную форму производства, неоклассики в действительности вносят в это представление капиталистические отношения:

их «человек вообще» на самом деле есть человек капиталистического общества. Выдвигая рациональную максимизацию личной материальной выгоды в качестве всеобщей и необходимой, природной черты человека, неоклассики тем самым утверждают взгляд на общество как на капиталистическое. В этой связи актуальны слова К. Маркса о том, что буржуазные экономисты изображают производство как «заключенное в рамки независимых от истории вечных законов природы, чтобы затем при удобном случае буржуазные отношения совершенно незаметно протащить в качестве непреложных естественных законов общества in abstracto» [18. С. 713].

Именно в трудовом процессе и сопутствующих ему культурных обстоятельствах человек постоянно осваивает, т.е. присваивает, усваивает и производит новые знания. В результате осуществления этих процессов человек формируется как творческая личность и реализует свой социально-экономический потенциал. Научные знания являются сегодня ключевым фактором самоактуализации потенциала человека и наиболее полного удовлетворения его потребностей. «Рост научного знания всегда обеспечивался попытками нахождения *новых* способов использования различных явлений и объектов природы во благо человека» [19].

В основу новой научной концепции, адекватно выражающей современные особенности развития социума, должен быть положен новый принцип, базирующийся на усилении роли научных знаний. Сознательная деятельность человека, основанная на научных знаниях, реализуется на практике посредством знаниеемких (наукоемких) отношений, связей и взаимодействий. В экономике, основанной на знаниях, человек начинает осуществлять свое воздействие на окружающий его мир прямо пропорционально своему знанию [20]. Вместе с тем «влияние научного знания в современных обществах не ограничивается только экономикой. Именно его беспрецедентное проникновение во все сферы социальной жизни в первую очередь позволяет охарактеризовать современные развитые общества как общества знания» [13. С.195].

Примерно с 20-х гг. прошлого века в экономической науке развивались два направления понимания человека – инструментальное и социологическое. Инструментальное направление основывалось прежде всего на способностях человека к производственной деятельности, на направленности людей на материальное потребление. Формирование инструментального взгляда на человека привело к рассмотрению его только как субъекта, используемого в процессе производства. Были разработаны соответствующие теории и концепции, в основе которых лежит представление о человеке как об инструменте экономической системы и экономического развития. Мы считаем, что в формате этого подхода сформировалось понимание человека как субъективного фактора производства.

Социальные условия жизни населения представляли интерес в рамках второго направления, институционально-социологического, где происходило развитие таких концепций, как «уровень жизни» и «качество жизни». Эти концепции уже обосновывали ответственность государства за благосостояние своих граждан. Центральное место в них занимал человек, который рассматривался как первопричина эффективного экономического развития. Эконо-

мические процессы служили лишь средством достижения главной цели – создание благоприятных условий для существования индивидуумов и максимальное удовлетворение их потребностей.

Институциональная теория постиндустриальной экономики объявляет главной целью постиндустриальной цивилизации всестороннее совершенствование человеческой личности, обогащение духовного мира индивида, повышение его потребностей и развитие способностей. Экономическое развитие и накопление материальных благ при этом рассматривается не как самоцель, а как средство для достижения указанной высшей цели [21. С. 39]. Теперь создаваемые экономические блага должны обеспечивать всестороннее развитие личности и общества. Понятие «производство» трансформируется в понятие «созидательный труд», что в большей мере соответствует гуманизации экономической деятельности. Таким образом, «человеконаправленность» современного хозяйствования в условиях социализации экономики знаний представляет собой императив, объективно требующий и гуманистически ориентированных экономических научных знаний [22], гуманистической когнитивизации.

Главная идея современного институционализма – в утверждении не просто возрастающей роли человека как основного экономического ресурса постиндустриального общества, но и в аргументации вывода об общей переориентации постиндустриальной системы на всестороннее развитие личности [23]. По мнению институционалистов, экономическая наука не может заниматься чисто экономическими отношениями. Она должна учитывать весь комплекс условий и факторов, влияющих на хозяйственную жизнь, в том числе правовых, социальных, психологических, политических. Изучая развитие капиталистического общества, они выступают с его критикой, ратуют за расширение социальных программ, в частности за социальные гарантии занятости, за то, чтобы государство взяло под свою опеку экологию, образование, медицину [23].

Предлагаемая концепция социализации отличается фокусированием на так называемых «неэкономических» аспектах поведения индивида в экономике знаний, прежде всего социокультурных и духовно-нравственных, предполагающих исследование роли его морально-нравственных установок и ценностных ориентаций в экономическом развитии. Это обуславливает тенденцию к развитию междисциплинарных взаимодействий экономической теории с другими дисциплинами социально-гуманитарного цикла и применению соответствующей методологии.

В целом можно констатировать, что человекоцентризм, имманентно связанный со стремлением человека к научным знаниям, выступает в качестве ключевого принципа экономики знаний, которая может обеспечить выход не только из экологического, но и из общего кризиса. Это особенно актуально для ресурсодобывающих регионов России. Когнитивное человекоцентричное видение социально-экономического развития тем самым открывает возможность такого понимания условий хозяйственной деятельности, в которых развивается человек, стремящийся разрешить проблему смысла своего положения в качестве наемного работника интеллектуального труда.

Реализация таких предлагаемых базовых принципов изучаемой проблемы, как человекоцентризм, когнитивизм, социализация и гуманизация, позволит раздвинуть рамки понимания смысла и роли человека в процессе становления и развития экономики знаний страны и ее ресурсодобывающих регионов, переместить человека с периферии общественного сознания в его центр.

Человеконаправленность в социализации экономики знаний ресурсодобывающего региона представляет собой более методологию, чем теоретическую систему. Такой подход в экономической системе может стать целью, содержанием и методологическим принципом формирования научных знаний в виде непрерывного образования работника, прежде всего профессионального, занимающего центральное место в региональной инновационной системе.

Например, анализ опыта Кемеровской области как ресурсодобывающего региона [24] показывает, что здесь сформировались отдельные элементы региональной инновационной системы, которые дают положительные результаты. Существенно изменившаяся система финансирования научно-инновационного развития и новая роль предприятий, занимающихся коммерциализацией новых и улучшенных товаров, дают основание для необходимости формирования концепции социализации экономики знаний в Кузбассе. Однако на сегодняшнем этапе развития в регионе нет целостного представления об искомой концепции, которая бы включала в себя цели, задачи и пути процесса. В силу этого особую актуальность представляет теоретическое исследование развития экономики знаний ресурсодобывающего региона и механизма его регулирования на практике. В основе выбора пути развития и социализации экономики знаний ресурсодобывающих регионов может, на наш взгляд, лежать идея интеллектуализации региона, включая управление им.

Эволюция индустриального общества в постиндустриальное характеризуется двумя важными обстоятельствами. С одной стороны, наука, образование, инновации приводят к превращению производства в технологическое основание науки как непосредственной производительной силы, к становлению интегрированной системы «наука – образование – инновации». С другой стороны, этот процесс приводит к индустриализации науки и образования как сфер производственной деятельности, порождает новые формы ее организации и интеграции с производством, например, технопарки и технополисы, научно-производственные комплексы и центры.

Специфика современного развития экономических отношений в науке и образовании характеризуется взаимодействием рыночных и нерыночных механизмов. Это обусловлено самим характером продукта этих сфер, соединяющего в себе свойства общественного блага и продукта личного потребления. При этом такое взаимодействие проходит на всех уровнях, в том числе мезоэкономическом (региональном). Сферу науки и образования – ведущую сферу экономики знаний – можно характеризовать, с одной стороны, как составную часть регионального хозяйства и, следовательно, функционирующую по общим экономическим законам данного этапа социума, а с другой – как системообразующую основу всего социально-экономического развития

региона. Такая характеристика может считаться вполне достаточной из-за неравномерности по скорости наблюдаемых процессов перехода общества из индустриального в постиндустриальный этап своего развития, когда главной сферой экономики становится сфера услуг, в том числе научно-образовательных.

Основываясь на понимании социального развития как становления интеллектуального труда ведущей формой человеческой деятельности [14], мы напрямую связываем интеллектуализацию и социализацию экономики знаний, рассматривая интеллектуализацию в качестве основного пути социализации.

В работе Г.Ю. Гагариной [25] показано, что интеллектуализация региона, развитие его потенциала становится императивом управления региональным развитием в современных условиях. Интеллектуальный потенциал управления регионом автором предложено рассматривать не только как сумму компетенций работников органов управления, но и как возможности органов управления регионом в целом, определяемые их организационным потенциалом. Предложены такие методы формирования и развития интеллектуального потенциала региона, как обучение персонала управления и использование эффективных технологий управления (стратегическое планирование, бенчмаркинг, маркетинг, менеджмент знаний), формирование новых баз данных (см., например, [26]), развитие партнерских отношений администрации со всеми стейкхолдерами регионального развития.

В условиях современного кризиса более отчетливо проявляются признаки десоциализации социально-трудовых отношений: снижение доли заработной платы в ВВП и ВРП, затруднение доступа экономически активного населения к существующим формам и видам социальной защиты, увеличение отчислений работников в фонды социального страхования и т. д. Главные препятствия на пути перехода России и ее ресурсодобывающих регионов к экономике знаний кроются не столько в технологической и в финансовой областях, сколько в социальной и институциональной сферах, не сориентированных сегодня на производство и труд. Выход страны и ее регионов на путь к экономике знаний связан с приданием деятельности государства, общества и бизнеса отчетливо выраженного инновационного и производительного характера. Это требует соответствующей социально-культурной переориентации общества (см., например, [27]). Необходима разработка системы критериев, стандартов и показателей меры социализации государства в целом, его региональных и местных органов власти. Внедрение такой системы позволит оценить фактический уровень социального развития России и ее ресурсодобывающих регионов, представить социальный аспект движения к экономике знаний в виде количественных индикаторов, тесно увязанных с экологическими показателями. Более того, построенная на верной аксиоматике концепция социализации позволяет разработать адекватные технологии социализации на промышленных предприятиях ресурсодобывающего региона.

Литература

1. Федоренко Н.П. Гуманистическая экономика. М., 2006.
2. Гуманистические ориентиры России / Л.И. Абалкин [и др.]. М., 2002.

3. *Медведев В.А.* Перед вызовами постиндустриализма: Взгляд на прошлое, настоящее и будущее экономики России. М., 2003.
4. *Цивилизационный процесс и социальные итоги развития США* / отв. ред. Л.Л. Любимов. М., 1993.
5. *Роль государства в социально-экономическом развитии США* / отв. ред. В.И. Марцинкевич. М., 1997.
6. *Социально-экономическая эффективность: опыт США: Система саморазвития* / отв. ред. В.И. Марцинкевич. М., 2000.
7. *Нехода Е.В.* Социализация трудовых отношений: дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 2009.
8. *Нехода Е.В.* Теоретические и методологические аспекты исследования социально-трудовых отношений. Томск, 2007.
9. *Валентей С.Д., Нестеров Л.И.* Развитие общества в теории социальных альтернатив. М., 2003.
10. *Глазырин М.В.* Инновационный социально-производственный комплекс на уровне муниципального образования. М., 2007.
11. *Stehr N.* Knowledge societies. London, 1994.
12. *Stehr N.* Knowledge and economic conduct: The social foundations of the modern economy. Toronto, 2002.
13. *Осинов Г.В., Степанов С.В.* Экономика и социология знания: практ. пособие / Научный совет по Программе фонд. исслед. Президиума Российской академии наук «Экономика и социология знания». М., 2009.
14. *Долгих Т.В., Логачев В.А.* Потребление нового среднего класса в стратегии социально-развития общества. Кемерово, 2006.
15. *Баева Л.В.* Ценности изменяющегося мира: экзистенциальная аксиология истории. Астрахань, 2004.
16. *Губанов С.* Новая индустриализация и сектор рециклинга // *Экономист*. 2014. № 12.
17. *Губанов С.С.* Державный прорыв. Неиндустриализация России и вертикальная интеграция. М., 2012.
18. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. М., 1958. Т. 12.
19. *Агасси Дж.* Антропоморфизм в науке. URL: <http://woreye.tumblr.com/post/69171920404>.
20. *Базархандаев Д.В.* Трансформация человеческого капитала при переходе к экономике, основанной на знаниях: дис. ... канд. экон. наук. Улан-Удэ, 2006.
21. *Никандрова Е.Г.* Роль духовно-нравственной составляющей человеческого капитала в его воспроизводстве: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014.
22. *Салихов Б.В.* Интеллектуальный капитал организации: сущность, структура и основы управления. М., 2009. URL: <http://bv-salikhov.ru/intellektualnyj-kapital.html>
23. *Гарифуллин И.В.* Постиндустриальное развитие и социализация рыночной экономики: дис. ... канд. экон. наук. Уфа, 2006.
24. *Формирование экономики знаний в ресурсодобывающем регионе (на примере Кемеровской области)* / под ред. И.Б. Золотых, Е.Е. Жернова. Москва; Кемерово, 2013.
25. *Гагарина Г.Ю.* Развитие методологии управления пространственной интеграцией экономики регионов России: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2013.
26. *Жернов Е.Е., Кочергин Д.Г., Трофимов И.Е.* База данных «Измерение и анализ регионального развития экономики знаний в России»: свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2015620191 от 3 февраля 2015 г.
27. *Тутов Л.А., Гаверина Е.Г., Манасенко К.А.* Отчет о третьей международной научной конференции «Инновационное развитие экономики России: роль университетов». URL: http://www.uisrussia.msu.ru/docs/nov/sr_econ/2010/1/7_2010_1.pdf

Zhernov E.E., Nekhoda E.V. Department of Economics, Institute of Economics and Management, Kuzbass State Technical University (Kemerovo, Russia). E-mail: eugjernov@mail.ru. Department of System Management and Economics of Entrepreneurship, Faculty of Economics, Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: sheyna@sibmail.com

THE CONCEPTION OF KNOWLEDGE ECONOMY SOCIALIZATION IN THE RESOURCES-EXTRACTIVE REGION.

Keywords: knowledge economy, resources-extractive region, socialization, conception.

The authors set the goal to develop the conception of knowledge economy socialization in the resources-extractive region. The creation and development of this conception is based on the integration of the new economic theory of knowledge and the new economic sociology in relation to the resources-extractive region, therefore, have an interdisciplinary character. This paper focused on a comprehensive study of the problems of knowledge economy, the socialization of the economy, the regional economy is demanded for practice. The article attempts to theoretical and methodological generalizations of some actual research issues related to the disclosure of objectives, tasks and ways of socialization of the knowledge economy in resources-extractive region. The purpose of socialization is the assertion of working man's individuality as a priority value in the society. Tasks of socialization are awareness and recognition by society of the value of working man's personal qualities. The main way of socialization is the intellectualization of the economy of resources-extractive region.

The authors state that human-centrism, inherently associated with the human desire for scientific knowledge, acts as a key principle of the knowledge economy, which could provide a way out not only ecological, but also from the general crisis. This is especially true for resources-extractive regions of Russia. Implementation of the basic principles of the proposed conceptions such as human-centrism, cognitivism, socialization and humanization will allow to broaden the scope of understanding of the meaning and role of man in the process of formation and development of the knowledge economy of the country and its resources-extractive regions. The demand for the conception of socialization suggested in the paper is shown by the example of Kemerovo Oblast as a typical resources-extractive region.

References

1. Fedorenko N.P. *Gumanisticheskaya ekonomika* [Humanistic economics]. Moskva, 2006.
2. *Gumanisticheskie orientiry Rossii* [Russian humanist landmarks] / L.I. Abalkin, A.V. Barysheva, T.V. Burmistrov i dr. Moskva, 2002.
3. Medvedev V.A. *Pered vyzovami postindustrializma: Vzglyad na proshloe, nastoyashee i budushee ekonomiki Rossii* [The challenges of post-industrialism: A look at the past, present and future of the Russian economy]. Moskva, 2003.
4. *Civilizacionnyy process i social'nye itogi razvitiya SShA* [Civilizing process and the social outcome of the US development] / Otv. red. L.L. Lyubimov. Moskva, 1993.
5. *Rol' gosudarstva v social'no-ekonomicheskom razvitii SShA* [The role of the state in socio-economic development of the United States] / Otv. red. V.I. Marcinkevich. Moskva, 1997.
6. *Social'no-ekonomicheskaya effektivnost': opyt SShA: Sistema samorazvitiya* [Socio-economic benefits: the US experience: The system of self-development] / Otv. red. V.I. Marcinkevich. Moskva, 2000.
7. Nekhoda E.V. *Socializaciya trudovykh otnoshenij* [The socialization of labor relations]: disertaciya ... doktora ekonomicheskikh nauk: 08.00.05. Tomsk, 2009.
8. Nekhoda E.V. *Teoreticheskie i metodologicheskie aspekty issledovaniya social'no-trudovykh otnoshenij* [Theoretical and methodological aspects of the study of social and labor relations]. Tomsk, 2007.
9. Valentej S.D., Nesterov L.I. *Razvitie obschestva v teorii social'nykh al'ternativ* [Society development in the theory of social alternatives]. Moskva, 2003.
10. Glazyrin M.V. *Innovacionnyy social'no-proizvodstvennyy kompleks na urovne municipal'nogo obrazovaniya* [Innovative socio-industrial complex at the municipal level]. Moskva, 2007.
11. Stehr N. *Knowledge societies*. London, 1994.
12. Stehr N. *Knowledge and economic conduct: The social foundations of the modern economy*. Toronto, 2002.
13. Osipov G.V., Stepashin S.V. *Ekonomika i sociologiya znaniya: prakticheskoe posobie* [Economics and sociology of knowledge: a practical guide] / Nauchnyy sovet po Programme fund. issled. Prezidiuma Rossijskoj akademii nauk "Ekonomika i sociologiya znaniya". Moskva, 2009.
14. Dolgih T.V., Logachev V.A. *Potreblenie novogo srednego klassa v strategii social'nogo razvitiya obschestva* [Consumption of the new middle class in the strategy of social development]. Kemerovo, 2006.
15. Baeva L.V. *Cennosti izmenyayushegosya mira: ekzistencial'naya aksiologiya istorii* [The values of a changing world: the existential axiology of history]. Astrahan', 2004.
16. Gubanov S. *Novaya industrializaciya i sektor reciklinga* [New industrialization and recycling sector] // *Ekonomist*, 2014, no. 12, pp. 3-11.

17. Gubanov S.S. *Derzhavnyj proryv. Neoindustrializaciya Rossii i vertikal'naya integraciya* [Sovereign breakthrough. Neoindustrialization of Russia and vertical integration]. Moskva, 2012.
18. Marks K., Engel's F. *Sochineniya* [Works]. 2-e izd. V. 12. Moskva, 1958.
19. Agassi Dzh. *Antropomorfizm v nauke* [Anthropomorphism in science]. Available at: <http://woreye.tumblr.com/post/69171920404> (accessed 11 September 2015).
20. Bazarhandaev D.V. *Transformaciya chelovecheskogo kapitala pri perehode k ekonomike, osnovannoj na znaniyah* [The transformation of human capital in the transition to the knowledge-based economy]: dissertaciya ... kandidata ekonomicheskikh nauk: 08.00.01. Ulan-Ude, 2006.
21. Nikandrova E.G. *Rol' duhovno-nravstvennoj sostavlyayushej chelovecheskogo kapitala v ego vosproizvodstve* [The role of the moral and spiritual component of human capital in its reproduction]: dissertaciya ... kandidata ekonomicheskikh nauk: 08.00.01. Sankt-Peterburg, 2014.
22. Salihov B.V. *Intellektual'nyj kapital organizacii: suschnost', struktura i osnovy upravleniya* [The intellectual capital of the organization: the nature, structure and management framework]. Moskva, 2009. Available at: <http://bv-salikhov.ru/intellektualnyj-kapital.html> (accessed 11 September 2015).
23. Garifullin I.V. *Postindustrial'noe razvitie i socializaciya rynochnoj ekonomiki* [Post-industrial development and socialization of market economy]: dissertaciya ... kandidata `ekonomicheskikh nauk: 08.00.01. Ufa, 2006.
24. *Formirovanie ekonomiki znaniy v resursodobyvayuschem regione (na primere Kemerovskoj oblasti)* [Formation of the knowledge economy in the resources-extractive region (Kemerovo Oblast instance)] / pod red. I.B. Zolotyh, E.E. Zhernova. Moskva-Kemerovo, 2013.
25. Gagarina G.Yu. *Razvitie metodologii upravleniya prostranstvennoj integraciej ekonomiki regionov Rossii* [Development of management methodology of spatial integration of the Russian regions' economies]: dissertaciya ... doktora ekonomicheskikh nauk: 08.00.05. Moskva, 2013.
26. Zhernov E.E., Kochergin D.G., Trofimov I.E. *Baza dannyh "Izmerenie i analiz regional'nogo razvitiya ekonomiki znaniy v Rossii"* [Database "Measurement and analysis of regional development of the knowledge economy in Russia"]. Svidetel'stvo o gosudarstvennoj registracii bazy dannyh № 2015620191 ot 03 fevralya 2015 g.
27. Tutov L.A., Gavrina E.G., Manasenko K.A. *Otchet o tret'ej mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii "Innovacionnoe razvitie ekonomiki Rossii: rol' universitetov"*. Available at: http://www.uirussia.msu.ru/docs/nov/sr_econ/2010/1/7_2010_1.pdf (accessed 11 September 2015).

УДК 332.8

DOI: 10.17223/19988648/34/15

Л.И. Сысоева

СОДЕРЖАНИЕ ЖИЛЬЯ: КОНКУРЕНЦИИ ПОЧТИ НЕ ВИДНО

В статье проводится анализ состояния конкуренции на рынке услуг содержания жилья на примере г. Новосибирска. При этом показывается, что применяемые в настоящее время стандартные методы, основанные на показателях экономической концентрации, дают неверные результаты при их использовании для данного рынка вследствие его значительной специфики. По результатам рассмотрения делается вывод о неудовлетворительном уровне развития конкуренции на исследуемом рынке, в связи с чем рассмотрены проблемы повышения интенсивности конкуренции, сформированы предложения, направленные на решение данных проблем.

Ключевые слова: рынок содержания жилья, состояние конкурентной среды, развитие конкуренции.

Сфера содержания жилья традиционно является одной из самых проблемных отраслей российского национального хозяйства, постоянным предметом споров, рассуждений и суждений. Свидетельством наличия таких проблем служат:

1. Прогрессирующий износ жилищного фонда. В настоящее время степень износа составляет 68,8%, в том числе: износ внутридомовых инженерных систем – 55%, износ фасада и крыш – 28%, износ подвальных помещений, относящихся к общему имуществу в многоквартирном доме, – 13% [1].

2. Низкое качество предоставляемых услуг. По результатам исследования, проведенного Всероссийским центром изучения общественного мнения, 84 % россиян не удовлетворены качеством жилищно-коммунальных услуг. При этом определено, что для российских городов наиболее типичными проблемами остаются неудовлетворительное состояние инженерных систем, неблагоустроенные дворы и улицы, плохое качество водопроводной воды. Среди опрошенных более 37% респондентов недовольны стоимостью жилищно-коммунальных услуг, 17% – качеством ремонта ветхого жилья, 9% – сроками реагирования на заявку жильцов, 11% – сроками устранения неисправностей [2].

3. Высокие темпы роста тарифов на данные услуги (данные темпы постоянно превышают индекс инфляции).

4. Отсутствие инноваций (среди возможных направлений можно назвать внедрение энерго- и теплосберегающих технологий при модернизации жилья, применение автономных отопительных систем, что получило широкое распространение за рубежом в странах с холодным климатом, внедрение систем раздельного сбора твердого бытового мусора, установка систем дополнительного очищения и повышения качества питьевой воды, использование автоматизации при клининге лестничных площадок и других площа-

дей общего пользования, обновление кровли и межпанельных швов с использованием современных более качественных материалов, внедрение систем обеспечения безопасности жильцов и пр.) [3].

5. Низкое качество системы управления отраслью – по сравнению с зарубежными коммерческими системами управления жилищным фондом выработка на одного сотрудника российской управляющей компании оказывается намного меньше (по экспертной оценке автора).

6. Недостаточная в целом квалификация персонала. Законодательством стран Запада установлены высокие требования к управляющему недвижимостью. Например, в Германии управляющий жилым фондом должен иметь высшее образование и квалификацию экономиста, инженера, юриста или социального работника, а также обладать такими личностными качествами, как коммуникабельность, умение вести переговоры, разрешать конфликты. В Венгрии согласно закону «О товариществах собственников жилья» управляющими кондоминиумами могут быть только лица, прошедшие соответствующую профессиональную подготовку. С 1999 г. в стране получили государственную лицензию курсы обучения по специальностям «управляющий кондоминиума» и «управляющий недвижимостью». Оба курса обучения отвечают критериям профессиональной подготовки, экзамены сдаются в соответствии с распоряжением министерства внутренних дел Венгрии [4].

Доказывать социальную значимость услуг содержания жилья излишне, однако заметим, что совокупный их объем в настоящее время значительно превышает пенсионный бюджет страны и, стало быть, рассматриваемая проблема сопоставима с таким понятием, как «национальная безопасность».

Известно, что имеется две возможности для достижения прогресса в какой-либо отрасли – эффективное государственное регулирование и развитие конкуренции с упором на усиление рыночного саморегулирования и уменьшение степени управляющего воздействия государства на отрасль. Одновременное использование данных подходов является весьма проблематичным и может служить полем для проведения довольно острых дискуссий.

Автор данной статьи принадлежит к сторонникам подхода, в соответствии с которым для достижения значимого, устойчивого прогресса в какой-либо отрасли необходимо обеспечить усиление конкурентных начал. Развитие конкуренции за счет борьбы поставщиков за потребителя приводит к уменьшению темпов роста рыночных цен, снижению издержек, повышению качества, улучшению сервиса и пр. Опять же, как было показано выше, всех этих особенностей начисто лишена сфера содержания жилья, что заставляет сделать вывод о недостаточности проявления в ней конкурентных начал.

Целью данной статьи является более полное доказательство данного утверждения на основе проведения анализа состояния конкуренции на рынке услуг содержания жилья в г. Новосибирске и по результатам полученных выводов обоснование выработки некоторых предложений по развитию конкурентной среды в данной области хозяйствования.

Проведем оценку состояния конкурентной среды на рынке рассматриваемых услуг. Сегодня для такой оценки прежде всего используются пока-

затели, базирующиеся на применении критериев экономической концентрации. Основанием для использования таких критериев в данных целях является зависимость способности предприятия в соответствии с масштабами своего присутствия на рынке влиять на рыночные процессы, измерителем которых служит рыночная доля предприятия.

Наибольшее распространение из этих критериев получили коэффициент рыночной концентрации и индекс Герфиндаля – Гиршмана.

Коэффициент рыночной концентрации ($CR-N$) определяется как сумма долей нескольких (N) наиболее крупных участников рынка. На практике обычно используется $N = 3$, хотя теоретически возможно проведение анализа рынка с использованием коэффициентов $CR-4$, $CR-6$ или $CR-8$. При определении данных коэффициентов реализуется возможность нахождения состава доминирующих предприятий и (или) возможных участников предполагаемого картеля.

В зависимости от конкретного значения $CR-N$ определяется тип рынка в соответствии с данными табл. 1.

Таблица 1

Определение типа рынка в зависимости от значения коэффициента рыночной концентрации

Значения коэффициента рыночной концентрации, %	Рынок высокой концентрации	Рынок умеренной концентрации	Рынок низкой концентрации
От 70 до 100	+		
От 45 до 70		+	
Менее 45			+

Индекс Герфиндаля — Гиршмана рассчитывается как сумма квадратов долей всех участников рынка:

$$HHI = \sum_{i=1}^N D_i^2.$$

В данной формуле значение N показывает количество всех участников рынка. С увеличением концентрации, т.е. с увеличением риска возникновения антиконкурентного сговора и доминирующего положения, значение данного индекса увеличивается.

Максимальное значение индекса – 10000, оно соответствует наличию на рынке одного продавца с долей 100%. Чем в большей степени развита конкуренция на рынке, тем значение индекса меньше.

Таблица 2

Определение типа рынка в зависимости от значения индекса Герфиндаля — Гиршмана

Значения индекса Герфиндаля – Гиршмана	Рынок высокой концентрации	Рынок умеренной концентрации	Рынок низкой концентрации
От 2000 до 10000	+		
От 1000 до 2000		+	
Менее 1000			+

Таблица 3
Динамика долей наиболее крупных участников рынка услуг по содержанию жилья в г. Новосибирске по обслуживаемой площади (без учета реконструкции, расселения (сноса))

Номер п/п	Название управляющей компании	Количество домов, ед.	Обслуживаемая по услуге «содержание жилья» площадь, кв.м. 2012 г.	Доля по обслуживаемой площади, % 2012 г.	Обслуживаемая по услуге «содержание жилья» площадь, кв.м. 2013 г.	Доля по обслуживаемой площади, % 2013 г.	Обслуживаемая по услуге «содержание жилья» площадь, кв.м. 2014 г.	Доля по обслуживаемой площади, % 2014 г.	Обслуживаемая по услуге «содержание жилья» площадь, кв.м. 2015 г.	Доля по обслуживаемой площади, % 2015 г.
1	ЗАО «УК СПАС - ДОМ	874	3241520,8	8,33	3240863,7	8,33	3230891,7	8,30	3204241,8	8,24
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	644	2699750,5	6,94	2550906,6	6,56	2547517,3	6,55	2505028,7	6,44
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	509	1873907,7	4,82	1873907,7	4,82	1873907,7	4,82	1794405,4	4,61
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	402	1768062,8	4,54	1768062,8	4,54	1767551,5	4,54	1713565,7	4,40
5	ООО «УК Держинцев»	393	1444073,9	3,71	1443716,8	3,71	1438476,8	3,70	1412905,6	3,63
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	380	2143452,4	5,51	2143452,4	5,51	2140400,6	5,50	2132604,6	5,48
7	ООО «УК Звельдовская»	304	514646,4	1,32	514646,4	1,32	494155,1	1,27	475779,7	1,22
8	ООО «УЖК Кировского района»	244	1695810,2	4,36	1695810,2	4,36	1677947,2	4,31	1677947,2	4,31
9	ООО «ДОСТ-Н»	200	1092259,0	2,81	1092259,0	2,81	1066371,0	2,74	1025400,2	2,64
10	ООО «УК «Сибгябрьская»	180	849015,7	2,18	849015,7	2,18	849015,7	2,18	849015,7	2,18
11	Прочие управляющие компании	3307	21586530,7	55,48	21736388,8	55,86	21822795,5	56,09	22118135,6	56,85

В зависимости от конкретного значения *НИИ* определяется тип рынка в соответствии с табл. 2.

Проведем определение значений указанных критериев для рассматриваемого рынка услуг содержания жилья в г. Новосибирске.

По данным Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства, в Новосибирске на 1 июля 2015 г. доля жилья, находящегося под управлением товарищество собственников жилья и жилищно-строительных кооперативов (ЖСК), составляет 13%, под управлением управляющих компаний – 71%, непосредственная форма управления используется для 16% жилого фонда. Для рассматриваемого рынка значения долей его наиболее крупных участников приведены в табл. 3.

Динамика долей наиболее крупных участников рынка в стоимостном измерении приведена в табл. 4

Таблица 4

Динамика долей наиболее крупных участников рынка услуг по содержанию жилья в г. Новосибирске в стоимостном измерении

№ п/п	Название управляющей компании	Доход УК в 2012 г.	Доля, %	Доход УК в 2013 г.	Доля, %	Доход УК в 2014 г.	Доля, %
1	ЗАО «УК СПАС - ДОМ	224683	0,041	205014	0,035	224646	0,0365
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	326442	0,059	291918	0,050	463885	0,0753
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	94380	0,017	162764	0,028	137462	0,0223
4	ООО «УЖЖХ Октябрьского района»	64165	0,012	70892	0,012	113514	0,0184
5	ООО «УК Дзержинец»	84480	0,015	160584	0,027	198264	0,0322
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	64534	0,012	78998	0,013	98900	0,0161
7	ООО «УК Заельцовская»	71037	0,013	53561	0,009	49859	0,0081
8	ООО «УЖК Кировского района»	20781	0,004	92725	0,016	147932	0,0240
9	ООО «ДОСТ-Н»	32056	0,006	56780	0,010	64214	0,0104
10	ООО «УК «Октябрьская»	87000	0,016	109071	0,019	102141	0,0166
11	Прочие управляющие компании	54037397,8	0,806	4602423	0,782	4560000	0,7402

Результаты проведенного рассмотрения дают значение в стоимостной оценке для 2014 г. $CR-3 = 20,2\%$, авторская экспертная оценка *НИИ* – около 500. Таким образом, согласно данным критериям рассматриваемый рынок относится к рынку с низкой концентрацией, т.е., иными словами, конкуренция на рынке достаточно развита.

Однако этот вывод находится в коренном противоречии с указанными ранее особенностями состояния данного рынка, однозначно свидетельствующими в пользу противоположного заключения.

В целях анализа этого противоречия остановимся более подробно на рассмотрении ценовой динамики отрасли.

Тариф по содержанию и ремонту жилого помещения в настоящее время не регулируется государством и устанавливается на общем собрании собственников с учетом предложений управляющей организации. Как следствие, никаких ограничений ни по размеру тарифа, ни по перечню работ и услуг нет. Единственный нюанс – согласованный перечень услуг и работ должен быть составлен с учетом положений Постановления Правительства РФ от 03.04.2013 № 290 «О минимальном перечне работ и услуг, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения» [8].

Для таких форм управления жилищным фондом, как товарищество собственников жилья и жилищно-строительный кооператив (ЖСК), тарифы устанавливаются членами ТСЖ (ЖСК).

Решение об установлении размера платы за содержание и ремонт жилого помещения оформляется протоколом общего собрания собственников (членов ТСЖ) и хранится в месте, определенном таким решением (как правило, в УК).

Порядок проведения собраний и оформления протокола установлен ст. 44–46 ЖК РФ. Голосование участников по тому или иному решению на собрании правомочно в случае, когда имеется кворум (т.е. на собрании присутствует и принимает участие в голосовании более 50% собственников). Общее собрание собственников помещений в многоквартирном доме не вправе принимать решения по вопросам, не включенным в повестку дня данного собрания, а также изменять его повестку. Решение считается принятым, если за него проголосовало простое большинство собственников (членов ТСЖ, ЖСК). При реализации данного процесса есть существенное условие: собственники могут проголосовать за размер платы только исходя из предложений управляющей организации, с которой они собираются заключать договор. Если предложения управляющей организации не устраивают собственников помещений, то им следует рассмотреть расценки других управляющих компаний, готовых работать с данным домом.

Механизмы индексации тарифов согласно ЖК РФ могут быть предусмотрены самые различные – либо только решение общего собрания собственников; либо по последнему перечню работ и услуг, утвержденному собственниками с учетом предложений УК и не оспоренному сторонами; либо стороны могут договориться использовать в таких случаях тарифы на содержание, установленные органами местного самоуправления для нанимателей; либо увеличение тарифов должно происходить в соответствии с индексом инфляции.

Динамика роста тарифа на содержание жилья в Новосибирске у наиболее крупных управляющих компаний приведена в табл. 5 (здесь и далее в статье даны значения тарифа на услуги по содержанию жилья, включая услуги по текущему ремонту жилых объектов).

Таким образом, самые низкие тарифы на содержание жилья установлены ФГУП «ЖКХ ННЦ», ООО «УК Заельцовская», ЗАО «УК СПАС-ДОМ», ООО «ДОСТ-Н».

Таблица 5

Динамика роста тарифа на содержание жилья в г. Новосибирске у наиболее крупных управляющих компаний

№ п/п	Название управляющей компании	Средний тариф по содержанию жилья, руб./кв.м						
		2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	ЗАО «УК СПАС-ДОМ»	13,30	16,17	20,81	17,17	17,95	22,47	25,79
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	18,88	19,45	15,89	17,98	22,23	26,23	31,65
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	16,1	16,16	17,92	18,87	21,83	28,3	32,53
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	14,25	14,06	16,23	18,30	23,88	28,02	30,74
5	ООО «УК Дзержинец»	14,78	13,87	19,65	17,00	20,45	27,2	33
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	10,92	10,68	11,94	17,22	20,60	22,76	25,49
7	ООО «УК Заельцовская»	14,48	14,815	15,67	18,15	20,46	18,24	25,59
8	ООО «УЖК Кировского района»	18,35	18,30	22,30	25,30	25,60	27,30	32,63
9	ООО «ДОСТ-Н»	15,13	17,60	20,79	24,00	17,62	26,28	29,24
10	ООО «УК «Октябрьская»	12,96	15,55	16,71	17,20	24,67	28,45	29,92

Соотношение индекса роста услуги по содержанию жилья (включая текущий ремонт жилья) в г. Новосибирске за период с 2009 по 2015 г. и индекса инфляции приведено в табл. 6.

Таблица 6

Соотношение индекса роста услуги по содержанию жилья (включая текущий ремонт жилья) в г. Новосибирске за период с 2009 по 2015 гг. и индекса инфляции

№ п/п	Название управляющей компании	Индекс роста услуг по содержанию жилья (включая текущий ремонт жилья) за период с 2009 по 2015 г., %
1	ЗАО «УК СПАС-ДОМ»	194
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	168
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	202
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	216
5	ООО «УК Дзержинец»	223
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	233
7	ООО «УК Заельцовская»	177
8	ООО «УЖК Кировского района»	178
9	ООО «ДОСТ-Н»	193
10	ООО «УК «Октябрьская»	231
Индекс инфляции в Новосибирской области		72%

Приведенные в табл. 6 данные показывают, что темпы роста тарифа за содержание жилья за период с 2009 по 2015 г. значительно превышали индекс инфляции, что является свидетельством в пользу слабости ценовой конкуренции на рынке и, соответственно, слабости конкуренции в целом. Достаточно высокие, по данной оценке, тарифы являются одной из основных причин другой хронической болезни отрасли – систематических неплатежей потребителей.

Приведем дополнительные доказательства слабости конкуренции в рассматриваемой сфере. При развитой конкуренции, как очевидно, у потребителей имеется достаточно большая свобода выбора продавцов и, естественно, возможность реализации данной свободы, когда потребитель в соответствии с принципом максимизации своей полезности выбирает для себя из предложений поставщиков наилучшую услугу, исходя из критерия соотношения цены и качества. Уровни тарифов наиболее крупных управляющих компаний на рынке услуг по содержанию жилья представлены ранее. Приведем теперь рейтинги данных управляющих компаний, которые в том числе достаточно объективно, на взгляд автора, характеризуют качество предоставляемых ими услуг.

В целях оценки качества услуг управляющих компаний автор провел выборочный опрос жителей Новосибирска – пользователей услуг содержания жилья – о степени их удовлетворенности этими услугами. Основным инструментом исследования при этом выступила стандартизированная анкета, предложенная жителям многоквартирных домов. Методика проведения – поквартирный опрос. Опрос проводился по случайной выборке респондентов без учета разграничения районов, объем выборки – 800 человек. По итогам опроса был составлен рейтинг управляющих компаний, результаты которого приведены в табл. 7.

Таблица 7

Рейтинг качества предоставляемых услуг по содержанию жилья наиболее крупных управляющих компаний г. Новосибирска

№ п/п	Название управляющей компании	Рейтинг, %
1	ЗАО «УК СПАС-ДОМ»	50
2	ЗАО «МКС-Новосибирск»	30
3	ООО «Служба заказчика ЖКХ Ленинского района»	30
4	ООО «УКЖХ Октябрьского района»	40
5	ООО «УК Дзержинец»	10
6	ФГУП «ЖКХ ННЦ»	40
7	ООО «УК Заельцовская»	60
8	ООО «УЖК Кировского района»	40
9	ООО «ДОСТ-Н»	30
10	ООО «УК «Октябрьская»	40
11	Прочие управляющие организации	40

Из приведенных данных видно, что наиболее качественные услуги по самым низким тарифам (см. в табл. 5 «Средний тариф по содержанию жилья») предоставляют управляющие компании ЗАО «УК СПАС-ДОМ» и

ООО «УК Заельцовская» и в соответствии с рыночной логикой их доля на рынке должна расти в силу перехода к ним на обслуживание новых потребителей. Однако данные табл. 5 показывают обратное – их доли и количество обслуживаемых площадей падают, что безусловно свидетельствует о затруднении для потребителей реализации права свободы выбора поставщика рассматриваемой услуги на данном «очень конкурентном» (согласно значениям показателей рыночной концентрации) рынке. Это доказывает наличие на рынке существенных барьеров, препятствующих реализации свободы выбора потребителя и противодействующих в связи с этим конкуренции между поставщиками услуг.

При проведении автором указанного опроса респондентам одновременно задавался вопрос о наиболее проблемных, с их точки зрения, жилищно-коммунальных услугах, результаты чего представлены на рис. 1.

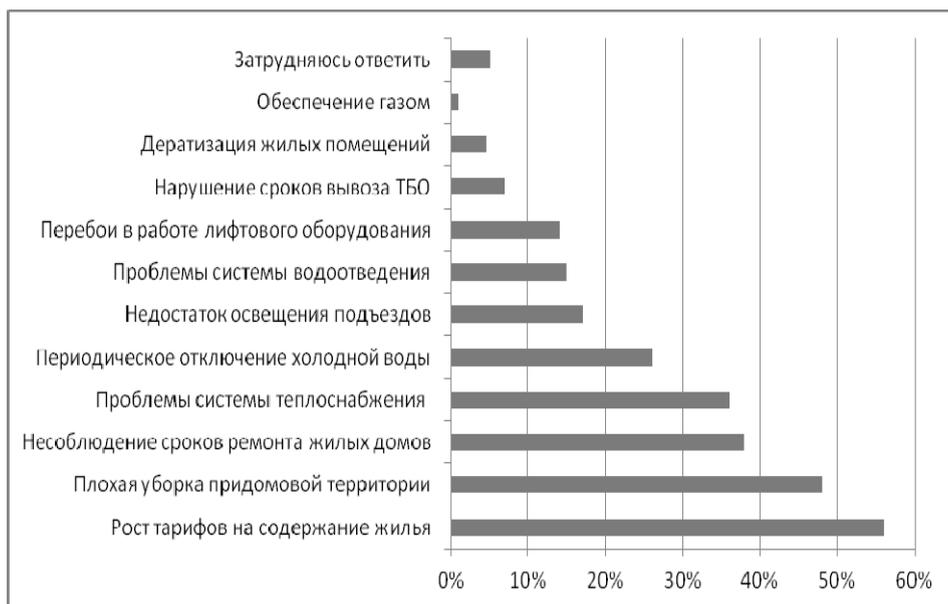


Рис. 1. Распределение ответов респондентов на вопрос «К какому виду жилищно-коммунальных услуг у Вас имеется больше всего претензий и замечаний?»

По мнению жителей г. Новосибирска, согласно полученным результатам опроса, одной из самых острых проблем остается рост тарифов на содержание жилья (56% респондентов). Наибольшее внимание, как считают 48% опрошенных, необходимо уделить уборке придомовой территории, 36% населения недовольны работой систем теплоснабжения, 28% считают, что необходимо решить проблему горячего и холодного водоснабжения. Менее всего жители обеспокоены проблемами дератизации жилых помещений (5%) и обеспечения газом (менее 1%).

Таким образом, рассмотренная ранее проблема интенсивного роста тарифов на услуги содержания жилья подтверждает свою злободневность по результатам проведенного опроса потребителей.

В итоге можно констатировать, что на рассматриваемом рынке существуют значительные ограничения конкуренции, препятствующие свободе выбора потребителей поставщика, совершенно очевидно, что на пути реализации такой свободы лежат определенные барьеры. К данным барьерам, на взгляд автора, следует отнести такие, как:

1. Обыкновенная инертность достаточно большого числа потребителей, не желающих и не готовых реализовывать экономически рациональное поведение, максимизирующее полезность получаемых материальных благ, в том числе в деле исполнения обязанностей по содержанию и ремонту жилья, возложенных на них жилищным законодательством (в доказательство можно привести довольно распространенные случаи, когда активные жители не могли собрать достаточные кворумы для проведения собрания по поводу принятия важных управленческих решений, в том числе в деле определения тарифов на содержание жилья).

2. Повышенная конфликтность жителей многоквартирных домов и значительные различия в их возрасте, социальном положении, привычках, обычаях, менталитете. Например, по итогам неформального опроса автора примерно половина жителей считает полным безобразием бесконтрольную и бесплатную парковку автомобилей на придомовой территории, в то время как другая половина (очевидно, владельцы автомобилей) считает сложившееся положение вещей нормальным и не желает ничего менять. Также популярно противоположные точки зрения у жителей одного жилого объекта зачастую возникают по поводу характера обустройства детской площадки, курения вблизи объекта, установки домофонов и пр.

3. Недостаточная информированность жителей о тарифах, качестве и составе предоставляемых различными управляющими компаниями услуг по содержанию жилья, репутации этих компаний, перспективах развития, инновационной и инвестиционной деятельности, отсюда – невозможность получения адекватной оценки эффективности деятельности управляющей компании на их объекте.

4. Неудовлетворительная прозрачность деятельности управляющих компаний, которая не позволяет потребителям принять обоснованное решение о том, насколько эффективно расходуются их средства, предоставляемые управляющим компаниям в рамках платежей за услуги по содержанию жилья (известны случаи, причем во множестве, когда управляющие компании приобретали необходимые ресурсы аналогичного качества по ценам, кратно превышающим рыночные цены, например, при проведении капитального ремонта). Для повышения прозрачности данной деятельности можно было бы создать институт Жилищных судов, как это сделано, например, в Швеции. Результатами работы данных судов являются: полная прозрачность деятельности всех структур ЖКХ и тарифов на жилищно-коммунальные услуги, отсутствие коррупции, близкое к идеальному качество обслуживания потребителей. Предъявление простыми жителями исков поставщикам данных услуг – обычное дело для рядового шведа, причем в большинстве случаев суды встают на сторону истцов.

5. Юридическая неграмотность жителей, которая не позволяет им в должной мере отстаивать свои права во взаимоотношениях с управляющи-

ми компаниями (по итогам специального опроса автора было установлено, что только 27,6 % населения читали Жилищный кодекс [9], всего 6,7% жителей знакомы хоть в какой-то степени с основными положениями Постановления Правительства РФ от 06.05.2011 № 354 «О предоставлении коммунальных услуг собственникам и пользователям помещений в многоквартирных домах и жилых домов», не более 14% пользователей ЖКУ изучали договор управления домом, где они проживают).

6. Организационная сложность процесса перехода жилищных объектов от обслуживания одной компанией к другой, проявляющая себя в фрагментарности, неполноте и противоречивости нормативной базы.

7. Организационная сложность перехода жилищного объекта от обслуживания специализированной компанией под управление ТСЖ (ЖСК) и проблемы эффективности их функционирования. На эту сложность, помимо всего прочего, накладываются такие характерные черты российской социально-экономической действительности, как неготовность принятия эффективных решений собственниками жилья, невысокий уровень их доверия друг к другу и низкая активность участия в деятельности ТСЖ (ЖСК) (мнение 58% председателей ТСЖ), отсутствие в должной степени платежной дисциплины жителей (45%), недостаточная степень их информированности по поводу проблем и возможностей развития жилого объекта – места проживания (55%).

8. Значительный износ жилого фонда, что снижает заинтересованность управляющих компаний по приему новых объектов в управление.

9. Отсутствие стандартов ведения документации по состоянию жилых объектов управляющими компаниями и обеспечения свободы доступа их потенциальных конкурентов, рассматривающих возможность захода на новые объекты, к данной документации. Сюда же можно отнести проблему ведения стандартной отчетности о задолженности жителей объектов по платежам за ЖКУ, что в значительной степени влияет на риски управления тем или иным жилым объектом для действующей и потенциальной управляющей компании.

10. Отсутствие стандартных требований по качеству и стоимости к минимальному набору услуг по содержанию жилья, а также к гарантиям, надежности и профессионализму сотрудников управляющих компаний, что может привести к активации процессов деградации жилищных объектов.

11. Наличие необоснованных преимуществ у вертикально-интегрированных управляющих компаний [5].

12. Недостатки действующей нормативной базы в сфере деятельности управляющих компаний (например, неурегулированность вопросов установления цены при возникновении спорных ситуаций между собственниками и УК).

13. Исторически сложившееся отношение у потребителя к оплате за жилищно-коммунальные услуги не как к оплате за приобретаемый им товар, а как к налогам, которые надо платить, не задумываясь о том, на что расходуется внесенная оплата. Поставляемые коммунальные услуги рассматриваются как услуги, поставка которых должна осуществляться государством.

Итоговые выводы, которые можно сделать по результатам данного рассмотрения, следующие:

1. Конкурентные механизмы в сфере услуг по содержанию жилья, как показывает анализ ее состояния, практически не действуют, что проявляется в высоких темпах ценовой динамики, неудовлетворительной инновационной активности управляющих компаний, медленном прогрессе в деле улучшения качества предоставления услуг и пр.

2. Анализ поведения участников рынка приводит к выводу о низкой степени конкуренции между управляющими компаниями и затруднениях потребителей при смене поставщика услуг.

3. Стандартные методы анализа состояния конкурентной среды в виде использования коэффициентов рыночной концентрации дают неверные результаты при их применении к рынку данных услуг, эти методы при своем применении показывают состояние развитой конкуренции, что в корне противоречит результатам анализа эффективности отрасли.

4. Для измерения состояния конкуренции на рынке услуг по содержанию жилья желательно использовать критерии, не основывающиеся на определении экономической концентрации. Например, возможно применение показателей, анализирующих поведение участников рынка, в частности, базирующихся на рассмотрении частоты смены покупателями продавца [6].

5. Для повышения интенсивности конкуренции на данном рынке необходимо выявлять и устранять барьеры, создающие препятствия для смены жильцами управляющих компаний и, соответственно, перехода на обслуживание к более эффективным поставщикам услуг по содержанию жилья.

Литература

1. Государственная корпорация – Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства [Электронный ресурс]. URL: <https://www.reformagkh.ru/>
2. Всероссийский центр изучения общественного мнения. Тематический раздел: Жилищно-коммунальное хозяйство. Тарифы [Электронный ресурс]. URL: <http://wciom.ru>
3. Кузык Б.Н. Россия - 2050: стратегия инновационного прорыва / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. 2-е изд., доп. М.: Экономика, 2005. 624 с.
4. Кирсанов С.А. Зарубежный опыт управления многоквартирными домами / С.А. Кирсанов // ЖКХ: журнал руководителя и главного бухгалтера. 2011. № 10. С. 71–78.
5. Чирихин С.Н. Процессы экономической концентрации в Новосибирской области // ЭКО. Новосибирск, 2004. № 5. С. 128–135
6. Мусил Л. Либерализация рынка газа: опыт Чехии // Газ России. 2014. № 4. С. 48–51.
7. Князева И.В., Лукашенко О.А. Трансформация антимонопольной политики в политику защиты конкуренции в современных экономических условиях монография. Новосибирск: Изд-во СибАГС: Изд-во НГТУ, 2011. 304 с.
8. Постановление Правительства РФ от 03.04.2013 № 290 «О минимальном перечне услуг и работ, необходимых для обеспечения надлежащего содержания общего имущества в многоквартирном доме, и порядке их оказания и выполнения».
9. «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 28.11.2015).
10. Чирихин С.Н. Диагностика состояния конкурентной среды: проблемы и решения // Журнал экономической теории. 2013. № 3 (213). С. 233–242.

Sysoyeva L.I. Siberian Institute of Management – a branch of the Russian Academy of national Economy and Public Administration (Novosibirsk, Russia). E-mail: ludasysoeva@mail.ru

MAINTENANCE OF HOUSING: ALMOST IT ISN'T VISIBLE TO THE COMPETITION.

Keywords: market of the maintenance of housing, condition of the competitive environment, competition development.

The article analyses the condition of the competition in the housing service market in the city of Novosibirsk. The article also shows that the currently applied standard methods based on the use of indicators of economic concentration produce incorrect results when being used for the market as a result of its diversity. Upon consideration, it can be concluded that there exists an unsatisfactory level of the competition development in the market under study. Due to this, problems of the increase of the competition activity have been dealt with, and some suggestions aimed at solving these problems have been put forward

References

1. The state corporation- About Fund of assistance to reforming housing and communal services" [e-resource]. URL: <https://www.reformagkh.ru/>
2. The Russian Public Opinion Research Center. Thematic Section: Housing and communal services. [e-resource]/ URL: <http://wciom.ru>
3. Kuzyk, B.N. Russia - 2050: The strategy of innovative breakthrough / B.N. Kuzyk, J. Yakovets. Moscow: "Publisher" Economics", 2005. 632 p.
4. Kirsanov S.A. Foreign practices of managing apartment buildings. // HUS: magazine of a manager and a chief accountant. 2011. № 10
5. . Chirikhin S. N. The processes of economic concentration in the Novosibirsk region // ECO. Novosibirsk. 2004. № 5. S. 128-135.
6. L. Musil liberalization of the gas market: the Czech experience // Russian gas. 201 4. number 4. C. 48-51.
7. Knyazeva I.V., Lukashenko O.A. Transformatsiya antimonopolnoy politiki v politiku zashchity konkurentssii v sovremennykh ekonomicheskikh usloviyakh [Transformation of Antimonopoly policy into the policy of protection of competition in modern economic conditions]. Novosibirsk, SAPA Publisher, 2011. 304 p
8. RF Government Decree of 03.04.2013 №290 «On the minimum list of works and services required to ensure the proper maintenance of the common property in an apartment building, and the order of their delivery and implementation."
9. Housing Code of the Russian Federation of 29.12.2004 № 188-FZ.[Zhilishhnyj kodeks Rossijskoj Federacii ot 29.12.2004 № 188-FZ.]
10. Chirikhin S. N. Diagnostics of a condition of the competitive environment: problems and decisions/ Journal of Economic Theory. 2013. №3 (213). S. 233-242.

УДК 351.778.52

DOI: 10.17223/19988648/34/16

Т.Я. Филиппова, В.В. Прокопенкова

**ОБОСНОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ
ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ЖИЛИЩНО-
СТРОИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММЫ
«ЖИЛЬЕ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ СЕМЬИ» НА ТЕРРИТОРИИ
БРЯНСКОГО РЕГИОНА**

Практические рекомендации применения кластерного подхода при реализации проектов комплексного освоения территории в рамках программы «Жилье для российской семьи» предложены с учетом особенностей управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера Брянского региона. Построена структурная модель системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера [1], предусматривающая формирование механизма управления и обеспечивающая оптимальную организацию инновационной деятельности посредством участия всех субъектов инновационного предпринимательства. Разработана методика оценки качества системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера [2], основанная на теории эффективной конкуренции, отражающая величину получаемого предприятиями-участниками синергетического эффекта.

Ключевые слова: жилищно-строительный кластер, инновационный потенциал, система управления.

Цель статьи – разработка практических рекомендаций по управлению инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера при реализации программы «Жилье для российской семьи».

Научное исследование базируется на основных принципах общенаучной методологии, предусматривающей использование методов системного, сравнительного анализа, диалектики, наблюдения и логики.

В настоящее время стратегической задачей как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов Российской Федерации является решение жилищной проблемы, повышение уровня и качества жизни населения.

Состояние, уровень развития жилищного строительства не удовлетворяют современным требованиям развития региональной экономической системы. В большинстве регионов РФ проблема строительства доступного жилья решается неэффективно. Поэтому представляется важной задачей выработка таких механизмов развития жилищного строительства, которые, с одной стороны, будут соответствовать стратегии, учитывающей особенности развития региональной социально-экономической системы, а с другой – смогли бы быть восприняты как участниками инвестиционно-строительного комплекса, так и потребителями жилой недвижимости.

Многие современные экономисты обосновывают применение кластерных структур как эффективного способа повышения качества взаимодействия

субъектов инвестиционно-строительного комплекса. Учитывая специфику и особенности создаваемых на территории РФ строительных кластеров, можно говорить о том, что в современной экономике кластеры становятся одной из наиболее эффективных форм интеграции финансового и интеллектуального капитала в рамках инвестиционно-строительного комплекса, обеспечивая необходимые конкурентные преимущества для его участников [3].

Формирование конкурентных преимуществ жилищно-строительного кластера обусловлено тем, что в его рамках создаются оптимальные условия для генерирования и восприятия инноваций, эффективного развития инновационного потенциала строительных организаций, стимулирования деятельности организаций инновационной инфраструктуры. Регулирование процессов развития инновационного потенциала жилищно-строительного кластера значительно расширит возможности строительных организаций при решении жилищной проблемы.

В рамках существующей системы управления имеющийся инновационный потенциал субъектов инвестиционно-строительного комплекса не трансформируется в полной мере, поэтому устойчивое развитие строительных организаций неразрывно связано с формированием новых подходов к управлению инновационным потенциалом в рамках создаваемого объединения.

Управление инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера представляет собой координацию действий его структурных элементов при производственно-коммерческом использовании инновационных ресурсов с учетом особенностей разработки, апробации и внедрения в производственный процесс технологических, продуктовых и организационно-управленческих инноваций в соответствии с инновационной, инвестиционной и экономической стратегией предприятий-участников. Система управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера строится на тесном взаимодействии с главными элементами управления инновационным потенциалом основных участников кластера.

В соответствии с сущностью системного подхода структурная модель системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера состоит: из внешнего окружения, включающего «вход», «выход», связи с внешней средой, процессы управления ресурсами, обратную связь; внутренней структуры, включающей шесть элементов (обеспечивающая подсистема, управляющая подсистема, инструменты управления, механизмы управления, управляемая подсистема, процесс управления) (рис. 1).

В общем виде процесс управления инновационным потенциалом представляет собой целенаправленное, систематическое информационное воздействие субъекта управления на объект с корректирующим учетом изменений, происходящих в его состоянии как с точки зрения взаимодействия с другими элементами системы управления, так и с внешней средой [4]. При этом процесс управления инновационным потенциалом строится с учетом существующего уровня инновационного потенциала участников кластера и предполагает выбор оптимального для конкретного участника инструментария и методологии управления.

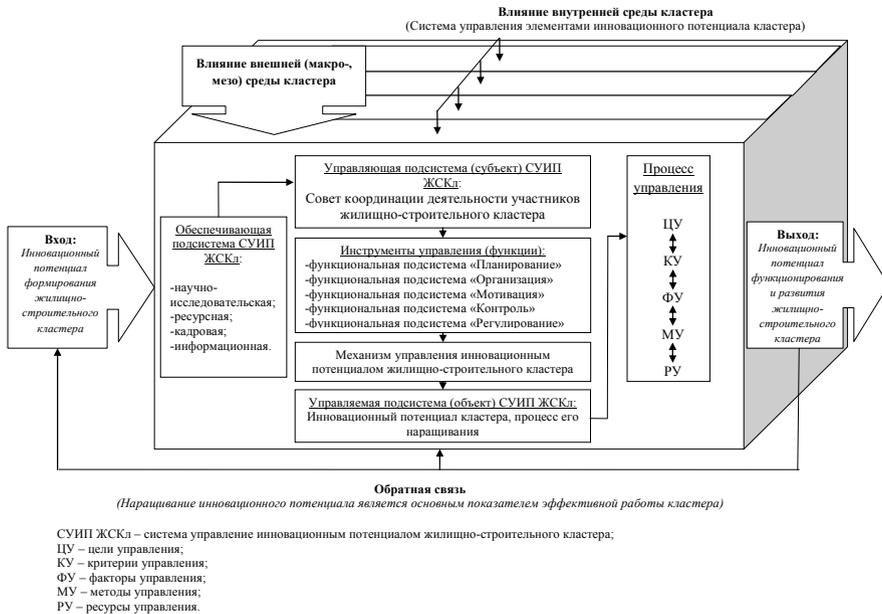


Рис. 1. Структурная модель системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера

В качестве управляемой подсистемы выступает инновационный потенциал (в состоянии движения – инновационный поток, в состоянии покоя – инновационные запасы), а в качестве управляющей – подразделение, служба, отдел или ответственное лицо по управлению инновационным потенциалом предприятий, входящих в «ядро» кластера, а также Совет координации деятельности участников жилищно-строительного кластера. В управляющей подсистеме с помощью модели, отражающей управляемый процесс, вырабатываются управленческие решения, которые преобразуются в конкретные управляющие воздействия и доводятся до управляемой подсистемы в виде совокупности организационных мероприятий.

Принятие решений по любому направлению развития инновационного потенциала должно не только основываться на научной значимости полученных результатов исследований, но и учитывать имеющиеся возможности системы.

Управление инновационным потенциалом кластера предусматривает осуществление функций, связанных с планированием, организацией, мотивацией, контролем и регулированием развития инновационного потенциала жилищно-строительного кластера. С целью обеспечения эффективности данного процесса на предприятиях-участниках кластера должны создаваться соответствующие системы реализации указанных функций, т.е. необходимо уделять отдельное внимание формированию эффективного организационно-экономического механизма управления инновационным потенциалом кластера (рис. 2).



Механизм управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера представляет собой активный компонент системы управления и обеспечивает (посредством воздействия на внутренние и внешние факторы) повышение эффективности деятельности управляемого объекта – инновационного потенциала кластера и процесс его наращивания.

Главной целью механизма является обеспечение благоприятных организационных и экономических условий для осуществления инновационной деятельности в рамках жилищно-строительного кластера с учетом неопределенности и риска конкурентной среды. Взаимодействие элементов механизма позволит обеспечить реализацию циклически повторяющегося процесса, направленного на успешное осуществление деятельности от генерации идеи до дальнейшей ее формализации в новый продукт, востребованный потребителями.

Управление инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера возможно только посредством участия всех субъектов инновационного предпринимательства, каждый из которых занимает определенное место в цикле инноваций, так как обладает разной способностью к реализации инновационного потенциала (рис. 3).

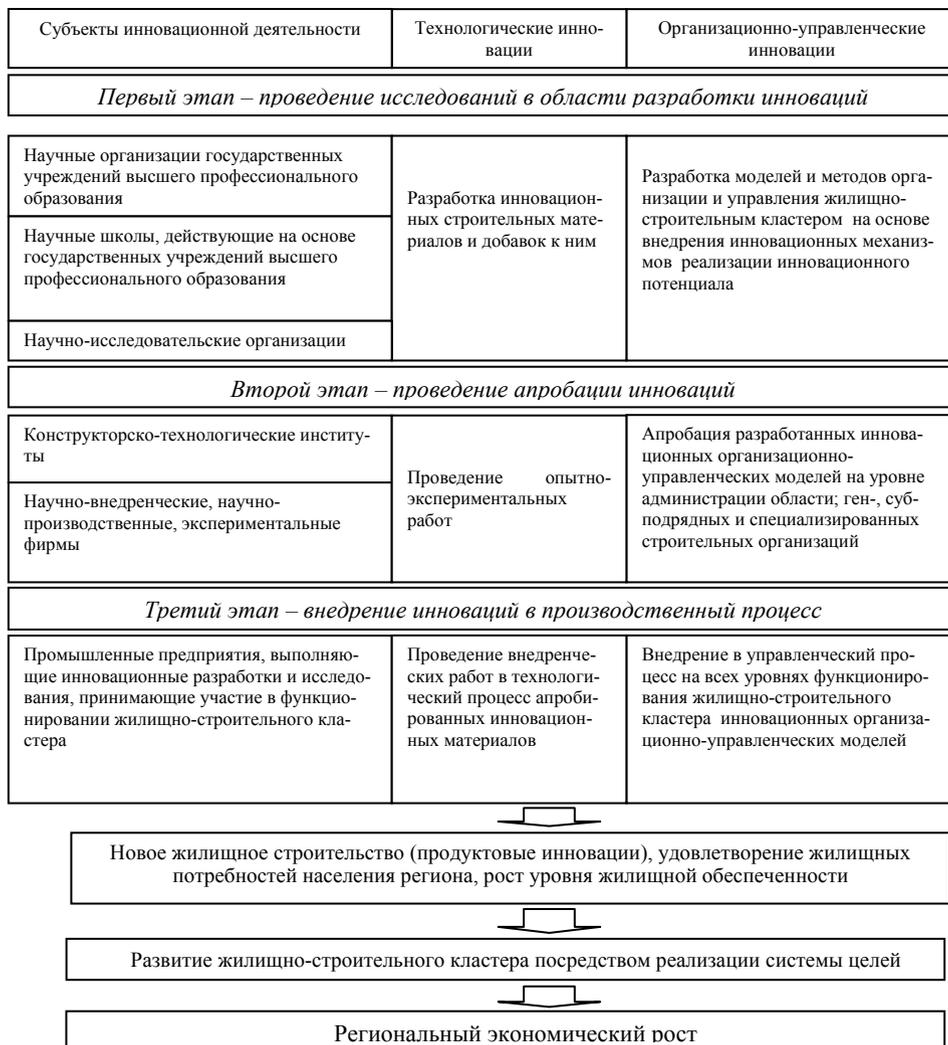


Рис. 3. Этапы разработки и внедрения технологических и организационно-управленческих инноваций основными участниками жилищно-строительного кластера

Внутренний контроль и регулирование эффективности реализации инновационного потенциала кластера осуществляет Совет координации деятельности участников жилищно-строительного кластера. Внешний контроль осуществляется со стороны федеральных, региональных и муниципальных органов власти в зависимости от выполняемых ими функций.

Помимо регулирующей функции государство выполняет функцию поддержки в формировании и развитии инновационного потенциала кластера, которая включает в себя поддержку в разработке инновационных проектов, создание центров кластерного развития, предоставление инвестиционных и налоговых льгот для инновационно ориентированных организаций; субсидирование процентных ставок по кредитам для инновационных предприятий;

предоставление грантов на поддержку инновационных проектов, выделение бюджетных средств в рамках целевых программ, обеспечение гарантированного спроса на продукцию кластера через государственный заказ [5].

Разработка эффективной системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера позволит повысить качество строительства, устойчивость его участников к негативному воздействию внешних и внутренних факторов посредством создания нового ресурса развития экономической системы на базе применения новых технологий.

От качества управления инновационным потенциалом зависят уровень инвестиционных затрат, размер получаемой прибыли и конкурентные позиции предприятий на рынке. Поэтому разработка методики оценки качества системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера является необходимым аспектом успешного функционирования участников интегрированной структуры.

Дополнительный эффект предприятие может получить только при условии оптимального использования всех ресурсов, снижения объемов незавершенного строительства и транзакционных издержек, а соответственно, и величины необходимых запасов, чего можно добиться при эффективной интеграции в рамках кластерной структуры. Получение синергетического эффекта от совместной деятельности положительно скажется на окупаемости инноваций, степени их внедрения и практической реализации, что в конечном итоге повысит показатели рентабельности производственной деятельности, продаж и капитала, а также показатели качества готовой строительной продукции [6]. Основные составляющие синергетического эффекта представлены в табл. 1.

Для оценки качества системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера наиболее комплексным авторы полагают применение метода, основанного на теории эффективной конкуренции. Согласно этой теории наиболее конкурентоспособными являются те предприятия, где наилучшим образом организована работа всех структурных звеньев на всех этапах жизненного цикла строительной продукции.

Финансовые показатели оценки качества системы управления являются следствиями влияния организационно-управленческих факторов протекающих в кластере производственных процессов. Это связано с тем, что финансовые коэффициенты не способны сами по себе выявить и обосновать причины влияния внешних и внутренних факторов на результаты деятельности предприятия, поэтому они являются переменными второго порядка, т.е. следствиями происходящих в кластере процессов. К элементам первого порядка, т.е. причинам происходящих бизнес-процессов, относятся организационные составляющие инновационного потенциала, связанные прежде всего с управленческой деятельностью участников кластерной структуры.

При оценке эффективности управленческой деятельности особое внимание должно уделяться оценке качества организационной структуры управления инновационным потенциалом, так как от качества менеджмента, его способности рационально приобретать и сочетать ограниченные ресурсы для достижения поставленных целей зависит эффективность функционирования и развития предприятий-участников кластера.

Таблица 1

Составляющие синергетического эффекта, получаемого в результате эффективного управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера региона

Эффект	Для предприятий регионального жилищно-строительного кластера	Для региона	Для конечных потребителей строительной продукции
1	2	3	4
1. Экономический	Снижение транзакционных издержек	Рост инновационной привлекательности региона	Снижение стоимости 1 кв.м жилья
	Сокращение удельных затрат на строительство жилья	Рост инвестиционной привлекательности региона	
	Сокращение эксплуатационных затрат в результате применения высоких технологий	Увеличение количества налогоплательщиков и налогооблагаемой базы	
	Снижение себестоимости жилищного строительства	Развитие инновационной инфраструктуры	Повышение показателей энергoeffективности жилья
	Снижение риска финансирования инновационных проектов		
2. Производственный	Повышение качества строительства	Развитие промышленных производств на инновационной базе	Снижение периода ожидания жилья при участии в долевом строительстве
	Сокращение сроков строительства		
	Улучшение технико-экономических характеристик строительных объектов		
3. Структурный	Тесная взаимосвязь структурных компонентов инвестиционно-строительного комплекса: промышленных, строительных, научных организаций за счет совместного использования инфраструктурных объектов	Формирование условий для структурной перестройки экономики региона	Свободная планировка квартиры за счет разнообразия применяемых конструктивных решений
	Диверсификация и появление новых направлений инновационного бизнеса и новых участников инновационно-инвестиционного процесса	Наращивание инновационного потенциала региона	
	Повышение разнообразия применяемых материалов и конструкций	Развитие транспортной, инженерной инфраструктуры	
4. Коммуникативный	Появление новых форм взаимодействия участников кластера	Взаимовыгодное сотрудничество с малым и средним бизнесом, научными, образовательными организациями, госструктурами	Увеличение спроса на жилье, построенное с использованием инновационных технологий
	Свободное распространение новых знаний в рамках кластера по коммуникационным каналам		
5. Социальный	Повышение квалификации кадров	Увеличение количества рабочих мест	Повышение доступности жилья и уровня жилищной обеспеченности
	Реализация социальных программ и проектов	Повышение эффективности системы профессионального образования	
	Формирование сети устойчивых связей, обеспечивающих эффективную трансформацию изобретений в инновации	Улучшение условий и качества жизни населения региона	

Окончание табл. 1

1	2	3	4
6. Имиджевый	Увеличение спроса на кредитные ресурсы, направляемые на финансирование жилищного строительства	Формирование имиджа инновационного развития региона	Повышение доверия к инновациям
	Формирование имиджа и репутации инновационно-активного строительного предприятия, увеличение спроса на его продукцию	Привлечение инвесторов в регион Развитие кредитного рынка и банковской сферы	Оценка качества инновационных товаров конечными потребителями

Коэффициент эффективности организационной структуры системы управления развитием инновационного потенциала кластера ($K_{орг}$) характеризует соответствие организационной структуры достигнутым показателям качества производственных, организационных и управленческих процессов:

$$K_{орг} = 1 - \frac{Z_{СУИП}^{уд} \times K_{уп}}{I_{воор} \times I_{отд}}, \quad (1)$$

где $Z_{СУИП}^{уд}$ – затраты на управление инновационной деятельностью, приходящиеся на одного работника аппарата управления предприятия кластера; $K_{уп}$ – удельный вес работников системы управления инновационной деятельностью в общей численности работников предприятия кластера; $I_{воор}$ – показатель, представляющий отношение стоимости инновационных ресурсов к общей численности работников предприятия; $I_{отд}$ – показатель отдачи от инновационной деятельности, представляющий отношение объема реализованной продукции к стоимости затраченных инновационных ресурсов.

Результат функционирования предприятия, его деловая активность определяются интенсивностью притока денежных средств, который находится в прямой пропорциональной зависимости от частоты оборота активов. Данная взаимосвязь параметров носит устойчивый характер, т.е. является системной закономерностью, которая позволяет сформировать унифицированную систему показателей второго порядка оценки качества системы управления, представляющей собой отношение интегрального экономического эффекта, полученного в результате эффективного взаимодействия предприятий в составе жилищно-строительного, кластера к величине капитальных вложений, инвестированных в системную интеграцию на базе стимулирования инновационной деятельности участников и реализации их инновационного потенциала:

$$E = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (\Pi_{ij} + \Delta \Pi_{ij}) - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m I_{ij}}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m P_{ij}} \geq 0, \quad (2)$$

где i – количество участников инвестиционного проекта, $i=1, \dots, n$; j – количество инвестиционных проектов, реализуемых за отчетный период, $j=1, \dots, m$; Π_{ij} – прибыль от реализации j -го инвестиционного проекта, получаемая при автономных условиях функционирования i -й организации за отчетный период времени, млн. руб.; $\Delta\Pi_{ij}$ – прирост прибыли от реализации j -го инвестиционного проекта, получаемый i -й организацией за отчетный период в результате эффективного взаимодействия с другими участниками в составе кластера, млн. руб.; I_{ij} – величина инвестиций в интеграцию и развитие инновационного потенциала i -й организации за j -й инвестиционный проект, реализуемый за отчетный период, млн руб.; P_{ij} – стоимость ресурсов (себестоимость продаж), располагаемых i -ой организацией и направляемых на реализацию за j -ого инвестиционного проекта, реализуемый за отчетный период, млн руб.

В качестве дополнительного экономического эффекта от реализации инновационного потенциала может рассматриваться часть выручки от реализации продукции, полученной в результате сокращения длительности производственно-финансового цикла инновационно-инвестиционного проекта, которое приводит к уменьшению транзакционных издержек, росту оборачиваемости ресурсов организации, повышению качества и снижению себестоимости продукции, позволяющие получить добавочную стоимость в цене товаров и увеличить объемы реализации.

В количественном выражении совокупный прирост прибыли можно определить как часть выручки, дополнительно полученной в результате роста оборачиваемости активов участников кластера за вычетом находящихся в обороте ресурсов:

$$\Delta\Pi_{ij} = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \Pi'_{ij}(B'_{ij}, P'_{ij}, O'_{ij}) - \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m \Pi_{ij}(B_{ij}, P_{ij}, O_{ij}), \text{ при } O'_{ij} \geq O_{ij}, \quad (3)$$

где Π'_{ij} – прибыль от реализации j -го инвестиционного проекта, получаемая i -й организацией за отчетный период времени, при условии синергетического взаимодействия с другими организациями в рамках кластерной структуры, рост которой обусловлен реализацией инновационного потенциала, млн руб.; B'_{ij} – выручка от реализации j -го инвестиционного проекта, получаемая за отчетный период времени, при условии синергетического взаимодействия i -й организации с другими организациями в рамках кластерной структуры, рост которой обусловлен реализацией инновационного потенциала, млн руб.; B_{ij} – выручка от реализации j -го инвестиционного проекта, получаемая за отчетный период времени при автономных условиях функционирования i -й организации, млн руб.; P'_{ij} – стоимость ресурсов (себестоимость продаж), располагаемых i -й организацией и направляемых на реализацию за j -й инвестиционный проект, реализуемый за отчетный период при условии синерге-

тического взаимодействия с другими организациями в рамках кластерной структуры, снижение которой обусловлено реализацией инновационного потенциала, млн руб.; O'_{ij} – коэффициент оборота ресурсов при реализации j -го инвестиционного проекта за отчетный период времени, при условии синергетического взаимодействия i -й организации с другими организациями в рамках кластерной структуры, рост которой обусловлен реализацией инновационного потенциала; O_{ij} – коэффициент оборота ресурсов при реализации j -го инвестиционного проекта за отчетный период времени при автономных условиях функционирования i -й организации.

Для определения вклада конкретного участника в получение совокупного синергетического эффекта необходимо разработать классификацию организаций в зависимости от качества системы управления инновационным потенциалом:

- супероптимальная ($СУ_{CO}$), при которой достигается самый максимальный синергетический эффект (\mathcal{E}_{CO});
- оптимальная ($СУ_0$), при которой достигается значительный синергетический эффект (\mathcal{E}_0);
- рациональная ($СУ_P$), при которой достигается средний синергетический эффект (\mathcal{E}_P);
- нерациональная ($СУ_n$), при котором наносится ущерб (\mathcal{E}_n).

Выбор и расчет синергетического эффекта (\mathcal{E}) в зависимости от качества принятия управленческих решений в области реализации инновационного потенциала (Y_n) можно определить по зависимости

$$\mathcal{E}(Y_n) = \begin{cases} \mathcal{E}_{CO}(СУ_{CO}), & \text{если } Y_n \in Y_{ov}, \\ \mathcal{E}_0(СУ_0), & \text{если } Y_n \in Y_0, \\ \mathcal{E}_P(СУ_P), & \text{если } Y_n \in Y_c, \\ \mathcal{E}_n(СУ_n), & \text{если } Y_n \in Y_n, \end{cases} \quad (4)$$

где Y_{ov} , Y_0 , Y_c , Y_n – уровни качества управленческих решений при реализации инновационного потенциала, соответственно очень высокий, высокий, средний и низкий.

Приращение экономического эффекта $\Delta\mathcal{E}$ определяется соотношениями:

1) при уровне качества управленческих решений при реализации инновационного потенциала Y_{ov} :

$$\Delta\mathcal{E}_{CO} = \begin{cases} \mathcal{E}_{CO}(Y_{ov}) - \mathcal{E}_0(Y_0) \\ \mathcal{E}_{CO}(Y_{ov}) - \mathcal{E}_P(Y_c) \\ \mathcal{E}_{CO}(Y_{ov}) - \mathcal{E}_n(Y_n) \end{cases} \quad (5)$$

где $\mathcal{E}_{CO}(Y_{ov})$ – экономический эффект, полученный при принятии супероптимальных решений при уровне реализации инновационного потенциала Y_{ov} ; $\mathcal{E}_0(Y_0)$ – экономический эффект, полученный при принятии оптималь-

ных решений при уровне реализации инновационного потенциала Y_B ; $\mathcal{E}_p(Y_c)$ – экономический эффект, полученный при принятии рациональных решений при уровне реализации инновационного потенциала Y_c ; $\mathcal{E}_n(Y_n)$ – экономический эффект, полученный при принятии нерациональных решений при уровне реализации инновационного потенциала Y_n ;

2) при уровне качества управленческих решений при реализации инновационного потенциала Y_B :

$$\Delta \mathcal{E}_0 = \begin{cases} \mathcal{E}_o(Y_B) - \mathcal{E}_p(Y_c), \\ \mathcal{E}_o(Y_B) - \mathcal{E}_n(Y_n); \end{cases} \quad (6)$$

3) при уровне качества управленческих решений при реализации инновационного потенциала Y_c :

$$\Delta \mathcal{E}_p = \mathcal{E}_p(Y_c) - \mathcal{E}_n(Y_n). \quad (7)$$

В то же время и экономический ущерб от более низкого уровня реализации инновационного потенциала определяется по аналогичным соотношениям.

В целях определения синергетического эффекта в результате создания кластера на территории Брянского региона произведен расчет реализации инвестиционных проектов комплексного освоения территории в рамках программы «Жилье для российской семьи» на основе сравнения показателей эффективности при двух вариантах реализации – вне кластера и в его рамках [7]. Результаты сравнительного анализа свидетельствуют об улучшении экономических показателей реализации проектов: росте чистой прибыли в среднем на 34%, снижении себестоимости в среднем на 6,4%, снижении стоимости квадратного метра жилья в среднем на 3 тыс. руб. (рис. 4).

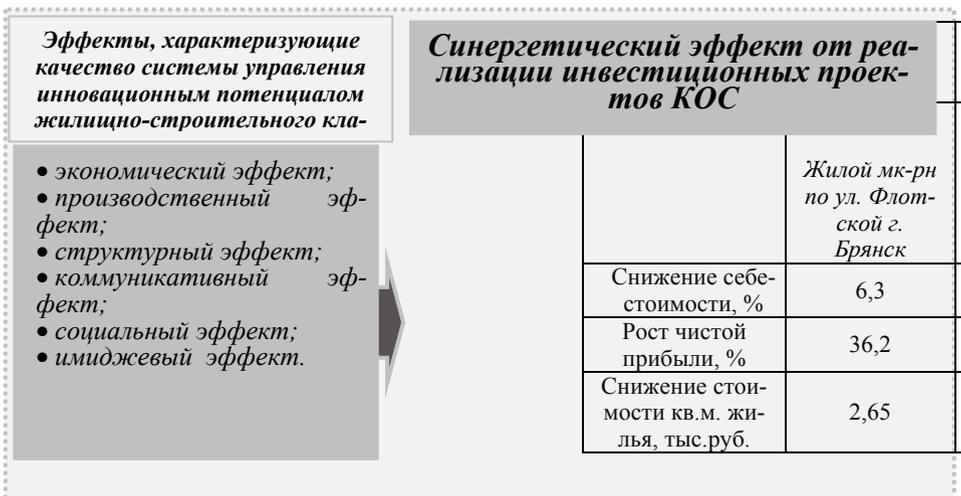


Рис. 4. Синергетический эффект от реализации инвестиционных проектов комплексного освоения территории Брянского региона в рамках программы «Жилье для российской семьи», получаемый в результате создания жилищно-строительного кластера

Таблица 2

Оценка рентабельности производственной деятельности и продаж вне кластера и в рамках кластера

№ п/п	Показатель	Значение показателя, млн руб.					
		Жилой микрорайон по ул. Флотской, г. Брянск		ЖК «Андреевский», 2 этап, мк-н Мичуринский, Брянский район		Проект КОС территории бывшего аэропорта, Советский район, г. Брянск	
		вне кластера	в рамках кластера	вне кластера	в рамках кластера	вне кластера	в рамках кластера
1	Выручка от реализации продукции, млн руб.	23316,83	22256,71	14041,76	13413,93	41172,55	39028,48
2	Себестоимость, млн руб.	22377	20 976,79	13476	12 669,33	39513	36 807,51
3	Чистая прибыль, млн руб.	751,86	1 023,94	452,61	595,68	1327,64	1 776,78
4	Сумма инвестированного капитала, млн руб.	22 377	22 377	13476	13476	39513	39513
5	Рентабельность производственной деятельности, %	3,36	4,88	3,36	4,70	3,36	4,83
6	Рентабельность продаж, %	3,22	4,60	3,22	4,44	3,22	4,55
7	Рентабельность капитала, %	3,36	4,58	3,36	4,42	3,36	4,50

В связи с тем, что создаваемое в инвестиционно-строительном комплексе Брянской области кластерное объединение рассматривается как эффективная система управления инновационным потенциалом, соответственно целесообразно исследовать влияние синергетического эффекта, возникающего в рамках кластера, на изменение показателей, характеризующих рентабельность производственной деятельности, капитала и продаж (табл. 2).

Полученные результаты свидетельствуют о том, что вложение инвестиций в развитие инновационного потенциала жилищно-строительного кластера обеспечит рост рентабельности производственной деятельности на 43,8%, рентабельности продаж на 42%, рентабельности капитала на 34%.

Качественным индикатором эффективности системы управления инновационным потенциалом служит получаемый готовый продукт, т.е. построенные жилые дома и их соответствие качественным, техническим, эксплуатационным, эстетическим характеристикам, определяющим уровень конкурентоспособности не только самой строительной организации, но и эффективность интеграционной деятельности всех участников инвестиционно-строительного процесса.

Результаты расчета прогнозных значений показателей конкурентоспособности продукции, производимой в рамках кластера, свидетельствуют о снижении стоимости квадратного метра жилья к 2020 г. до уровня 67,4% от прогнозной рыночной цены квадратного метра жилья на территории Брянского региона. Безусловно, это станет одним из определяющих факторов спроса на жилые объекты, построенные предприятиями-участниками интегрированного объединения. Рост экономической эффективности выпуска продукции к 2020 г. по прогнозу достигнет 11,435%, в 2016 г. величина данного показателя по прогнозу равна 9,487% (табл. 3).

Таблица 3

Прогнозные значения показателей, характеризующих конкурентоспособность строительной продукции, производимой предприятиями кластера

Значения показателей	Прогнозный период, годы				
	2016	2017	2018	2019	2020
Коэффициент новизны производимой продукции кластером, $K_{нов}$	0,002	0,004	0,007	0,022	0,053
Коэффициент, показывающий уровень цены на соответствующую продукцию предприятий кластера по отношению к средней цене на аналогичную продукцию предприятий-конкурентов, $K_{цен}$	0,743	0,761	0,734	0,720	0,674
Коэффициент, характеризующий долю покупателей продукции кластера, $K_{пок.}$	0,002	0,006	0,007	0,020	0,036
Экономическая эффективность выпуска продукции кластером, $\Xi_{товар}^{кт}$	9,487	9,854	10,293	10,707	11,435

Формирование на территории Брянского региона жилищно-строительного кластера позволит повысить не только качество управления инновационным потенциалом инвестиционно-строительной деятельности, так и доступность жилья категории эконом-класса, отвечающего эксплуатационным, эстетическим, конструктивным требованиям.

Выводы

1. Сформирована структурная модель системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера, построенная на тесном взаимодействии его основных элементов, предусматривающая формирование механизма управления и обеспечивающая оптимальную организацию инновационной деятельности посредством участия всех субъектов инновационного предпринимательства.

2. Разработана методика оценки качества системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера Брянской области, основанная на теории эффективной конкуренции, выполненная с учетом анализа переменных первого и второго порядка, отражающих величину получаемого предприятиями-участниками синергетического эффекта.

3. Обосновано, что эффективное взаимодействие участников интегрированной структуры позволит получить синергетический эффект от совместной деятельности, повысить качество строительной продукции, стать важным условием для создания рынка доступного жилья.

Литература

1. Гумба Х.М. Методика оценки инновационного потенциала жилищно-строительного кластера региона / Х.М.Гумба, И.А.Кузовлева, В.В. Прокопенкова // Экономика и предпринимательство. М., 2015. № 42(57-2). С. 227–233.
2. Гумба Х.М. Оценка качества системы управления инновационным потенциалом жилищно-строительного кластера / Х.М. Гумба, И.А. Кузовлева, В.В. Прокопенкова // Научное обозрение. М., 2015. № 10–2. С. 247–250.
3. Грабовый П.Г. Перспективы развития организации инновационно-технологического строительства жилья на региональном уровне / П.Г. Грабовый, Е.А. Гусакова, А.М. Крыгина // Недвижимость: экономика, управление. 2013. № 2. С. 14–19.
4. Алферов В.А. Стратегия управления инновационной деятельностью хозяйственных субъектов / В. А. Алферов. СПб., 2006. 356 с.
5. Хрусталеv Б.Б. Особенности регионального управления инновационным развитием строительного комплекса [Электронный ресурс] / Б.Б. Хрусталеv, В.Н. Горбунов, Д.О. Желиховский, И.В. Оськина // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 3. URL: www.science-education.ru/117-13609 (дата обращения: 06.01.2016).
6. Асаул В.В. Влияние интеграционных процессов на повышение инновационной активности предприятий / В.В. Асаул. Набережные Челны: Изд-во Кам. гос. политехн. ин-та, 2003.
7. Жилье для российской семьи [Электронный ресурс]. URL: <http://admin.bryansk.ru/zhilya-rossiyskoy-sem-i-bryansku.html>

Filippova T.Y., Prokopenkova V.V. Bryansk State Engineering University of Technology (Bryansk, Russia). E-mail: t.ya.filippova@yandex.ru. E-mail: vera-galyanova@yandex.ru

JUSTIFICATION OF THE EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT IN INNOVATIVE POTENTIAL OF HOUSING AND CONSTRUCTION CLUSTER IN THE IMPLEMENTATION OF THE PROGRAM "HOUSING FOR RUSSIAN FAMILY" IN THE BRYANSK REGION.

Keywords: building cluster, innovation potential, control system.

Management innovation potential of housing and construction cluster is the coordination of its structural elements in the production and commercial exploitation of innovative resources, allowing for the development, testing and implementation of technology in the production process, product and organizational and managerial innovations. The control system innovation potential of housing and construction cluster is based on close cooperation with the main elements of management in innovative potential of the main participants in the cluster. The development of an effective management system will improve the quality of construction and its participants resistant to the negative impact of external and internal factors through the creation of a new resource of the economic system on the basis of new technologies.

From the innovative potential of the quality of governance depends on the level of investment costs, the size of the profits and the competitive position of companies in the market. Therefore the development of methodology for assessing the quality of the innovative potential of the control system of housing and construction cluster is an essential aspect of its successful functioning.

In order to determine the synergistic effect of creating a cluster in the Bryansk region calculated the investment projects of integrated development of the territory in the framework of the program "Housing for Russian family" based on a comparison with the performance of two embodiments - outside the cluster and its framework.

Comparative results of the analysis indicate that the implementation of projects of integrated development of the forces of the housing and construction cluster the net profit from the sale of investment projects increased by 33% on average. Cost per square meter will drop to 30 thousand rubles. to 26.5 thousand. rub. per sq.m. The magnitude of the cost will reduce by 6.3%. Investing in the development of clusters of innovative potential ensure the growth of the profitability of production activities by 43.8%, return on sales of 42%, return on equity of 34%.

Predictive values of indicators of competitiveness of products produced within the cluster, show a decrease in the cost per square meter in 2020 to a level of 67.4% of the forecasted market price per square meter of housing in the territory of the Bryansk region. Of course, this will be one of the determining factors of demand for residential buildings, built for enterprise-integrated members of the association. Thus, the formation of the territory of the Bryansk region of the housing and construction

cluster will not only improve the quality of management in innovative potential of investment and construction activities, but also increase the availability of housing economy class category, meet the performance, aesthetic design requirements.

References

1. Gumba, H.M. Metodika ocenki innovacionnogo potenciala zhilishchno-stroitel'nogo klastera regiona [Tekst] / H.M.Gumba, I.A.Kuzovleva, V.V. Prokopenkova // *EHkonomika i predprinimatel'stvo* – Moskva. – 2015. - №4-2(57-2). – s.227-233.
2. Gumba, H.M. Ocenka kachestva sistemy upravleniya innovacionnym potencialom zhilishchno-stroitel'nogo klastera [Tekst] / H.M.Gumba, I.A. Kuzovleva, V.V. Prokopenkova // *Nauchnoe obozrenie* – Moskva. – 2015. – 10-2. – s.247-250.
3. Grabovyy, P.G. Perspektivy razvitiya organizacii innovacionno-tehnologicheskogo stroitel'stva zhil'ya na regional'nom urovne [Tekst] / P.G. Grabovyy, E.A Guskova, A.M. Krygina // *Nedvizhimost': ehkonomika, upravlenie*. – 2013. - №2. – S. 14-19.
4. Alferov, V.A. Strategiya upravleniya innovacionnoj deyatel'nost'yu hozyajstvennyh sub'ektov [Tekst] / V. A. Alferov // – SPb, 2006. – 356 s.
5. Hrustalev, B.B. Osobennosti regional'nogo upravleniya innovacionnym razvitiem stroitel'nogo kompleksa [EHlektronnyj resurs] / B.B. Hrustalev, V.N. Gorbunov, D.O. ZHelihovskij, I.V. Os'kina // *Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya*. – 2014. – № 3. - URL: www.science-education.ru/117-13609 (data obrashcheniya: 06.01.2016).
6. Asaul, V.V. Vliyanie integracionnyh processov na povyshenie innovacionnoj aktivnosti predpriyatij [Tekst] / V.V. Asaul. – Naberezhnye CHelny: Izd-vo Kamskogo gosud. politekhn. in-ta, 2003.
7. ZHil'e dlya rossijskoj sem'i [EHlektronnyj resurs]. - URL: <http://admin.bryansk.ru/zhil-dlya-rossiyskoj-sem-i-bryansku.html>.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 332.133.6

DOI: 10.17223/19988648/34/17

Т.Д. Бадарев

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОЙ СЕТИ

Статья посвящена исследованию инновационных сетей. Представлены научные взгляды ученых, посвятивших свои работы теории инновационной сети, теории графов. Дается авторское определение инновационной сети. Выявлены основные условия генерации знаний, играющих важную роль в формировании инновационной сети. Представлена авторская группировка видов сетевого взаимодействия на различных стадиях инновационного процесса.

Ключевые слова: инновации, инновационные сети, информационный обмен, генерация знаний, инновационный процесс, сетевое взаимодействие.

Формирование теории инновационных сетей происходило на протяжении многих лет под влиянием ряда других, таких как теория графов, теория межорганизационных отношений, теория сетей, теория открытых инноваций, теория коллективного обучения. Основой рождения инновационных сетей (далее – ИС) явилось взаимодействие между собой двух или более элементов ИС, например, предприятия, институты, финансовые учреждения, отдельные исследователи и т.д. Целью взаимодействия ИС является обмен информацией, генерация знания и последующее создание новшества либо инновации.

Впервые сетевой подход к изучению организации окружающего мира был применен Леонардом Эйлером в процессе решения задачи о семи мостах Кенигсберга. Статья Эйлера 1736 г. «Решение вопроса, связанного с геометрией положения» положила начало теории графов как математической дисциплины. Первую работу по теории графов написал Денеш Кениг в 1936 г. «Теория конечных и бесконечных графов».

Впоследствии сетевая теория распространилась шире математического направления, глобальная экономическая система начала принимать облик сетевой структуры, появившиеся коммуникационные и информационные технологии способствовали рождению сети Интернет, что осуществило возможность связи любых людей и организаций друг с другом. Проблематика исследования сетевой организации инновационного процесса исходит из двух подходов ее изучения. Первый – это подход на основе формирования связей между участниками сети в целях получения преимущества при производстве инновационного продукта. Второй – открытые инновации, когда в процессе разработки инновации внутри организации создается побочный продукт, который является инновационным, но не является приоритетным.

Основоположниками становления первого подхода считают Джеффри Дайера и Кентаро Набеоку. Их работа «Создание и управление высокопроизводительной сетью распространения знаний: пример Тойоты» (1998) внесла

основной вклад в изучение сетевой организации обмена знаниями. В статье описывается пример международного взаимодействия и построения сети компаний, которые разделяют между собой результаты исследований и разработок [1]. Эта работа важна с практической точки зрения, она показывает, что практическое применение сетевой организации в производственной деятельности приводит к положительным результатам.

Основоположником второго подхода считается Генри Чесбро. Так, в своей работе «Открытые инновации. Новый путь создания и использования технологий», опубликованной в 2003 г., он аргументировал необходимость управления процессом разработки и продвижения инноваций в фирме на основе предоставления собственных разработок другим предприятиям в качестве лицензий, эксклюзивных прав пользования, продажи патентов, так как это стимулирует рост экономики в целом [2].

Более поздними исследователями формирования инновационных сетей являются такие ученые, как А. Пыка, А.-Р. Ман, Н. Гилберт, П. Савиотти. В своих работах они обосновывали важность стимулирования обмена знаниями на микроуровне. Большое число людей вовлечены и большое количество механизмов задействовано для построения возможностей обмена знаниями от одного партнера ИС с другим в нужное время и нужном месте в наиболее эффективном порядке.

По П. Савиотти, ИС представляет собой сеть знаний, внутри которой происходит обмен информацией. Эта сеть приумножается новыми связями и эволюционирует во времени [3. С. 39].

К. Кочатский в своей работе, посвященной исследованию инновационных сетей, пишет, что сеть – это главный фактор успешности экономического и инновационного развития [5. С. 4].

М. Фритч говорит, что инновационные сети – это повышение эффективности инновационных процессов, а также преодоление барьеров инновационного труда [9].

В понимании автора инновационная сеть – это результат взаимодействия инновационно-активных организаций в целях снижения затрат, ускорения процесса разработки новшества и производства инноваций.

Эффективность ИС зависит от количества участников сети, их число определяет качество и скорость осуществления коммуникаций в ИС. Важную роль в формировании ИС играет процесс генерации и усвоения знаний. Изначально знание, которое генерирует организация, компания или индивид, находится в замкнутом пространстве, оно доступно для использования только источнику его генерации. Основная и главная причина того, что знание доступно ограниченному кругу лиц, связана с тем, что это знание является неявным, т.е. требует определенных навыков, знаний и способностей для его усвоения. Также это может быть связано с отсутствием отработанного механизма трансфера теоретического знания в практическую плоскость и с растущей конкуренцией между компаниями в обладании определенным знанием, дающего конкурентное преимущество на рынке перед другими компаниями. При этом не каждый участник рынка может иметь доступ к знанию. Нельзя не согласиться с утверждением о том, что «генерация и трансфер знаний является необходимым условием для обеспечения конкурентного преимущест-

ва компании». Данное утверждение было обосновано Б. Когутом и У. Зандером в их работе, опубликованной в 1992 г., «Знание фирмы, совмещение возможностей и воспроизводство технологий» [6]. Источником знаний служит информация и ноу-хау, которые могут быть реализованы на рынке без внутреннего потребления самой компании, далее происходит процесс обучения, знание и информация могут быть получены как самой компанией в ходе исследовательской деятельности, так и при помощи других компаний и исследовательских организаций. Сгенерированные знания используются для получения новых организационных и технологических возможностей, которые со временем преобразуются в рыночные. Графически процесс генерации знания фирмы представлен на рис. 1.

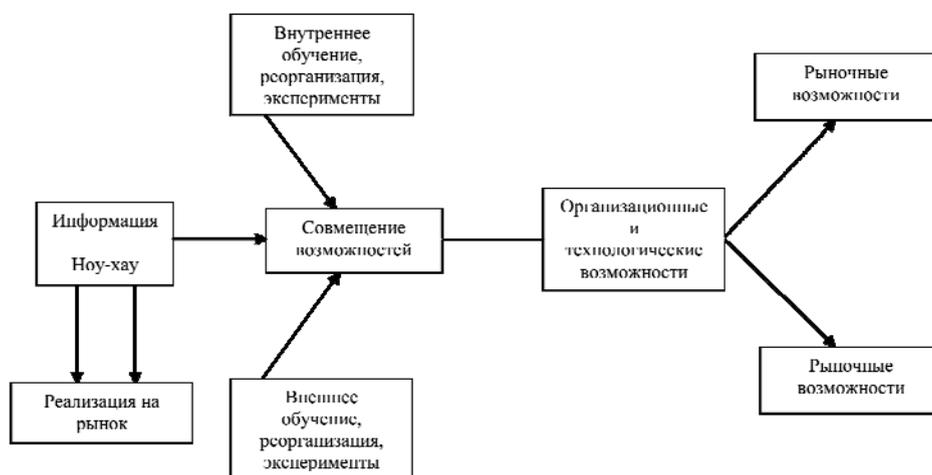


Рис. 1. Генерация знания фирмы [6]

Необходимо отметить, что Б. Когут и У. Зандер выделяли четыре уровня формирования знания фирмы – индивидуальный, групповой, организационный и сетевой.

В работе «Компания – создатель знания» И. Нонака и Х. Такеучи более точно разделили понятия «информации» и «знания», определив, что появление новых подходов к истолкованию событий является необходимым условием появления знания. Знание они подразделяли на формализованное и неформализованное. Неформализованное знание они описали как индивидуальное знание, зависящее от полученного опыта, с трудом поддающееся распространению, формализованное знание представлено в виде теоретических суждений, моделей, гипотез и концепций, оно может быть легко передано и распространено. Они выявили четыре стадии трансформации знания – социализация, экстернализация, комбинация и интернализация. Социализация – это обмен информацией, экстернализация – это трансформация неформализованного знания в формализованное путем построения концепций и моделей, комбинация – это использование существующих концепций и комбини-

рование их, интернализация – это использование концепций и моделей для генерации нового знания путем применения его на практике [7. С. 50–54].

Важнейшим условием формирования ИС является обмен информацией между участниками сети. Обмен информацией характеризует открытый способ ее передачи – это общение коллег, знакомых, дружеская беседа. Характер обмена во многом зависит от индивидуальных качеств участников. Этот процесс стимулирует генерацию знания, для которого необходимо соблюдение следующих условий:

– поглощающая способность принимающей фирмы, как было отмечено выше, для поглощения и усвоения знания компания должна иметь интеллектуальные ресурсы;

– подготовительные процессы, которые позволят осуществить обмен знанием; необходимы длительные и сильные взаимосвязи между элементами сети, чтобы обмен мог произойти;

– мотивация компании, отдающей знание; для построения процесса обмена информацией и знанием необходимо создать среду, в которой будет осуществляться взаимовыгодный обмен.

Важным элементом работы ИС становится менеджмент знания. Необходимо стимулировать участников на генерацию знания, предоставление его для участников сети, чтобы каждый участник сети способствовал развитию и созданию инноваций. Стоит отметить, что обмен знанием может сопровождаться нежелательными последствиями, такими как появление «нахлебников» ИС и нежелательный избыток знания. Учеными выдвигаются следующие проблемы управления знанием в ИС:

- 1) мотивация – как способствовать обмену знаниями между участниками;
- 2) эффективность – как обеспечить быстрый обмен знаниями между участниками;
- 3) дифференциация – как преодолеть разницу в уровне развития участников, а также территориальные и культурные барьеры;
- 4) нахлебничество – как предотвратить чистое потребление знания без обратной отдачи от участников.

Структура инновационной сети может различаться, она зависит от степени специализации компаний, уровня доверия и длительности связей между ними, целей сетевого взаимодействия, уровня вовлеченности знания, уровня коммуникации и роли централизации сети. Виды инновационно-сетевого взаимодействия представлены на рис. 2.

Существует три модели ИС: социальный капитал; взаимодействие между двумя ИС посредством одной связующей компании – межструктурные взаимодействия и модульное взаимодействие, способствующее получению доступа к информации. Взаимодействие в рамках приведенных типов ИС происходит различными способами и при помощи разного рода информации. В первом случае происходит обмен неспециализированной информацией, которая доступна всем участникам, во втором случае взаимосвязь происходит посредством

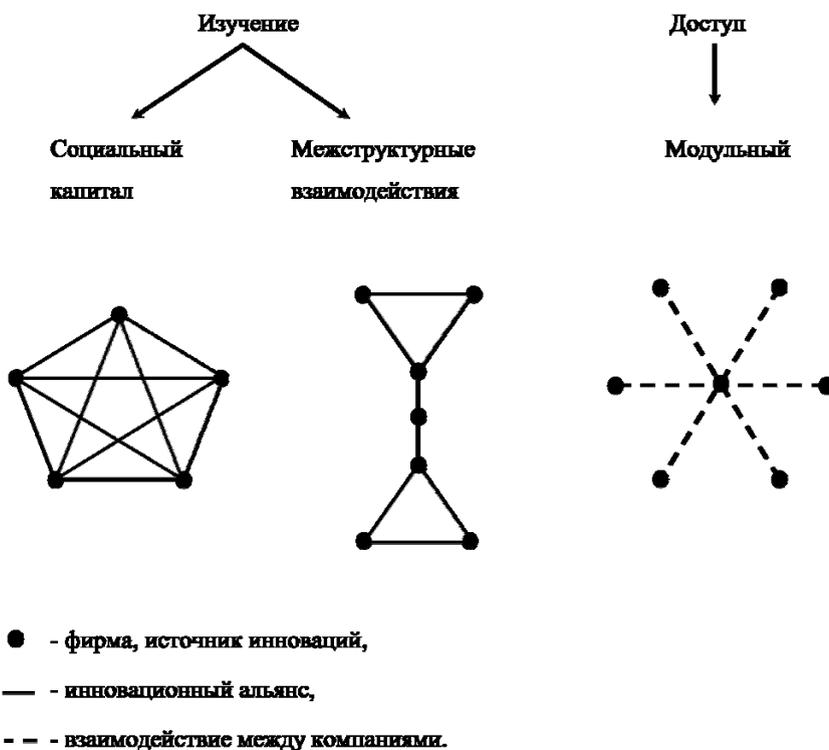


Рис. 2. Виды инновационно-сетевое взаимодействия [8]

компании-посредника, в третьем связь являет собой взаимодействие высоко-специализированных компаний.

Эффективный менеджмент управления потоками информации и знаний в ИС складывается из выбора правильных целей создания ИС, выбора направлений будущих исследований, выбора типа ИС, партнеров и постоянного развития сети.

Взаимодействие внутри сети может происходить на разных этапах инновационного процесса. На стадии формирования идеи и проведения исследования в ИС задействовано большое количество исследователей, которые создают новшества и изобретения во взаимодействии друг с другом, на данных стадиях производится социальное взаимодействие. На стадии разработки и коммерциализации происходит процесс структурного взаимодействия, когда исследователи, маркетологи, техники объединены в группы или структурные подразделения и координируют процесс разработки инноваций между собой. На стадии диффузии и получения выводов от реализации инноваций происходит организационное взаимодействие, инновации распространяются за пределы ИС, на этой стадии делаются основные выводы из прошлого опыта и формируется новая информация, которая дает толчок к генерации знаний. Графически виды сетевого взаимодействия на разных стадиях инновационного процесса представлены на рис. 3.

ными исследованиями, результаты которых становятся достоянием общест-венности;

2) частично закрытый обмен, при данном виде обмен осуществляется не всей информацией, источник может на свое усмотрение оставлять знания ограниченной группе лиц;

3) закрытый обмен – осуществляется в закрытой системе, где доступ к информации получает ограниченное число лиц.

Обмен знаниями может быть по уровню доступности, под ним понимается уровень усвоения знания обществом:

1) легкоусвояемое знание – примерами подобного знания могут служить современные информационные технологии, которые доступны большинству членов нашего общества;

2) знание, для усвоения которого необходимо предварительное обучение носителем, примером этого вида обмена может служить обучение определенной специализации в учебном заведении;

3) труднодоступное знание – для его усвоения необходим опыт работы в одной отрасли на протяжении нескольких лет либо опыт работы нескольких лиц в рамках одного проекта;

4) исключительное знание – сюда можно отнести фундаментальные открытия, которые вносят в общественную жизнь изменения и технологические революции. Усвоение может проходить, затрагивая тысячи людей и годы работы в одной области.

Виды обмена знаниями внутри ИС зависят от большого количества факторов, таких как степень доверия между участниками, степень дифференциации развития, уровень конкуренции, уровень благосостояния общества и стабильность государственного устроая. В современных условиях страны стремятся увеличить объемы обмена знаниями, ради этих целей многие государства проводят стажировки для иностранных граждан, учреждают международные проекты и институты. Большинство развитых стран стремится увеличить объемы открытого обмена знаниями, а также увеличить объемы интеллектуального капитала внутри. Самым распространенным видом обмена знаниями является общение и обучение, далее идут исследования, примеры информационных хабов и матричного распределения знания встречаются гораздо реже. Причиной этого служит характер ведения экономической деятельности, экономика начинает внедрять сетевые элементы ведения бизнеса, но по большей части она остается достаточно закрытой, разделенной на отдельные части в рамках суверенных государств. Более открытыми являются фундаментальные исследования и разработки, со статьями которых можно ознакомиться в сети Интернет. Также проблемой является труднодоступность знаний – даже те знания, которые открыты для ознакомления, трудны для понимания и усвоения, человеку необходима сторонняя помощь для понимания некоторых знаний, в определенных случаях носителями знаний являются единицы людей, соответственно, существует высокий риск потери уникальных знаний.

Эволюция и темп развития экономических систем повышаются с каждым годом, это связано с демографическими, политическими и иными объективными причинами. Следствием этого является возникновение необходимости

ускорения научно-технического прогресса (НТП). Существующая практика создания инноваций несет в себе ряд черт, которые замедляют или вовсе останавливают НТП:

– исследовательские проекты зачастую требуют больших инвестиций, чем больше вложений в проект осуществляется, тем более полезное знание может быть получено. По этой причине основными двигателями прогресса в мире являются большие корпорации, а маленькие исследовательские организации вынуждены продавать собственные разработки или становиться частью крупной компании;

– высокий инвестиционный риск, большая часть всех исследований не проходит процесс коммерциализации по причине повышенного риска вложений;

– предприятия стремятся скрыть любое полученное знание, которое может гарантировать конкурентное преимущество, из-за чего возникает большое количество споров о правообладании, даже когда разработки могут происходить параллельно и являться аналогами друг друга.

Все эти проблемы становятся явным обоснованием необходимости внедрения и развития ИС. Инновационные сети позволяют достичь следующих преимуществ:

– снижения операционных издержек, нескольким компаниям будет гораздо легче продвигать новый продукт, чем одной, что позволит не только снизить общую стоимость затрат, но и повысить скорость обмена полезной информацией (объемы продаж, емкость рынка, реакция потребителя);

– распределения риска между участниками, нескольким участникам будет гораздо легче понести риск потерь от разработки инновации;

– ускорения процесса разработки, ИС позволяют ускорить процесс обмена не только информацией, но и знанием. Несколько объединенных исследовательских центров или отделов позволят сократить время разработки новшества;

– усиления конкурентной среды, в глобальном масштабе внедрение ИС позволит усилить конкуренцию между странами, заставляя приспосабливаться к новым меняющимся условиям.

ИС ставят своей целью не только обмен информацией и знанием между участниками, но и распределение технологий и инноваций. Формирование ИС, когда каждый участник может воспользоваться существующим опытом, позволит сократить время разработки нового продукта, оценить и рационально использовать имеющиеся ресурсы. В целом исследование дает возможность увидеть историческую перспективу становления теории формирования ИС. Глобальные флуктуации инновационного развития показывают, что изолированные системы не в состоянии обеспечить необходимый уровень конкурентного развития социально-экономических систем. Объединение и распределение интеллектуальных ресурсов позволят создать эффективную сеть инноваций.

Литература

1. Dyer J.H., Nabeoka K. Creating and managing a high performance knowledge-sharing network: the Toyota case York, 1998. 27 p.

2. Chesbrough H. Open innovation researching a new paradigm. Oxford: Oxford university press, 2006. 373 p.

3. *Saviotti P.P.* Сети знаний: структура и динамика. Берлин, 2009. С. 19–42.
4. *Koschatzky K.* Technology-based firms in the innovation process. Heidelberg: Physica-Verl., 1997. 281 p.
5. *Koschatzky K.* Innovation networks: concepts and challenges in the European perspective. Heidelberg; New York, 2001. 25 p.
6. *Kogut B., Zander U.* Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology. 1992. 383 p.
7. *Нонака И., Такеучи Х.* Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2011. 384 с.
8. *Man A.-P. de.* Knowledge management and innovation in networks. Cheltenham, 2008. 25 p.
9. *Fritch M.* Measuring the Quality of regional Innovation Systems: A Knowledge Production Approach // International Regional Science Review. 2002. Vol. 25. P. 86–101.

Badaraev T.D., East-Siberian State University of technology and management Department of Economics, organization and management of industry (Ulan Ude, Buryatia). E-mail: noctivagus_25@mail.ru

QUESTION OF THE FORMATION OF INNOVATION NETWORKS.

Keywords: innovation, the formation of innovative networks, information exchange, knowledge generation, innovative process, network communication.

The article presents the historical genesis of the theory of formation of innovation networks. The problem bases on few science sources, which let find availability of sufficient depth study of the problem of proliferation of innovative products to improve the effectivity and competitiveness of business entities that in the present period of time is especially important in the economy of our country. In particular, there are two basic approaches. The paper puts forward the author's approach connected with the definition of "innovation network". The article notes the basic conditions to stimulate the generation of knowledge. The study of patterns and structure innovation networks presents a graphic representation of types of networking at different stages of the innovation process. The study concluded that the formation of the IP is a logical consequence of the optimal interaction of innovation-active organizations and isolated systems unable to provide the necessary level of competitive development of socio-economic systems. So the planned distribution of intellectual resources in the process of creation and development Innovation Network will allow an effective distribution network innovations that subsequently contribute to the formation of a knowledge based and provide outpacing economic growth.

References

1. Dyer J.H., Nabeoka K. Creating and Managing a High Performance Knowledge-Sharing Network: the Toyota case, 1998, 27 p.
2. Chesbrough H. Open Innovation: Researching a New Paradigm, Oxford university press, 2006, 373 p.
3. Saviotti P.P. Knowledge network: structure and dynamic. Innovation Networks: New Approaches in Modeling and Analyzing, 2009, pp. 19-42.
4. Koschatzky K. Technology-Based Firms in the Innovation Process. Heidelberg: Physica-Verl., 1997, 281 p.
5. Koschatzky K. Innovation Networks: Concepts and Challenges in the European Perspective. Heidelberg: New York, 2001, 25 p.
6. Kogut B. Zander U. Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities, and the Replication of Technology. 1992, 383 p.
7. Nonaka I. Takeuchi H. Company – sozdatel' znaniya. Zarojdenie i razvitie innovaciy v yaponskih firmah, 2011, 384 p.
8. A.-P. de Man. Knowledge Management and Innovation in Networks, 2008, 25 p.
9. Fritch M. Measuring the Quality of Regional Innovation Systems: A Knowledge Production Approach. International Regional Science Review, 2002, vol. 25, pp. 86-101.

УДК 330.341.1

DOI: 10.17223/19988648/34/18

Е.С. Карпушин, В.А. Гарибьянц

СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ КОМПАНИИ И ПОДДЕРЖКА СОЦИАЛЬНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

В статье анализируются проблемы развития социальной ответственности компаний в России. Для решения поставленной задачи рассматриваются интересы обеих сторон в этом вопросе: общества и бизнеса. Предлагается формулировка социальных проектов как разновидности коммерческих проектов, целью которых служит продвижение товаров и услуг компании на рынке. Формулируется аргументированный вывод о слабости позиции противников данной доктрины, поскольку она основана на искажении сути бизнеса и благотворительности и носит деструктивный характер.

Ключевые слова: социальная ответственность, компания, общество, рынок, репутация, реклама.

В настоящее время проблема социальной ответственности компаний приобретает все большую актуальность. Эта задача оказывается практически обязательной для выполнения крупными компаниями под давлением ответственности и государственных структур. Главной задачей в предпринимаемых попытках выступает необходимость понимания того, какие именно функции на себя могут взять компании, чтобы они были заинтересованы в том, чтобы выполнить эти функции. Для успешного решения поставленной проблемы необходимо не только проанализировать степень готовности представителей российского бизнеса брать на себя социальные обязательства и поддерживать социальные проекты, но и осмыслить, что же понимают под этим термином власти и сами менеджеры, а также определить, как же стоит себя вести современным управленцам [1. С. 47].

Социальная ответственность представляет собой направление, которого придерживается компания, заботясь об обществе, окружающей среде, своих сотрудниках и, в конце концов, государстве. Ведущая роль социально-ответственного поведения компании и поддержки социального проектирования давно доказана в странах Европы и в США. Но в России предпринимательство появилось значительно позже, можно сказать, в конце XX в., что предопределило отставание сознания отечественных бизнесменов и общества РФ в целом в данном вопросе.

В России рыночная экономика, конкуренция и все вытекающие из этого производные экономические категории недостаточно развиты (эксперты в западных странах, да и некоторые российские специалисты не признают российскую экономику рыночной, апеллируя к большому количеству монополий и роли государства в экономике). Российские предприниматели, шагая по своему особенному пути развития, упустили то, что в остальном прогрессивном мире уже давно освоили. Бизнесу необходимо поддерживать общество, поскольку общество поддерживает бизнес, покупая производимые им товары

и услуги. Это взаимовыгодный процесс, который тем не менее сложен для понимания рядового бизнесмена в России. В противном случае общество будет недовольно и это неизбежно приведет к конфликту. Конечно, западные предприниматели за это время научились вести дела и достигли безоговорочного успеха. Но Россия начала свой путь значительно позже, а значит, сейчас должна развиваться значительно быстрее [2. С. 165].

Для определения стратегии социально-ответственного поведения для российского бизнеса проанализируем практические данные. Заслуживает внимания документ «Сеть глобального договора ООН в России», представленный на сайте РСПП (Российский союз промышленников и предпринимателей) [3]. В нем изложены достаточно конструктивные концепции теоретического плана, кроме того, представлены практические примеры вклада конкретных компаний в поддержку общества.

В данном документе фигурирует так называемый индекс «корпоративной социальной ответственности» (КСО), который включает в себя такие составляющие, как инвестиции в человеческие ресурсы, обеспечение безопасности на рабочем месте (охрана труда), защита окружающей среды и развитие (поддержка) местных групп населения.

Данный индекс КСО позволяет достаточно четко определить структуру социальной ответственности бизнеса: его компоненты служат целями для инвестиций. В более общем варианте социальная ответственность бизнеса напрямую связывается с соблюдением прав человека (в первую очередь с соблюдением прав трудящихся) и даже называется основополагающим принципом КСО [4. С. 4].

Права человека подразумевают под собой систему (совокупность) принятых в обществе норм поведения, которые на текущий момент считаются наиболее прогрессивными (полезными) для данного общества. Это значит, что представление о данных правах постоянно меняется. Кроме того, права человека воплощаются в двух видах – моральном (условном) и юридическом. Некий моральный принцип, получивший поддержку в обществе, со временем получает статус «закона», т.е. становится обязательным к исполнению, что подразумевает наличие юридически закрепленного порядка наказания за нарушение данного закона.

Вышеописанная двойственность термина «право» требует четкого разграничения (конкретизации) ситуации его применения. Иначе говоря, необходимо уточнять, является ли право обязательным к исполнению или нет.

Рассматривая проблему целесообразности соблюдения прав человека (как закрепленных в законах, так и моральных ценностей общества) со стороны бизнеса, можно выделить следующее обоснование: поддержка общества (соблюдение прав людей) положительно сказывается на благосостоянии (эффективности функционирования) самого бизнеса. Таким образом, соблюдение прав человека (в том числе и трудящихся) как основополагающий принцип КСО становится одним из факторов обеспечения экономического роста бизнеса, на что указал верховный комиссар ООН по правам человека Мэри Робинсон [5].

Здесь прослеживается достаточно сильная логика: чтобы сотрудники хорошо трудились, они должны быть довольны процессом труда и комфортно

чувствовать себя в организации. Если говорить об обществе в целом, то благосклонное отношение к рассматриваемой организации обеспечит хороший спрос на ее товары и услуги. Наличие связи между обществом и бизнесом требует от них анализа и соблюдения интересов друг друга – общество должно обеспечивать условия для ведения бизнеса, а бизнес в ответ должен улучшать жизнь общества.

Одним из первых сторонников идеи соблюдения прав трудящихся является английский промышленник Роберт Оуэн [6. С. 13]. Его задачей было улучшение качества жизни персонала компаний. Он осознал, что капиталистическая система в целом не ведет к достойному уровню жизни и труда для рядовых граждан. Здесь даже можно провести параллель с рабовладельческим строем: хотя люди в капиталистическом обществе трудятся добровольно, но степень этой добровольности сильно ограничена средним уровнем зарплаты и условий труда в стране. В этом плане человек вынужден (как и раб) трудиться на предлагаемых капиталистическим обществом, т.е. большинством компаний в нем, условиях, не имея альтернативного выбора. Поэтому само общество (государство, бизнес) должно обеспечить трудящимся определенный минимум прав, таких как достойная (справедливая) зарплата и правила охраны их здоровья на производстве.

Другая позиция, объясняющая необходимость существования КСО (в плане соблюдения прав потребителей), впервые была озвучена президентом США Джоном Кеннеди. Ее суть заключается в том, чтобы потребитель был защищен от недобросовестного поведения компаний, продукцию (в том числе и услуги) которых он потребляет. Здесь, однако, стоит разделять (как уже было указано выше) юридически закрепленные права потребителей и те, которые организации и общество определяют сами для себя, т.е. не имеющие статус закона. Говоря о социальной ответственности, прежде всего стоит иметь в виду именно те мероприятия, принципы, которые не являются обязательными к исполнению (соблюдению).

Это обусловлено тем, что прописать все нормы, равно как и обеспечить их соблюдение государством, на практике невероятно тяжело, иногда невозможно. Поэтому и возникла концепция КСО, которая призвана убедить бизнес в прежде всего добровольном согласии на те или иные мероприятия, которые полезны для общества, но не всегда выгодны самому бизнесу (особенно в краткосрочной перспективе). Осознание бизнесом своей коммерческой выгоды именно в долгосрочной перспективе делает КСО перспективным инструментом ведения предпринимательства.

Третья позиция заключается в необходимости улучшения жизни людей в целом, помощи нуждающимся, больным людям. Более радикальная трактовка этого принципа гласит, что бизнес вообще не должен существовать только для получения прибыли, что характерно для американского общества [7. С. 7].

Здесь можно проследить некий конфликт (трудности в правильности применения) терминов «КСО» и «благотворительность». Общество часто пренебрежительно относится к понятию «благотворительность», называя ее завуалированной рекламой, пиаром, алгоритмом получения прибыли. Кроме того, КСО включает в себя множество различных мероприятий, о чем было

описано выше. Поэтому отнесем к благотворительности те мероприятия, реализация которых направлена на безвозмездную помощь обществу: защиту окружающей среды, помощь нуждающимся. Таким образом, благотворительность является лишь частным случаем реализации КСО.

Развивая вышеописанные обоснования необходимости КСО, приведем три концепции социально-ответственного поведения компании, сформированные в США. Первая гласит, что основополагающим принципом функционирования бизнеса является получение прибыли для тех лиц, которым данная компания принадлежит, т.е. для учредителей (акционеров) в рамках закона, что обусловлено коммерческим статусом компании. Автором данного утверждения в 1971 г. стал Милтон Фридман: он имел в виду, что обществом для компании являются, по сути, только акционеры. Такой подход слишком прост, не учитывает факта связи компании с внешней средой.

Вторая заявляет, что компании обязаны вносить значительный вклад в улучшение качества жизни как работников, так и потребителей или людей, проживающих в районе расположения и функционирования компании (теория корпоративного альтруизма). Данная концепция была ответом на высказывание Фридмана и сформирована в этом же 1971 г. американским комитетом по экономическому развитию.

Третья заключается в том, что социально-ответственное поведение компании представляет собой единственно возможный «правильный бизнес» (теория разумного эгоизма). Сторонники данной теории утверждают, что такой бизнес создает себе в долгосрочной перспективе лояльное окружение, а значит, высокие прибыли в будущем (хотя они признают потери прибыли в краткосрочной перспективе для бизнеса).

Тратя деньги на социальные программы, компания уменьшает свой текущий капитал, но в перспективе создает хорошее социальное окружение и, следовательно, устойчивые растущие прибыли, привлекая своей хорошей репутацией новых клиентов и сохраняя старых. Здесь, конечно, необходимо отметить важность информационного обеспечения благотворительных акций компании: актуально не просто заниматься данным видом общественно полезной деятельности, но и донести эту информацию до общества, чтобы оно могло ее оценить и отплатить компании тем же [8. С. 74].

Так что же стоит сделать российскому предпринимательству, чтобы достичь успехов в КСО и благотворительной деятельности? Для начала государство должно принять необходимые меры. Здесь можно воспользоваться опытом Франции и Дании, которые приняли закон о требованиях к раскрытию нефинансовой информации – так называемый корпоративный социальный отчет. В данном документе компании обязаны раскрывать данные о том, какие социальные мероприятия они проводят.

Стоит отметить и эффективность такого метода прививания КСО, как формирование рейтингов социальной ответственности, например, Dow Jones Sustainability Index. В нашей стране внедрение подобного отечественного рейтинга усилило бы внимание бизнеса к данной проблеме. Британский индекс социальной ответственности Accountability Rating уже оценивает российские компании: лидирующие позиции занимают крупные компании, такие как РАО «ЕЭС России», «Северсталь», «Норильский никель», «ЛУКОЙЛ».

В нашем обществе наблюдается нехватка инициативных людей, что обуславливает его высокую зависимость от позиции власти. Необходима адекватная политика как в области налогов, так и в возможности ведения бизнеса без многочисленных проверок. Компании, реализующие социальные проекты, должны получить дополнительную поддержку. Малый бизнес может получать поддержку от местных властей как в виде информационной поддержки (донесения до общества действий компании в области социальной ответственности), так и в виде налоговых льгот. Средний и крупный бизнес может рассчитывать на поддержку федеральных властей. Однако очевидно, что поддержка должна быть адекватна полученному эффекту, представленному в отчете компаний, отчетах общественных организаций и самих властных структур.

На данный момент КСО (благотворительность как ее частный случай) по факту является лишь одним из методов потери своих денег и справедливо вызывает недоумение у российских бизнесменов, зарабатывающих деньги своим, порой весьма тяжелым трудом, отягощенным неподъемным налоговым бременем. Необходимо создать алгоритм так называемой «монетизации» благотворительности. На данный момент к такому алгоритму можно отнести разве что предоставление налоговых льгот компаниям, нанимающим на работу инвалидов, что явно недостаточно.

В современной России компаниям постепенно необходимо принимать принципы КСО. Такого же мнения придерживается Российская ассоциация менеджеров, которая, однако, справедливо указывает на возможные риски возникновения конфликтов между акционерами и руководителями компаниями, роста цен на продукцию компаний, активно применяющих принципы КСО [9]. Необходимость финансирования социальной ответственности требует соблюдения баланса интересов всех сторон: акционеров, инвесторов, менеджеров, общества, рядовых сотрудников.

Не стоит забывать и о том, что существуют компании, выделяющие большие деньги на благотворительность, но при этом обманывающие своих работников, несвоевременно выплачивая заработную плату или не предоставляя отпуск. Управление компанией должно строиться на принципе честности и открытости к своим работникам в первую очередь и уже во вторую – к потребителям, государству и обществу в целом. Работники компании тоже являются частью общества, что предоставляет компании возможность быть социально-ответственной даже на этом внутреннем уровне, не представляющем для компании больших финансовых проблем.

Несоблюдение принципов открытости и честности ведения предпринимательской деятельности может вызвать рост социальной напряженности в обществе и принудительные меры со стороны государства, что в конечном счете отрицательно скажется на бизнесе.

Отдельное внимание необходимо уделить социальному проектированию. Социальное проектирование представляет собой очень актуальное в настоящий момент направление экономической активности, применяющееся в основном в общественных некоммерческих организациях. Однако социальное проектирование можно рассматривать в качестве отдельной интересной ветви направления деятельности и для коммерческих компаний, поскольку это и

возможность рекламы своего товара, и хорошая репутация в обществе, улучшение атмосферы в коллективе [10. С. 143].

Подводя итоги, стоит отметить, что целесообразность социальной ответственности бизнеса пока еще не вполне очевидна для российских компаний. Становление КСО требует длительного периода времени, что показывает опыт США, Великобритании и прочих развитых стран. Комбинация общественных и законодательных инициатив в конечном итоге приведет Россию к тем же результатам, что и весь экономически развитый мир.

Литература

1. Карпушин Е.С. Взаимосвязь качества труда и профессионализма сотрудников // Управление персоналом. М.: Деловые коммуникации, 2008. № 12. С. 47–48.
2. Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г. Управление проектами. М.: Омега-Л, 2004. 664 с.
3. Сеть глобального договора ООН в России. URL: <http://рсср.рф>.
4. Бизнес и права человека / А. Севортьян [и др.]. М.: Агентство социальной информации, 2009. 160 с.
5. Business and Rights: A Progress Report Human. URL: <http://www.unhchr.ch/business.htm>.
6. Исследование «Социальная ответственность бизнеса – опыт России и Запада». URL: <http://рсср.рф>.
7. Глебова И.С. Социальная ответственность бизнеса в России и за рубежом. Казань: КГУ, 2008. 112 с.
8. Ивашковский С.Н. Макроэкономика. М.: Дело, 2002. 472 с.
9. Информационная открытость политики российских компаний. URL: <http://www.amr.ru>.
10. Карпушин Е.С. Формирование системы социально-экономических факторов для оценки профессионализма кадров и их влияния на управление деятельностью предприятий сферы услуг (на примере предприятий отрасли связи): дис. ... канд. экон. СПб., 2008. 214 с.

Karpushin Y.S., Garibiyants V.A. The St.-Petersburg Humanitarian University of trade unions (St.-Petersburg, Russia). E-mail: karpushin.yevgeniy@rambler.ru. E-mail: vikjka@mail.ru
SOCIALLY-RESPONSIBLE BEHAVIOUR OF THE COMPANY AND SUPPORT OF SOCIAL DESIGNING.

Keywords: Social responsibility, company, society, market, reputation, advertising.

In the article problems of the company's social responsibility in Russia are analyzed. To solve this problem interests of both sides are considered: society and business. The paper presents the author's interpretation of social projects as a variety of commercial projects with the purpose to promote the company's products and services in the market. The article presents arguments to confirm that the position of the opponents of this doctrine is weak, because it is based on a distortion of the essence of business and philanthropy and is destructive.

References

1. Karpushin E.S. Vzaimosvjaz' kachestva truda i professionalizma sotrudnikov [Interrelation of quality of work and professionalism of employees]. Upravlenie personalom. Moskva, «Delovye kommunikacii», 2008, no. 12, pp. 47-48.
2. Mazur I.I., Shapiro V.D., Ol'derogge N.G. Upravlenie proektami [Project-management]. Moskva, "Omega-L", 2004. 664 p.
3. Set' global'nogo dogovora OON v Rossii [Global Compact Network Russia]. Available at: <http://rssp.ru>. (accessed 15 Mart 2015).
4. Sevort'jan A., Butrim A., Gvozdickih A., Topolev A., Alenicheva L., Shelishh P. Biznes i prava cheloveka [Business and human rights]. M.: «Agentstvo social'noj informacii», 2009. 160 p.
5. Business and Rights: A Progress Report Human. Available at: <http://www.unhchr.ch/business.htm>. (accessed 13 Mart 2015).

6. Issledovanie "Social'naja otvetstvennost' biznesa - opyt Rossii i Zapada" [Research "Social responsibility of business - experience of Russia and west countries"]: Available at: <http://rssp.ru>. (accessed 17 Mart 2015).

7. Glebova I.S. Social'naja otvetstvennost' biznesa v Rossii i za rubezhom [Social responsibility of business in Russia and other countries]. Kazan': KGU, 2008. 112 p.

8. Ivashkovskij S.N. Makroekonomika [Macroeconomic]. Moskva, «Delo», 2002. 472 p.

9. Informacionnaja otkrytost' politiki rossijskih kompanij [An information openness of policy of the Russian companies]. Available at: <http://www.amr.ru>. (accessed 11 Mart 2015).

10. Karpushin E.S. Formirovanie sistemy social'no-jekonomicheskikh faktorov dlja ocenki profesionalizma kadrov i ih vlijanija na upravlenie dejatel'nost'ju predpriyatij sfery uslug (na primere predpriyatij otrasli svjazi). Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk [Formation of system of socio-economic factors for an estimation of professionalism of the staff and their influences on management of activity of the enterprises of sphere of services (on an example of the enterprises of branch of communication). The dissertation on competition of a scientific degree of economics PhD]. St.-Petersburg, Baltijskaja akademija turizma i predprinimatel'stva, 2008. 214 p.

УДК 658.511

DOI: 10.17223/19988648/34/19

А.С. Лосев

АЛГОРИТМ ВЫБОРА СТАТИСТИЧЕСКИ ОБОСНОВАННОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

В настоящей работе строится алгоритм выбора статистически обоснованного управленческого решения в условиях неопределенности в случае, когда количество возможных ситуаций значительно. Проводится сравнительный анализ разработанного алгоритма с известными методами принятия решений, а также даны результаты численного эксперимента.

Ключевые слова: принятие решения, алгоритм, математическая статистика, неопределенность.

Современные процессы в экономике характеризуются не только открытостью, динамичностью, наличием большого числа связей, огромным количеством факторов влияния, но и высокой степенью неопределенности. Разнообразии и большой объем информации, особенно по отношению к возможным будущим сценариям и их развитиям, не всегда способствуют выбору правильного решения, а только увеличивают степень неопределенности и риска. Стремление менеджеров понизить уровень неопределенности и степень риска, выбрать правильное решение продиктовано как психологическими особенностями человека, так и желанием предугадать дальнейший сценарий развития, сделать правильный выбор и получить соответствующую прибыль.

Проблема выбора в управлении и экономике, данный момент одна из важнейших. Решение управленческих задач востребовано и актуально, их результат может принести в различных отраслях миллионные прибыли или убытки. Особенно остро данная проблема стоит в современных условиях, когда число связей растет ежеминутно, а любые действия моментально отражаются на других участниках транзакций. На этом фоне происходящие процессы в экономике существенно ускоряются, на первое место выходят тактические и оперативные решения, их принятие требует минимум времени. Умение принимать правильные решения в таких ситуациях сегодня есть залог успешного менеджера.

Особое внимание уделяется принятию решения в условиях полной неопределенности, их относят к задачам повышенного риска, так как отсутствие информации о развитии дальнейших событий требует от менеджера повышенной ответственности и взвешенного выбора. При этом выбор необходимо осуществить, не владея полной картиной происходящего, а основываясь на собранных данных, а иногда и предположениях. А именно в условиях неопределенности имеющаяся информация подвергается следующей структуризации:

1. Объект принятия решения детерминирован, и по нему выделяют основные факторы риска.
2. По объекту принятия решения выбирают показатель, который наилучшим образом характеризует эффективность решения.
3. По объекту принятия решения выбирают показатель, который характеризует уровень его риска.
4. Формируют конечное число альтернатив принятия решения.
5. Разрабатывают конечное число ситуаций развития события под влиянием изменения факторов риска.
6. По каждому сочетанию альтернатив принятия решений и ситуаций развития события определяют конечный показатель эффективности решения.

Выбор решения осуществляется по наилучшей из рассматриваемых альтернатив [1]. В условиях неопределенности он осуществляется с помощью следующих критериев: Вальда, Лапласа, Гурвица, Сэвиджа.

Критерий Вальда предполагает, что из всех возможных вариантов выбирается альтернатива, которая из всех самых неблагоприятных ситуаций развития события имеет наибольшее из минимальных значений. Критерий Лапласа предполагает, что из всех возможных вариантов выбирается альтернатива, среднее значение которой по всем ситуациям развития событий имеет наибольшее из всех. Критерий Гурвица позволяет руководствоваться при выборе рискованного решения в условиях неопределенности некоторым средним результатом эффективности, находящимся в поле между значениями по критериям Сэвиджа и Вальда. Критерий Сэвиджа предполагает, что из всех возможных вариантов выбирается альтернатива, которая минимизирует размеры максимальных потерь по каждому из возможных решений [2].

Существенным их недостатком является то, что часть из них ориентирована на крайние результаты (пессимизма или оптимизма), следовательно, достаточно редко встречающиеся. Остальные, такие как критерий Лапласа или Гурвица, рассчитывают либо абсолютное среднее значение ожидаемого выигрыша (функция полезности), либо с некоторой степенью доверия. Все эти методы напрямую зависят от субъективного восприятия менеджером ситуации, в которой необходимо принять решение, его интуиции и представления о полезности.

Наравне с этим среди современных подходов принятия решения в условиях неопределенности необходимо выделить попытки разработать методически обоснованные подходы к принятию решений с помощью перечисленных критериев, которые позволяют определить частную оптимальную стратегию [3] или максимально задействовать имеющуюся информацию, которая позволит понизить степень неопределенности и перейти к рискам [4].

В настоящей работе предлагается алгоритм выбора статистически обоснованного управленческого решения в условиях неопределенности в случае, когда количество ситуаций на каждую возможную альтернативу выбора достаточно велико, что позволяет говорить о массовости и построении вероятностной модели. В данном случае использование математической статистики не только понизит степень неопределенности, но и позволит задать степень доверия к выбранной альтернативе, тем самым осуществить переход от неопределенности к оценке риска выбираемого решения. Помимо этого, использо-

вание математической статистики склоняет выбор в сторону наиболее часто повторяющегося варианта, что увеличивает достоверность выбора как в условиях уже встречающейся проблемы, так и новых ее вариациях.

Рассмотрим общую постановку задачи принятия решения в условиях неопределенности. Положим, что менеджер, принимающий решение, имеет n альтернатив разрешения заданной ситуации, обозначим их как A_1, A_2, \dots, A_n . Результат выбора каждой альтернативы зависит от развития ситуации, которая никак не прогнозируется и не подвержена влиянию со стороны менеджера. Получается, что на каждую альтернативу A_i существует m вариантов ситуаций, которые обозначим S_1, S_2, \dots, S_m , каждая из которых характеризуется величиной $a_{i,j}$, определяющей прибыль при $a_{i,j} > 0$ или убыток при $a_{i,j} < 0$. Данная величина просчитывается как ожидаемая прибыль с учетом возможного сценария развития по результату принятого решения.

Такая постановка задачи широко известна и характеризуется матрицей выигрышей [2], которая может быть представлена как таблица.

Матрица выигрышей $n \times m$

	S_1	S_2	...	S_m
A_1	a_{11}	a_{12}	...	a_{1m}
A_2	a_{21}	a_{22}	...	a_{2m}
...
A_n	a_{n1}	a_{n2}	...	a_{nm}

Традиционная работа с матрицей выигрышей с помощью критерия Лапласа, Вальда, Сэвиджа, Гурвица [2] равносильна субъективному решению задачи. Ситуация усугубится, если мы устремим количество ситуаций m к бесконечности в случае, когда принимаемое решение зависит от большого числа факторов, пренебречь и систематизировать которые невозможно.

Соответственно размерность матрицы увеличится пропорционально условию, отсюда можно предположить, что менеджер будет не в состоянии охватить общую картину происходящего, что сведет его решения к случайному выбору по результатам используемых критериев. Данное утверждение можно обосновать следующими выкладками. В условиях $m \rightarrow \infty$ количество вариантов развития сценариев $mn \rightarrow \infty$, отсюда вариант пессимиста или оптимиста в общем случае составляет $1/mn$ части, что при достаточно большой размерности будет составлять менее 1%. Следовательно, выбранный вариант попадает в область редких событий и шансы его реализации бесконечно малы. В то же время проведение подготовительной работы, сбор и обработка информации, ее анализ сводятся к минимуму и не продуктивны трате времени и производственных ресурсов.

Предлагается использовать элементы математической статистики. Выбор методов обоснован следующими факторами:

1. Количество данных при условии $m \rightarrow \infty$ достаточно велико, что позволяет применить методы математической статистики и говорить о заданной

степени значимости, которая определяет степень риска принимаемого решения.

2. Необходимо подчеркнуть, что речь идет о принятии решения в конкретно заданной уникальной ситуации, которая с позиции выдвигаемых альтернатив и поиска решения накладывает определенные рамки на диапазон желаемых значений $a_{i,j}$. В общем случае частота каждого такого значения будет больше одного, так как $m \rightarrow \infty$.

3. Исходные данные являются случайными величинами, так как заранее по условию они полностью неопределенны, а следовательно, они также рассчитываются методами математической статистики на основе аналогичных ситуаций и полученного ранее опыта.

Перечисленные факторы позволяют предположить, что при подборе соответствующих альтернатив со стороны менеджера, нацеленных на заведомо желаемый размер выигрыша, его частота будет превышать все остальные значения. Отсюда можно допустить, что случайная величина выигрыша $a_{i,j}$ примет вид нормального закона распределения. В соответствии с этим предлагается следующий алгоритм принятия решений в условиях неопределенности, когда $m \rightarrow \infty$.

Алгоритм принятия решения в условиях неопределенности.

Шаг 1. Средствами математической статистики для независимой выборки $a_{i,j}$, $1 \leq i \leq n$, $1 \leq j \leq m$ необходимо определить численные оценки характеристик наблюдаемой случайной величины:

$$\bar{x} = \frac{1}{nm} \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{i,j}, \quad \tilde{S} = \frac{1}{nm} \sum_{j=1}^m \sum_{i=1}^n a_{i,j}^2 - (\bar{x})^2,$$

где \bar{x} – несмещенная, состоятельная оценка выборочной средней; \tilde{S} – несмещенная, состоятельная оценка дисперсии.

Шаг 2. С помощью полученных оценок построим доверительный интервал неизвестного среднего взвешенного значения – \bar{a} – наблюдаемой, нормально распределенной, случайной величины, по следующей формуле:

$$\bar{a} \in \left(\bar{x} - t_\gamma \sqrt{\tilde{S}/n}; \bar{x} + t_\gamma \sqrt{\tilde{S}/n} \right),$$

где t_γ – параметр с доверительной вероятностью (надежностью) γ построенного интервала, который определяется по таблице распределения Стьюдента с уровнем значимости $\alpha=1-\gamma$ и числом степеней свободы $k=n-1$.

Шаг 3. Посчитаем для каждой альтернативы A_k , $1 \leq k \leq n$, число элементов $a_{k,j}$, $1 \leq j \leq m$, принадлежащих построенному доверительному интервалу, обозначив полученный результат B_k .

Шаг 4. Определим константу $z = \max_{1 \leq k \leq n} B_k$, которая соответствует номеру альтернативы, выбор которой приводит к наиболее статистически ожидаемо-

му результату в большинстве случаев развития различных ситуаций. В случае, когда такая альтернатива не единственная, выбор из предложенных вариантов можно провести с помощью дополнительных требований или разделить усилия по нескольким направлениям, если это возможно.

Главная идея алгоритма состоит в нахождении статистически обоснованной альтернативы из общего числа. В основе алгоритма лежат известные формулы построения доверительного интервала для оценки математического ожидания нормального распределения при известном среднем квадратичном отклонении [5]. Данные формулы позволяют определить оценку среднего ожидаемого результата при заданных условиях – шаг 1–2, после чего определяется частота рассеивания элементов $a_{i,j}$ для каждой альтернативы – шаг 3–4. Большое число элементов $a_{i,j}$, попавших в построенный интервал, соответствует большей вероятности появления содержащей их альтернативы, так как по функции распределения нормального закона вероятность появления величины увеличивается, приближаясь к среднему значению, и уменьшается за пределами доверительного интервала [5].

Таким образом, построенный алгоритм позволяет определить статистически обоснованную альтернативу, к которой относится большее число элементов $a_{i,j}$ содержащихся в доверительном интервале.

Результаты численного эксперимента

На основе разработанного алгоритма был проведен численный эксперимент по выбору статистически обоснованной альтернативы из общего числа в условиях неопределенности. Для этого были рассмотрены экономические показатели, уже сведенные к математической модели, в виде матрицы выигрышей размерностью 20 альтернатив на 50 возможных ситуаций развития.

Показатели прибыли заданной матрицы $a_{i,j}$ заданы в условных единицах и в целях обобщенности определялись случайным образом. Разработанный алгоритм применяется только после проверки необходимых условий: значительная размерность матрицы и соответствие распределения величин выигрыша $a_{i,j}$ нормальному закону распределения. Полученный результат сравнивался с альтернативой, выбранной традиционными критериями Лапласа, Сэвиджа и Вальда.

Процедура заполнения матрицы выигрышей, проверка условия и выбор альтернативы разработанным алгоритмом проводились порядка двухсот раз итераций. В результате сравнения полученных результатов было установлено, что только в 40% случаев выбранная альтернатива соответствует альтернативе, полученной по критерию Лапласа, и менее чем в 1% случаев по критерию Вальда и Сэвиджа.

Следовательно, полученные результаты подтверждают, что предложенный алгоритм ориентируется не просто на среднеожидаемый выигрыш, соответствующий критерию Лапласа, а на статистически ожидаемый результат, избегая наиболее крайних развитий ситуаций, соответствующих критерию Вальда и Сэвиджа, что говорит о понижении уровня риска и повышении достоверности выбранной альтернативы.

Литература

1. *Малютина Т.Д.* Методы принятия управленческих решений при разных уровнях неопределенности // Управление экономическими системами. 2013. № 12(60). С. 19–23.
2. *Мальхин В.И.* Математические методы принятия решений: учеб. пособие. Воронеж: ВФ МГЭИ, 2009. 102 с.
3. *Черников А.П.* Принятие управленческих решений в условиях неопределенности // Изв. Иркут. гос. экон. академии. 2013. № 2. С. 57–61.
4. *Олеников С.П.* Метод принятия решений в условиях неоднородности информации (РУНИ) // Изв. ВолгГТУ. 2009. № 6. С. 63–66.
5. *Айвазян С.А., Мхитарян В.С.* Прикладная статистика и основы эконометрики. М.: ЮНИТИ, 1998. 1000 с.

Losev A.S. Institute for Applied Mathematics Far-Eastern Branch of Russian Academe of Sciences (Vladivostok, Russia). E-mail: A.S. Losev@yandex.ru

ALGORITHM FOR THE SELECTION OF STATISTICAL INFORMED MANAGEMENT DECISIONS UNDER UNCERTAINTY.

Keywords: decision-making, algorithm, mathematical statistics, uncertainty.

The problem of choice in the management of the economy and today is one of the most important. Management tasks and actual demand, the results can bring in various sectors of millions in profits or losses. Particularly acute, this problem occurs in the conditions of globalization, when the number of connections grows every minute, and any action instantly on the other participants Economic Community. Against this background, the processes taking place in the economy substantially accelerated and come first tactical and operational decision on adoption which is given a minimum of time. The ability to make the right decisions in such situations, now have the key to successful management and modern production.

A special place in the problem of choice takes the task of decision-making under conditions of complete uncertainty, they are referred to the problems of high-risk, as lack of information about the further development of events requires increased management responsibility and a balanced choice. The methods used to solve this problem have a number of drawbacks, namely the criterion of Wald and Savage oriented to the extreme results of the situation, i.e. pessimism or optimism. Laplace and Hurwitz criterion is calculated or the absolute value of the average expected payoff, or with some degree of confidence. As a result of their use of non-object offers a solution that depends on many subjective factors not related to the situation, and with a face that use them, and his vision of what is happening.

In this paper, we propose an algorithm of decision-making under uncertainty elements of mathematical statistics, in the case where the number of cases for each possible alternative choice is large enough. In contrast to the known methods, this condition allows you to build a probabilistic model, thereby to move from uncertainty to the required degree of confidence in the selection of alternatives to find the appropriate algorithm is built.

On the basis of the constructed algorithm performed computational experiment, the results of which show that for a sufficiently large number of alternatives, the choice of the so-called pessimists and optimists is not justified and a rare event. The analysis of the results with the criteria of Laplace and Hurwitz, also showed that the coincidence is observed in less than half of the cases that talk about the absence of any solidity in the choice of solutions according to the criteria in the obviously large number of outcomes and the development of the situation in which you need to make a decision.

References

1. *Maljutina T.D.* Metody prinyatiya upravlencheskih resheniy pri raznyh urovnayah neopredelennosti. Upravlenie ekonomicheskimi sistemami, 2013, no. 12, vol. 60, pp. 19-23.
2. *Malyhin V.I.* Matematicheskie metody prinyatiya resheniy: uchebnoe posobie [Mathematical methods of decision-making: a tutorial]. Voronezh, VF MGEI Publ., 2009. 102 p.
3. *Chernikov A.P.* Prinyatie upravlencheskih resheniy v usloviyah neopredelennosti. Izvestiya irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii, 2013, no. 2, pp. 57-61.
4. *Olenikov S.P.* Metod prinyatiya resheniy v usloviyah neodnorodnosti informacii (RUNI). IZVESTIYA VolgGTU, 2009, no. 6, pp. 63-66.
5. *Ayvazyan S.A., Mhitaryan V.S.* Prikladnaya statistika i osnovy ekonometriki [Applied Statistics and Econometrics fundamentals]. Moscow, YUNITI Publ. 1998. 1000 p.

УДК 335.121:656.2

DOI: 10.17223/19988648/34/20

В.О. Федорович

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК: СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИВАТНЫМ ВАГОН- НЫМ ПАРКОМ (на примере АО «Федеральная Грузовая Компания»)

В статье представлен анализ преимуществ и недостатков централизации управления порожним пробегом грузовых вагонов в современных условиях хозяйствования. Исследуется процесс управления частным парком грузовых вагонов в условиях межрегиональной интеграции грузоперевозчиков, а также подходы к централизации управления порожним пробегом грузовых вагонов, включая методы и приемы расчета материальной выгоды (экономии) от снижения себестоимости грузовых перевозок. Автором предложен организационно-правовой механизм централизации функции управления порожними вагонами на базе технологического аутсорсинга, представленный как многоуровневая взаимозависимость объектов и субъектов, а также основных принципов и методологических подходов, методов и инструментов. Осуществлена попытка централизации управления порожними вагонами через некоторое «усиление» или увеличение зоны ответственности ОАО «РЖД» за перемещением по сети порожних вагонов. Указываются пути совершенствования организации перевозочного процесса и структуры оперативного управления и действующего правового поля через внедрение технологического аутсорсинга.

Ключевые слова: грузовые транспортные компании, частный парк, транспортная инфраструктура, доходность грузовых перевозок, конкурентоспособность грузовых железнодорожных перевозок.

Переход Российской Федерации в 1990-е гг. к рыночной экономике и принятые в начале 2000-х гг. правительственные решения о реформировании железнодорожного транспорта обусловили коренные изменения в работе транспортной отрасли всех регионов страны. Причем в большей мере это коснулось российских железных дорог. В этой связи межрегиональное взаимодействие грузовых компаний-операторов, как и проблема эффективной организации перевозочного процесса в сложившихся правовых условиях хозяйствования, требует принципиально новых организационных решений. В статье рассмотрены вопросы, касающиеся развития методов управления перевозочным процессом на базе межрегионального взаимодействия различных грузовых операторов в целях централизации управления порожними вагонами частного парка. Управление порожними вагонами приводится в соответствие с новыми условиями работы российских железных дорог. При этом ставится задача повышения качества основной производственной деятельности ОАО «РЖД» и довольно весомого снижения издержек компаний-операторов на порожний пробег.

В железнодорожной отрасли России уже в 2012 г. четко определились как структура управления, так и новые условия функционирования, оказывающие довольно значительное влияние на выполнение базовой производст-

венной функции ОАО «РЖД», а именно организацию перевозочного процесса и эффективное управление перевозками. К настоящему времени программа акционирования и приватизации на транспорте РФ законодательно завершена. Большинство крупнейших транспортных корпораций перешло в новые формы собственности, организационно-правовые формы юридических лиц и управления, включая базовые производственные подразделения – филиалы, т.е. железные дороги всех регионов страны.

В результате реформирования на железнодорожном транспорте сформированы для перевозчиков необходимые и достаточные конкурентные условия. В целях развития конкуренции согласно Программе структурной реформы на железнодорожном транспорте создано 85 дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД», причем в различных сферах хозяйственной деятельности подразделений железнодорожного холдинга. В настоящее время около 1,3 тыс. собственников подвижного состава владеют и распоряжаются 95% всех вагонов грузового парка, обращающихся на сети железных дорог общего пользования. Необходимо подчеркнуть, что использование частных вагонов сегодня организуют множество операторов и собственников вагонного парка, причем около 100 из них имеют в управлении 1 тыс. вагонов и более [1, 2]. Такое положение обусловило необходимость принципиального изменения системы организации вагонопотоков, методов планирования грузоперевозок и нормирования эксплуатационной работы. Возникли новые задачи в области развития инфраструктуры железнодорожного транспорта. Причем многие вопросы пока еще не нашли своего окончательного и эффективного решения [3].

В производственном блоке ОАО «РЖД» осуществлен переход к модели управления по видам бизнеса с формированием вертикально интегрированных дирекций управления движением, тягой, инфраструктурой и сбытом. Полная реализация предусмотренной модели управления еще не завершена [4]. В соответствии с утвержденной в 2011 г. «Концепцией организационного развития холдинга ОАО «РЖД» на период до 2015 года»¹ требовалось осуществить количественную оптимизацию всех уровней управления, определить территориальные схемы организации бизнес-единиц, что требует соответствующего экономического обоснования [5].

Примером такой вертикально интегрированной транспортной корпорации является АО «Федеральная Грузовая Компания» (АО «ФГК»), занимающая практически половину всего объема рынка грузовых перевозок массовых грузов. Особую актуальность приобретает производственно-хозяйственная и финансовая деятельность АО «ФГК» для Сибирского региона. В этой связи проанализируем хозяйственную деятельность данной крупнейшей грузовой корпорации России, оказывающей услуги значительному числу грузоотправителей массовых грузов.

Акционерное общество «Федеральная Грузовая Компания – дочернее общество ОАО «РЖД» – было зарегистрировано в соответствии с решением

¹ Концепция организационного развития холдинга «Российские железные дороги» на период до 2015 года: [концепция утв. президентом ОАО «РЖД» В.И. Якуниным 8 сентября 2011 г.]. М.: ОАО «РЖД», 2011. 85 с.

Совета директоров ОАО «РЖД» 26 августа 2010 г., в настоящее время является одним из крупнейших грузовых железнодорожных операторов в России. Согласно бизнес-плану развития перевозок железнодорожным транспортом РФ доля ФГК в общем грузообороте по сети российских железных дорог в 2015 г. превысила 22,5% [6].

АО «ФГК» является лидером рынка среди операторов универсального подвижного состава на всем пространстве как по количеству клиентов, так и по качеству оказываемых услуг и финансово-экономической устойчивости, а также:

- обладает востребованным парком вагонов, позволяющим клиентам Компании максимально эффективно осуществлять перевозки грузов, минимизируя затраты на транспортировку (полувагоны, большие кубовые крытые вагоны, универсальные платформы с креплением для перевозки различной номенклатуры грузов и цистерны);

- действует в соответствии с высокими стандартами оказания услуг по предоставлению подвижного состава по таким критериям, как 100%-ное соблюдение сроков предоставления подвижного состава, соответствие видов предоставляемого подвижного состава требованиям клиентов, полная информационная открытость и прозрачность;

- действует в интересах всего общества (государства), потребителей услуг, акционеров и работников транспортной корпорации.

АО «ФГК» в полном соответствии со своим названием является грузовой корпорацией федерального уровня, крупнейшим оператором универсального подвижного состава на всей сети российских железных дорог. Компанией создана разветвленная филиальная сеть в России, в том числе зарубежные представительства на Украине и в Республике Казахстан [7].

За 2014 г. АО «ФГК» перевезено более 161,9 млн т грузов, что на 8,2% превышает результаты 2013 г. Доля АО «ФГК» в грузообороте в 2014 г. составила 15,0% (+1,4 процентных пункта к уровню 2013 г.), или 333 448,6 млн т-км (+43 277,9 млн т-км к уровню 2013 г.). В 2013 г. общий объем перевезенных АО «ФГК» грузов вырос в 2,7 раза по сравнению с 2012 г. и составил 149,6 млн т, а грузооборот вагонов достиг 290 171 млн т-км, что в 2,4 раза больше, чем в 2012 г. Объем среднесуточной погрузки вагонов АО «ФГК» увеличился до 6,4 тыс. вагонов, что в 2,6 раза больше аналогичного показателя 2012 г., при этом выручка АО «ФГК» составила 52 879 млн руб.

В собственности АО «ФГК» находится крупнейший в РФ парк универсального подвижного состава полувагонов, крытых вагонов и универсальных платформ. При этом наибольшую долю в структуре вагонного парка АО «ФГК» занимают полувагоны – 77%, или 126,3 тыс. ед., доля крытых вагонов составляет 13%, или 21,3 тыс. ед., доля универсальных платформ – 7%, или 11,5 тыс. ед. Кроме того, в собственности компании находится 4,4 тыс. цистерн. По итогам 2014 г. доля АО «ФГК» в российском парке полувагонов составляет 22,5%, в парке крытых вагонов – 31,1%, в парке универсальных платформ – 20,3%. В 2013 г. произошло увеличение доли полувагонов в парке АО «ФГК», в том числе из-за возврата привлеченного парка полувагонов АО «РЖД» в самостоятельное оперирование АО «ФГК» [8].

С 2013 г. АО «ФГК», с учетом переданного в самостоятельное опериро-

вание парка полувагонов ВСП¹, укрепило свои позиции и сегодня занимает 2-е место среди крупнейших грузовых операторов по общему объему погрузки (объему перевезенных грузов). Современные тенденции развития рынка грузовых перевозок, общая экономическая ситуация, а также реформация традиционной бизнес-модели управления парком явились главными факторами изменения финансовых результатов деятельности АО «ФГК» в 2014 г. Изменив модель управления вагонным парком, АО «ФГК» увеличивало масштаб своей операторской деятельности. Так, если выручка в 2013 г. выросла по сравнению с 2012 г. на 43% и составила 46 554 млн. руб., а ее доля в общей выручке увеличилась до 88%, то уже в 2014 г. общая выручка составила 49 791,9 млн руб., в том числе от оперирования 49 546,8 млн руб., а доля в общей выручке от оперирования увеличилась до 99,5%, рост к 2013 г. составил 6% [9].

Основные финансово-экономические показатели деятельности АО «ФГК» представлены в табл. 1 и 2 [10, 11].

Таблица 1

Основные финансово-экономические показатели деятельности АО «ФГК»

п/п	Наименование показателя	Единица измерения	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1	Выручка	млн руб.	42 254	67 096	52 879	49792
2	Чистая прибыль (убыток)	млн руб.	14 875	23 768	2 566	(-3630)
3	ЕВИТДА	млн руб.	24 545	39 134	13 388	5597,3
4	Рентабельность по ЕВИТДА	%	58,1	58,3	25,3	11,2
5	Инвестиционные вложения (инвестиции в нефинансовые активы)	млн руб.	12 181	41 838	8973	4027
6	Собственный капитал	млн руб.	68 842	86 956	85 502	81 871
7	Совокупные активы	млн руб.	73 683	93 071	103 371	101 330
8	Рентабельность активов (ROA)	%	23	29	3	
9	Чистые активы	млн руб.	68 842	86 956	85 502	81 871
10	Темп роста стоимости чистых активов без учета переоценки основных средств, выплаты дивидендов, благотворительности и изменения уставного капитала	%	131	134	117	96

В то же время расходы АО «ФГК» по основной деятельности за 2014 г. составили 51 462 млн руб. В условиях стремительного роста инфляции АО «ФГК» удалось сдержать увеличение расходов, эффективно реализовав мероприятия по их оптимизации. Общий рост расходов по продажам составил менее 1%. Увеличение производственных затрат компенсировано сокращением административно-управленческих расходов, коммерческих и амортизационных отчислений. Структура и динамика расходов обусловлены изменением модели управления вагонным парком и значительным увеличением ко-

¹ Вагоны собственные и привлеченные.

личества подвижного состава в оперировании. Тем не менее наибольший удельный вес в структуре производственных расходов занимают расходы на оплату порожнего пробега (65%) и расходы на ремонт подвижного состава (18%). Так, затраты по оплате порожнего пробега в оперировании увеличились по сравнению с 2012 г. в связи с ростом объемов операторской деятельности: среднего рабочего парка в оперировании – почти в 2 раза, погрузки – в 2,2 раза. Это подтверждает целесообразность межрегионального взаимодействия грузовых компаний-операторов.

Таблица 2

Производственные расходы АО «ФГК», млн руб.

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
ВСЕГО	17 565	28 496	36 832	38 934
В том числе:				
затраты на ремонт (включая затраты на передислокацию вагонов в ремонт)	6 488	10 891	9 946	7 161
оплата порожнего пробега в оперировании	6 942	11 515	20 926	25 346
прочие производственные расходы	4 135	6 090	5 960	6 427

В целях централизации управления порожним пробегом остановимся на теоретических аспектах и организационных особенностях внедрения технологического аутсорсинга. Известно, что базовой составляющей для обеспечения достаточного уровня конкурентоспособности, как и повышения экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности промышленных и транспортных предприятий, является реализация на практике посредством внедрения новых организационно-правовых форм ведения бизнеса, одной из которых как раз и выступает аутсорсинг вообще и технологический аутсорсинг в частности.

Если обратиться к научной литературе по исследуемой проблеме [12, 13], то можно с большой долей уверенности констатировать, что аутсорсинг представляет собой специфическую организационную форму хозяйственных взаимоотношений двух или более организаций-юридических лиц, определенную соответствующим письменным соглашением (договором или контрактом). Данная организационная (правовая) форма позволяет организации (клиенту) иметь новые производственные или финансовые возможности. Более того, способствует определенной производственной оптимизации собственной хозяйственной деятельности, а также позволяет высвободить материальные, финансовые и людские ресурсы. Это в конечном счете повышает конкурентоспособность организации-аутсорсера.

Превентивной целью использования технологического аутсорсинга является производственная необходимость для сосредоточения на наиболее важных производственных (технологических) направлениях и функциях своей основной (базовой) хозяйственной деятельности. Другими словами, организация, передающая часть собственных, как правило, второстепенных производственных или технологических функций другим организациям (аутсорсерам), более профессионально, чем она (организация), занимающимся таким

(передаваемым на аутсорсинг) видом хозяйственной деятельности, в конечном счете получает реальный доступ к новейшим технологиям этой сферы производственных или иных услуг. Причем без больших, ощутимых для ее финансово-экономического состояния инвестиционных затрат, с одной стороны, и дополнительных научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок – с другой [14, 15].



Рис. 1. Классификация видов услуг, передаваемых на аутсорсинг для промышленных и транспортных корпораций

До настоящего времени пока не существует общепризнанной и окончательной классификации используемых на практике видов аутсорсинга, в частности производственного, технологического или коммерческого. Причиной этого в большей мере является интенсивное развитие названного сектора бизнеса. Кроме этого, как показало исследование, определенным препятствием для такого развития служат законодательные ограничения.

Для обоснования правомерности использования термина «технологический аутсорсинг» и его последующего профессионального применения в новой схеме взаимодействия участников перевозочного процесса рассмотрим его базовые классификации. В настоящее время технологический, либо производственный, аутсорсинг охватывает довольно большое количество раз-

личных видов хозяйственной деятельности индустриальных корпораций. Технологический, либо производственный, аутсорсинг предлагается рассмотреть на всем периоде жизненного цикла создания и освоения новой продукции (техники) с выделением технологического и научно-исследовательского видов аутсорсинга. В рассмотренных и изученных научных и методических источниках аутсорсинг классифицируется как производственный, научно-технический, производственно-технологический и научно-исследовательский (подробнее см. рис. 1).

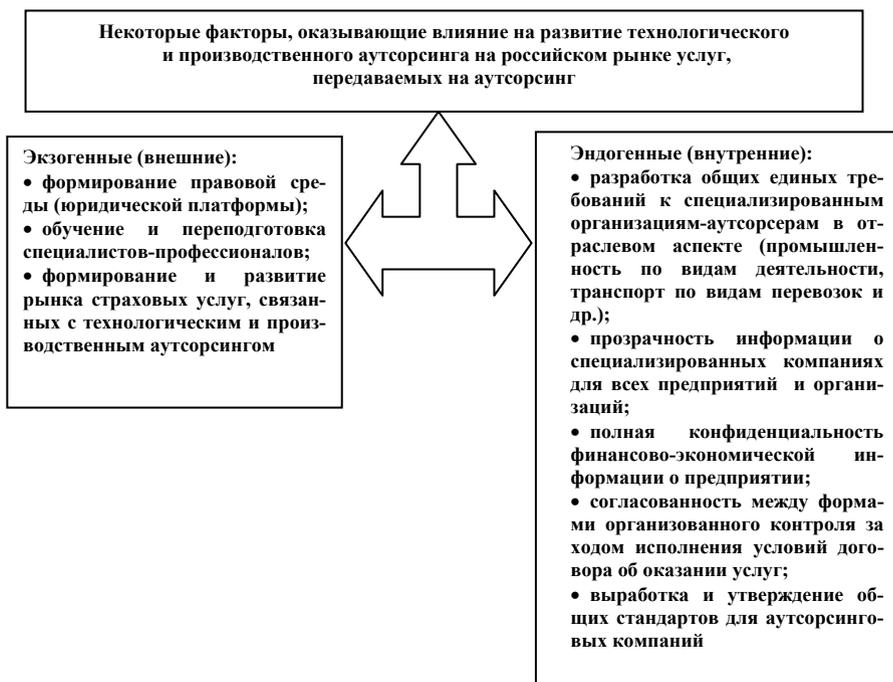


Рис. 2. Классификация факторов, оказывающих влияние на развитие аутсорсинга

Практическая новизна технологического аутсорсинга – включение естественно-экономического действия рыночных механизмов для обеспечения высокого качества неосновных или непрофильных направлений и функций, которые в конечном счете и обеспечивают реальную жизнеспособность любой корпорации (организации). Современный этап новой экономической истории активного внедрения производственного, технологического и научно-исследовательского аутсорсинга в практику крупных индустриальных холдингов показывает, что по некоторым принципиальным вопросам мнения высших менеджеров указанных корпораций разделились. Одни уже перешли на постоянное стороннее обслуживание с передачей ряда функций своих структурных подразделений. При этом их хозяйственная деятельность остается весьма эффективной. Другие, наоборот, имеют отрицательный результат. В современной России на рынке услуг по аутсорсингу функционирует не

значительное количество организаций, способных на высоком профессиональном уровне предоставить услуги по аутсорсингу [16].

Даже проведение соответствующего тендера среди таких организаций не гарантирует заказчику получения ожидаемого, т.е. качественных и профессиональных услуг. В то же время, чтобы взаимное сотрудничество с компаниями-исполнителями дало необходимый и ожидаемый экономический эффект, требуется действенное управление рисками в процессе отбора и перехода на внешнее обслуживание. Представляется, что корпорации необходимо сформировать специальное структурное подразделение риск-менеджмента, а возможно, и службу, которая будет заниматься выработкой оптимальной модели управления рисками после принятия положительного решения в пользу выбранной компании, оказывающей услуги аутсорсинга.

Известно, что базовыми объемными экономическими показателями для оценки эффективности деятельности любой индустриальной корпорации являются выручка и прибыль от продаж. Именно поэтому внедрение различных моделей аутсорсинга в структуру менеджмента корпорации позволит повысить их конкурентоспособность на отечественном рынке и уменьшить стоимость услуг (товарной продукции) без снижения качества и плановых объемов прибыли.

Для доказательства того, что в современных условиях хозяйствования технологический аутсорсинг является действенным методом снижения себестоимости порожнего пробега грузовых вагонов частного парка, рассмотрим конкретный пример. Затраты UCL Rail и АО «ФГК» на порожний пробег вагонов за 2013 г. показали стабильный рост. Так, по данным отчетов по МСФО, затраты UCL Rail на перевозку порожних вагонов выросли на 2% и составили 44,7 млрд руб., АО «ФГК» – увеличились вдвое, до 20,9 млрд руб. Расходы UCL Rail и АО «ФГК» на оплату порожнего пробега увеличиваются за счет большого количества универсальных вагонов (у UCL Rail – 112,3 тыс. полувагонов и 3 тыс. платформ, у АО «ФГК» – 123 тыс. полувагонов и 12 тыс. платформ) [17]. UCL Rail поясняет, что рост затрат на тариф перевозки (возврата) порожнего вагона (полувагоны и платформы) приравнивали к тарифу на перевозку груженого. Это в конечном счете привело к удорожанию средней провозной платы в расчете на 1 вагоно-километр порожнего пробега на 14%. В АО «ФГК» повышение стоимости порожнего пробега связано с ростом объемов операторской деятельности (в 2013 г. ОАО «РЖД» завершило передачу вагонов своей дочерней компании, после чего парк вагонов увеличился на 50 тыс. полувагонов). В то же время в связи со снижением в 2013 г. ставок на перевозку в полувагонах вдвое компании не могут заложить плату за перевозку порожнего вагона в тариф.

В 2014 г. было завершено внедрение на сети новой технологии управления парками частных вагонов на принципах технологической обезличенности. Это был первый шаг к созданию консолидированного парка. Предложенный операторскому сообществу продукт являлся результатом совместной работы ОАО «РЖД» и АО «ФГК». На протяжении довольно длительного периода времени АО «ФГК» и ОАО «РЖД» стремились найти так называемые технологические оптимумы, позволяющие обеспечить экономические интересы как перевозчика в лице ОАО «РЖД», так и компаний – операторов же-

лезнодорожного подвижного состава. Экономическая сущность новой схемы, получившей название «технологический аутсорсинг», состояла в оптимизации перемещения порожних вагонов на основе принципов сетевого регулирования управления «обезличенным» вагонным парком. В рамках предложенной технологии заключение договоров с клиентами, как и осуществление расчетов, ответственность за своевременное обеспечение вагонами, находилось в пределах юридической ответственности АО «ФГК». Причем корпорация в рамках «технологического аутсорсинга» сохраняла обязательства по гарантированному предоставлению подвижного состава для всех своих клиентов. При этом перевозчик брал на себя функцию по управлению порожним пробегом вагонов и, исходя из эксплуатационной обстановки в том или ином регионе, самостоятельно организовывал работу по доставке необходимого погрузочного ресурса, оптимизируя при этом логистику перемещения порожних вагонных парков. Такой агентский договор предоставления услуги давал возможность любому оператору подвижного состава, изъявившему желание включить свои вагоны в «обезличенный парк», присоединиться к работе по новой технологии. Как показала практика, к предложенной технологии присоединилось только АО «ФГК», как крупнейший грузоперевозчик в РФ.

Историческая справка (организация процесса управления)

Практическая реализация данной технологии была начата в конце первого квартала 2014 г. Второй квартал можно охарактеризовать как подготовительный этап, на протяжении которого были рассмотрены вопросы, касающиеся выработки консолидированных решений для «синхронизации» методов ведения учетной политики. Следует констатировать довольно весомое сокращение времени оборота принадлежащих компании полувагонов, задействованных в новой технологии управления порожними вагонами.

Оптимизация логистики порожних вагонопотоков является для АО «ФГК» важнейшим фактором повышения эффективности использования подвижного состава. Этот вопрос весьма актуален, учитывая величину парка вагонов АО «ФГК», общесетевую масштабность их предоставления, а также структуру клиентского портфеля со значительной долей малых и средних грузоотправителей. ОАО «РЖД», обладая соответствующей ресурсной базой и применяя имеющиеся информационно-управляющие системы, способно на высокопрофессиональном техническом и технологическом уровнях обеспечивать оказание логистических услуг. В целом новая модель управления парком должна позволить обеспечить бизнес-интересы обеих сторон как с точки зрения рационального использования провозных и перерабатывающих способностей инфраструктуры, так и минимизации затрат на порожний пробег вагонов¹.

В целях повышения эффективности управления порожним пробегом и реализации технологии управления обезличенным парком на всей сети железных дорог АО «ФГК» поэтапно осуществляло передачу ОАО «РЖД» вагонов своего парка в течение второго квартала 2014 г. При этом в процессе

¹ Якунин В.И. Доклад президента открытого акционерного общества «Российские железные дороги» // Железнодорожный транспорт. 2014. № 1. С. 7–19.

взаимодействия сторон совместно обрабатывались технические и технологические аспекты выполнения схемы работ по оптимизации вагонопотоков, что позволило в конечном итоге внедрить технологический аутсорсинг в полном объеме.

Следует особо подчеркнуть, что динамика спроса на услуги технологического аутсорсинга определяется тремя основными факторами. Первый – экономическая эффективность, а именно снижение издержек. Профессиональный интерес к технологическому аутсорсингу могли проявить средние и малые компании, для которых содержание диспетчерского аппарата и информационных систем довольно затратно. В этой связи «покупка» услуги по агентскому договору позволяет экономить средства и снизить себестоимость перевозок. Доминирующим условием является то, что стоимость таких услуг должна быть ниже издержек, сложившихся у грузовых компаний-операторов [18].

Второй фактор – это коммерческая деятельность, определяющая объемы выполняемой грузовой работы, а именно сохранение клиентской базы компаний-операторов. Количество клиентов является определяющим ростом доходов и развития бизнеса. В общем виде спрос на услугу должен зависеть от того, как и в каких условиях технологического аутсорсинга будет консолидироваться клиентская база и сохраняться ее адресность.

Третье – это уровень сервисного обслуживания. Многие операторы услуги предоставления грузового вагона сопровождают комплексным набором (пакетом) сервисных услуг. При этом возникают риски, связанные с сохранением в условиях технологического аутсорсинга качества и полноты сервисных услуг. В современных условиях грузоперевозок технологический аутсорсинг представляет собой видоизмененный балансовый метод, который довольно широко применялся в период советской (централизованной), плановой экономики. Сторонники этого метода предлагают осуществлять управление вагонами, подчеркивая, что сроки доставки сократятся, поскольку акцент делается на скорости доставки грузов и обороте вагона. В то же время за рамками остается показатель порожнего пробега подвижного состава, а для оператора он имеет ключевое значение, так как является главной статьей расходов.

Реализация схемы технологического аутсорсинга позволила АО «ФГК» сократить затраты на порожний пробег за счет передачи порожних рейсов в управление ОАО «РЖД». Благодаря использованию схемы технологического аутсорсинга оборот вагона ОАО «ФГК» в 2014 г. сократился на 14,3% и составил 16,5 суток, а коэффициент порожнего пробега к общему – на 8,5%, т.е. снизился до 0,43. При этом производительность выросла на 30%, а именно до 8 826 т-км на вагон в сутки.

Технологический аутсорсинг, предлагаемый ОАО «РЖД», является более предпочтительным именно в условиях «объективного», т.е. инфляционного роста затрат на перевозку порожних вагонов. В текущей рыночной ситуации компаниям выгодно передать парк в аренду одному крупному оператору. Так, контракт о передаче в аренду АО «ФГК» 10,6 тыс. полувагонов для работы с парком по схеме технологического аутсорсинга заключил еще один оператор – компания «Рейл Транс» (входит в группу Rail Garant). Арендован-

ный парк совместно с собственным парком полувагонов использовался АО «ФГК» по агентскому договору управления порожними полувагонами с ОАО «РЖД». Экономической выгодой при такой схеме для компаний-операторов является сохранение своей клиентской грузовой базы, получение гарантированного дохода при сокращении затрат на порожний пробег вагонов. При этом всю организационно-технологическую работу по взаимодействию с перевозчиком, т.е. с ОАО «РЖД», брало на себя АО «ФГК».

Для доказательства правомерности использования технологического аутсорсинга в текущей рыночной ситуации констатируем следующее. Передавая в управление АО «ФГК» большую часть парка полувагонов, группа Rail Garant способствовала повышению эффективности перевозок на всей сети железных дорог РФ прежде всего посредством разгрузки инфраструктуры¹. Кроме того, реализация схемы технологического аутсорсинга, помимо улучшения качественных показателей работы подвижного состава и положительного влияния на загрузку инфраструктуры, повлекла за собой изменение количества и стоимости порожних вагоноотправок. Переход от групповых и маршрутных отправок порожних полувагонов к повагонным осуществлялся в основном по технологическим причинам, а «перелом» тарифов при передислокации порожних вагонов с территории одних на другие железнодорожные администрации, как и волатильность структуры порожних отправок по видам, привел в конечном счете к удорожанию стоимости порожнего пробега полувагона и одновременному росту затрат на порожний пробег в целом.

По результатам проведенного исследования представляется целесообразным сделать следующие выводы и дать конкретные предложения для повышения экономической эффективности грузовых перевозок в РФ.

1. Вследствие перехода к рыночной экономике и завершения реформирования железнодорожного транспорта в организации перевозочного процесса российских железных дорог произошли весьма значимые перемены, характеризующиеся:

- переходом на работу с полностью частным вагонным парком;
- существенным изменением структуры и направления следования вагонопотоков;
- изменением системы планирования отправления грузов;
- значительным повышением уровня годовой, месячной и суточной неравномерности грузопотоков, вагоно- и поездопотоков;
- изменением структуры управления с образованием вертикально интегрированных бизнес-единиц по видам деятельности.

2. Недостаточный учет этих перемен в технологии и методах управления привел в 2011–2012 гг. к снижению качества перевозочного процесса. Необходимо развитие нормативно-правовой базы и технологии перевозочного процесса, структуры управления с целью их приведения в соответствие новым условиям работы. При этом реализацию разработанного ОАО «РЖД» документа «Единый сетевой технологический процесс» следует рассматривать как один из важных этапов работы в данном направлении. Совершенст-

¹ Официальный сайт ОАО «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]. URL: <http://rzd.ru>

вание организации перевозочного процесса и структуры оперативного управления в современных экономических условиях и действующего правового поля через внедрение технологического аутсорсинга как элемента централизации управления порожними вагонами становится все более предпочтительным в условиях роста затрат на перевозку (транспортировку) порожних вагонов. В текущей рыночной ситуации грузовым компаниям-операторам экономически целесообразней передать приватный парк порожних вагонов в аренду крупному оператору.

3. На начальных этапах проведения структурной реформы тип рынка конечных грузовых железнодорожных услуг представлял собой олигополию с доминирующей фирмой ОАО «РЖД». В результате активных действий частных собственников грузовых транспортных компаний и стимулирования транспортным холдингом развития конкуренции в данном сегменте произошел стремительный рост количества грузовых компаний-операторов, функционирующих на рынке. Переход от модели государственной монополии на рынке грузовых перевозок к конкурентной рыночной модели не был обеспечен соответствующими изменениями нормативной базы, устанавливающей правила управления приватным вагонным парком. Нерешенные проблемы отрасли и наличие инфраструктурных ограничений в условиях резкого увеличения количества вагонного парка привели к нарушению рационального баланса вагонного парка, рост которого опережал увеличение перевозочной работы. Так, в 2013 г. парк российских грузовых вагонов составил 1158,6 тыс. ед., что превышало оптимальную потребность вагонов на 28%, или 258,6 тыс. вагонов. Данные факторы привели также к снижению доходности, увеличению доли порожнего пробега, технологическим потерям, в том числе, росту времени оборота грузового вагона на 2,7 суток, или на 21%, снижению участковой скорости на 5,2 км в час, или на 12%, увеличению на 17% доли отправок, прибывших с нарушением сроков доставки, снижению скорости доставки на 65 км в сутки, или на 23%.

4. С учетом возросшей роли транспортных корпораций в сфере грузовых железнодорожных перевозок в развитии железнодорожного транспорта при наличии кризисной ситуации в сегменте грузовых перевозок проведенный эксперимент централизованного управления порожними вагонами по схеме «технологического аутсорсинга» в конечном счете все-таки не позволил достичь планируемой эффективности грузовых железнодорожных перевозок. Это явилось следствием двух довольно глобальных политико-экономических причин. Во-первых, это осложнение макроэкономической ситуации в РФ из-за падения курса национальной валюты – рубля, во многом обусловленное политической ситуацией на Украине. Во-вторых, возникшие частные проблемы на рынке оперирования грузовых компаний-операторов и ОАО «РЖД», объясняем определенной «нехваткой» вагонов приватного парка (требовалась консолидация 180–250 тыс. полувагонов различных собственников, фактически в эксперименте принимало участие только 100 тыс.) для реализации технологического аутсорсинга на всей сети.

5. Посредством апробации схемы технологического аутсорсинга в хозяйственной деятельности АО «ФГК» была осуществлена попытка централизации управления порожними вагонами через некоторое «усиление» или уве-

личение зоны ответственности ОАО «РЖД» за перемещением по сети порожних вагонов. При этом вся договорная работа должна была остаться в поле профессиональной деятельности грузовых компаний-операторов. Другими словами, на практике была осуществлена попытка взаимоувязки трех экономико-технологических составляющих эксплуатационной работы как основы операторской деятельности, а именно: логистики – работы с клиентами (объем заказов); перемещения грузовых вагонов (грузов) по сети (объем перевозок); получение доходов (в том числе экономия затрат на порожний пробег вагонов). При этом вполне очевидно, что произошло определенное смещение таких профессиональных понятий, как организация перевозочного процесса и технология управления вагонным парком (приватным). Другой, более весомой причиной явилась недостаточная адаптация законодательной и нормативной базы, используемой в изменившихся организационно-экономических условиях. С большой долей уверенности можно констатировать тот факт, что в современных условиях действия затяжного экономического кризиса централизация управления порожними вагонами на основе консолидации парков порождает новые вызовы и проблемы, которые не представляется возможным решить только на уровне технологии перевозок. Сетевой уровень реализации базовых принципов централизации управления порожними вагонами приватного парка требует радикальных решений правового, организационного, технико-экономического и финансового характера.

Литература

1. Кужель А.А. О ходе разработки эффективной технологии управления вагонными парками в условиях множественности операторов подвижного состава // II бюл. Объединенного ученого совета ОАО «РЖД». 2012. № 4. С. 2–7.
2. Лемешко В.Г. В интересах всех участников транспортного рынка // Железнодорожный транспорт. 2011. № 8. С. 5–10.
3. Мачерет Д.Л., Чернигина И.Л. Экономические проблемы грузовых железнодорожных перевозок. М.: МЦФЭР, 2004. 240 с.
4. Пехтерев Ф.С. Об основных положениях Генеральной схемы развития сети железных дорог ОАО «РЖД» на период до 2020 года // Железнодорожный транспорт. 2012. № 5. С. 4–9.
5. Целько А.В. На основе консолидации вагонных парков // Железнодорожный транспорт. 2012. № 12. С.17–21.
6. Федорович В.О., Конципко Н.В., Кубрак Н.А. Современное состояние рынка грузовых железнодорожных перевозок в России: новые формы управления // Современные технологии управления. 2015. № 10(58). С. 35–43.
7. Федорович В.О., Кубрак Н.А. Централизация управления порожним подвижным составом для грузовых перевозок на базе технологического аутсорсинга // Железнодорожный транспорт. 2015. № 7. С. 35–38.
8. Федорович В.О., Кубрак Н.А. Экономическая необходимость технологического аутсорсинга // Экономика железных дорог. 2014. № 11. С. 46–57.
9. Федорович В.О., Конципко Н.В., Кубрак Н.А. Современные направления развития рынка железнодорожных грузовых перевозок в РФ // Экономика железных дорог. 2015. № 6. С. 65–78.
10. Федорович Т.В., Дрожжина И.В. Проблемы формирования информации о финансовых результатах деятельности холдинга // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 23. С. 18–26.
11. Федорович Т.В. Анализ консолидированной отчетности транспортной корпорации // Экономика железных дорог. 2009. № 2. С. 59–72.

12. *Ланидус Б.М.* Аутсорсинг как одно из приоритетных направлений в реформировании и повышении эффективности Российских железных дорог. Деятельность тендерной комиссии ОАО «РЖД» // Железнодорожный транспорт. 2006. № 2. С. 40–44.

13. *Концишко Н.В.* Формализованный подход к оценке влияния учетной политики на платежеспособность индустриальной корпорации // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2010. № 4. С. 110–115.

14. *Кунгуров Ю.А., Концишко Н.В.* Оценка влияния амортизационной политики на финансовые показатели индустриальной корпорации // Сибирская финансовая школа. 2009. №6(77). С. 73–77.

15. *Федорович Т.В.* Базовые положения концепции трансформации информационно-аналитического обеспечения в системе стратегического управленческого учета // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2012. № 3. С. 86–94.

16. *Федорович Т.В.* Раскрытие информации о связанных сторонах в финансовой отчетности организаций – участниц корпорации // Экономика железных дорог. 2007. № 2. С. 39.

17. *Федорович Т.В.* Стратегия инвестиционного развития транспортной корпорации на базе имитационных моделей управленческого учета // Экономика железных дорог. 2009. № 5. С. 28.

18. *Кравец А.В.* Проблемы и перспективы российской экономики в условиях мирового экономического кризиса // Austrian Journal of Humanities and Social Science. 2015. № 9–10. P. 121–123.

Fedorovich V.O., doctor of Economics, Head of the Department of Economics and Business, Novosibirsk State University of economy and management (Novosibirsk, Russia). E-mail klania2002@mail.ru

ECONOMIC EFFICIENCY OF FREIGHT TRANSPORT: MODERN METHODS OF MANAGEMENT OF EMPTY PRIVATE CARS (ON THE EXAMPLE OF JSC «FEDERAL FREIGHT»).

Keywords: freight forwarder, private park, transport infrastructure, the profitability of cargo transportation, the competitiveness of rail freight.

The article presents an analysis of the advantages and disadvantages of centralizing the management of empty run of freight cars in the current economic conditions. Explores the process of managing a private fleet of freight wagons in terms of interregional integration of carriers, as well as approaches to centralizing management of empty run of freight cars, including methods and techniques of calculation of material benefits (savings) from the cost reduction of cargo transportation. The author suggests organizational and legal mechanism of centralization of functions of management of empty wagons on the basis of process outsourcing, is presented as a multi-level interdependence of objects and subjects, as well as the basic principles and methodological approaches, methods and tools. An attempt to centralize management of empty cars after some "enhancement" or increase in the zone of responsibility of JSC "RZD" for moving across the network empty cars. Some ways of improving the organization of the transportation process and operational management structure and existing legal framework through the introduction of technological outsourcing, as part of the centralisation of the management of empty cars, is becoming more preferable in terms of growth of expenses on transportation (transportation) of empty cars.

References

1. *Kuzhel' A.A.* O khode razrabotki effektivnoy tekhnologii upravleniya vagonnymi parkami v usloviyakh mnozhestvennosti operatorov podvizhnogo sostava. II Buylleten' Ob"uedinnenogo uchebnogo soveta ОАО 'RZHD', 2012, no.4, pp.2-7.

2. *Lemeshko V.G.* V interesakh vsekh uchastnikov transportnogo rynka [For the benefits of all market actors]. Zheleznodorozhnyy transport. 2011, no 8, pp. 5-10.

3. *Macheret D.L., Chernigina I.L.* Ekonomicheskie problemy gruzovykh zheleznodorozhnykh perevozok [The Economic problems of freight Railway Transport. Moscow, MTSFER publ., 2004. - 240 p.

4. *Pekhterev F.S.* Ob osnovnykh polozheniyakh General'noy skhemy razvitiya seti zheleznikh dorog ОАО 'RZHD' na period do 2020 goda. Zheleznodorozhnyy transport. 2012, no 5, pp. 4-9.

5. *Tsel'ko A.V.* Na osnove konsolidatsii vagonnykh parkov [On the basis of the wagon fleet consolidation]. *Zheleznodorozhnyy transport*. 2012, no 12, pp. 17-21.

6. *Fedorovich V.O., Konsipko N.V., Kubrak N.A.* Sovremennoe sostoyanie rynka zheleznodorozhnykh perevozok v Rossii: novyye formy upravleniya [The current state of the rail freight market in Russia: new forms of management] *Sovremennyye tekhnologii upravleniya*. 2015no.10(58),pp.35-43.

7. *Fedorovich V.O., Kubrak N.A.* Tsentralizatsiya upravleniya porozhnim podvzhnyim sostavom dlya gruzovykh perevozok na baze tekhnologicheskogo outsorsinga [Centralize management of empty rolling stock for freight transport on the basis of process outsourcing] *Zheleznodorozhnyy transport*. 2015. no. 7, pp.35-38.

8. *Fedorovich V.O., Kubrak N.A.* Ekonomicheskaya neobkhodimost' tekhnologicheskogo outsorsinga [Economic necessity and technological enterprise] *Ekonomika zheleznnykh dorog*. 2014, no.11, pp.46-57.

9. *Fedorovich V.O., Konsipko N.V., Kubrak N.A.* Sovremennyye napravleniya razvitiya rynka zheleznodorozhnykh gruzovykh perevozok v RF [Modern trends in the development of the rail freight market in Russia] *Ekonomika zheleznnykh dorog*. 2015.no.6,pp.65-78.

10. *Fedorovich T.V., Drozhzhina I.V.* Problemy formirovaniya informatsii o finansovykh rezul'tatakh deyatelnosti kholdinga [The problems of formation of financial results of activity of holding company] *Mezhdunarodnyya bukhgalterskiya uchët*. 2013, no.23, pp.18-26.

11. *Fedorovich T.V.* Analiz konsolidirovannaya otchetnosti transportnaya korporatsii [The analysis of consolidated statements of transport corporation] *Ekonomika zheleznnykh dorog*. 2009, no.2, pp.59-72.

12. *Lapidus B.M.* Outsorsing kak odno iz prioritnykh napravleniya v reformirovanii i povyechenii effektivnosti Rossiiskikh zheleznnykh dorog. Deyatel'nost' tendernoy komissii OAO 'RZGD' [Outsourcing as one of the priority directions in reforming and improving the efficiency of Russian Railways. The activities of the tender Committee of JSC "Russian Railways"]. *Zheleznodorozhnyy transport*. 2006, no. 2, pp.40-44.

13. *Konsipko N.V.* Formalizovannyya podkhod k otsenke vliyaniya uchetonoy politiki na platezhesposobnost' industrial'noy korporatsii [The formalized approach to assessing the impact of accounting policies on the solvency of the industrial Corporation] *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*. *Economica*. 2010.no.4, pp.110-115.

14. *Kungurov Yu.A., Konsipko N.V.* Otsenka vliyaniya amortizatsionnoy politiki na finansovye pokazateli industrial'noy korporatsii [Evaluation of the influence of depreciation policies on financial performance of the industrial corporations] *Siberskaya finansovaya shkola - Siberian financial school*, 2009, no.6(77), pp.73-77.

15. *Fedorovich T.V.* Bazovyye polozheniya kontseptsii transformatsii informatsionno-analiticheskogo obespecheniya v sisteme strategicheskogo upravlencheskogo ucheta [Basic principles of the concept of transformation of information and analytical support in the strategic management accounting] *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*. *Economica*. 2012, no.3, pp.86-94.

16. *Fedorovich T.V.* Raskrytie informatsii o svyazannykh storonakh v finansovoy otchetnosti organizatsiya-uchastnik korporatsii [Disclosure on related parties in the financial statements of the participating organizations corporations] *Ekonomika zheleznnykh dorog*. 2007. no. 2, pp.39.

17. *Fedorovich T.V.* Strategiya innovatsionnogo razvitiya transportnaya korporatsii na baze imitatsionnykh modeley upravlencheskogo ucheta [Strategy of investment development of the transport corporations on the basis of simulation models of management accounting] *Ekonomika zheleznnykh dorog*. 2009.no.5, pp.28.

18. *Kravets V.A.* Problemy i perspektivy Rossiskoy ekonomiki v usloviyakh mirovogo ekonomicheskogo krizisa [Problems and prospects of the Russian economy in conditions of world economic crisis] *Austrian Journal of Humanities and Social Science*. 2015. no. 9-10. pp. 121-123.

ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 338.262.2

DOI: 10.17223/19988648/34/21

И.Е. Яловега, С.Л. Еремина

ПРОЕКТ «5-100» И ИНТЕГРАЦИЯ РОССИИ В МЕЖДУНАРОДНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО

В 2013 г. 15 ведущих вузов России представили программы по повышению конкурентоспособности образования, получив при этом субсидии на их реализацию. Динамично развивающийся рынок международного образования показывает, насколько важным является привлечение иностранных студентов. В статье исследуются задачи проекта «5-100» как способа реализации Концепции экспорта образовательных услуг РФ. Сделаны выводы о значениях целевых показателей российских исследовательских университетов по проекту «5-100» в контексте реализации ряда задач Концепции экспорта образовательных услуг РФ. Сформулированы и описаны маркетинговые подходы, которые эффективно используются и адаптированы к среде высшего профессионального образования. Приведена их практическая иллюстрация на примере трех ведущих исследовательских университетов – участников проекта «5-100»: ДВФУ, ННГУ им. Н.И. Лобачевского и ТПУ.

Ключевые слова: экспорт образовательных услуг РФ, проект «5-100», повышение международной конкурентоспособности российского образования, ведущий исследовательский университет.

Повышение конкурентоспособности российских вузов среди ведущих мировых научно-образовательных центров потребовало принятия ряда административных и правовых документов:

- Концепции экспорта образовательных услуг РФ на период 2011–2020 гг., направленной на укрепление международных позиций России в области образования (2011 г.) (далее – Концепция);

- указа Президента – проект «5-100» (2013 г.).

Стратегическими целями Концепции являются [1]:

- повышение качества, привлекательности и конкурентоспособности российской системы образования в мировом и региональном образовательном пространстве;

- обеспечение эффективного участия России в глобальном и важнейших региональных процессах развития образования;

- повышение доли экспорта образовательных услуг в российском ВВП.

Для повышения качества российского высшего образования до мирового приняты два ключевых решения, рассчитанных на максимизацию значения конкурентной позиции группы ведущих российских университетов на глобальном рынке образовательных услуг и исследовательских программ:

- административное – учрежден Совет по повышению конкурентоспособности [2] ведущих университетов Российской Федерации среди ведущих мировых научно - образовательных центров;

• нормативно-правовое – принят проект «5-100» [3], работа по которому началась в 2013 г. и рассчитана на 7 лет.

В 2013 г. 15 ведущих российских вузов¹ представили программы по повышению конкурентоспособности образования и получили субсидию на их реализацию, в течение 2015 г. к списку ТОП-15 присоединились еще 6 российских вузов. Динамично развивающийся рынок образовательных услуг, составляющий, по разным оценкам, от \$100 млрд до 2 трлн, предполагает постоянное повышение профессиональных компетенций для поддержания высокого уровня конкурентоспособности вузовского комплекса. Одним из наиболее важных аспектов на рынке образования является обучение иностранных студентов, увеличение данного показателя в РФ – одна из целей Концепции. Достижение 7%-ной доли России на мировом рынке обучения иностранных студентов, с одной стороны, невозможно без повышения конкурентоспособности университетов; а с другой – повышение конкурентоспособности университетов означает возможность привлечь дополнительные средства в страну, ускорить внедрение достижений российской науки в практику в кооперации с мировым образовательным и научным сообществом.

Ответим на вопросы: какое место в программах по повышению конкурентоспособности российских исследовательских университетов занимает международное образование и как данные программы коррелируются с Концепцией экспорта образовательных услуг РФ. Будет ли достижение задач проекта «5-100» одновременно достижением задач Концепции?

В данной статье проведем оценку деятельности университетов, которые стремятся попасть в ТОП-100 (реализующие проект «5-100») и должны сыграть главную роль в реализации Концепции. При этом сфокусируем анализ на совместной или, напротив, сепаратной деятельности университетов – участников проекта «5-100».

Перед университетами данной группы стоят следующие задачи [2]:

- наращивание исследовательского потенциала университета;
- реализация и разработка общесистемных, институциональных и инфраструктурных мероприятий;
- приведение состава и качества общеобразовательных программ к уровню лучших международных стандартов;
- производство интеллектуальных продуктов мирового уровня;

¹ Дальневосточный федеральный университет (ДФУ), Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ), Московский физико-технический институт (государственный университет) (МФТИ), Технологический университет «МИСиС» (НИТУ «МИСиС»), Национальный исследовательский Томский государственный университет (ТГУ), Национальный исследовательский Томский политехнический университет (ТПУ), Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (ГУ ВШЭ), Ядерный университет МИФИ (МИФИ), Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского), Новосибирский государственный университет (НГУ), Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева (СГАУ), Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ), Санкт-Петербургский государственный электротехнический университет им. В.И. Ульянова (Ленина) (ЛЭТИ), Санкт-Петербургский университет ИТМО, Уральский федеральный университет им. Первого президента России Б.Н. Ельцина (УрФУ), Балтийский федеральный университет им. Иммануила Канта, Первый Московский государственный университет им. И.М. Сеченова, Сибирский федеральный университет (СФУ), Российский университет дружбы народов (РУДН), Южно-Уральский государственный университет, Тюменский государственный университет.

• интеграция образования, предпринимательства и инноваций, рост экспорта образовательных услуг.

К 2020 г. ведущие университеты России должны достичь следующих результатов [2]:

- число иностранных преподавателей – не менее 10%;
- число иностранных студентов – не менее 15%;
- позиция в мировых рейтингах – не ниже ТОП-100.

В каждом вузе из ТОП-21 сформулированы стратегические инициативы, цели и методы их достижения. В основном они затрагивают образование, научную деятельность, сервис и инфраструктуру, управление и финансы. Такие направления, как кадры, международная репутация, повышение языковых компетенций, развитие системы образования с выдачей двойного диплома, совместные программы и развитие системы онлайн образования, также находятся в процессе разработки и улучшения показателей деятельности. Каждое из этих направлений предполагает реализацию большого количества задач, в том числе:

✓ *образование*: обновление портфеля образовательных программ, управление качеством образовательных программ, внедрение современных технологий в образовательный процесс и др.;

✓ *научная деятельность*: повышение научной результативности, создание и развитие инновационной инфраструктуры на основе лучших практик ведущих мировых университетов, кооперация с научно - исследовательскими и предпринимательскими структурами и пр.;

✓ *кадры*: привлечение новых перспективных работников, поддержка молодых и ценных сотрудников, поддержка и привлечение в вузы талантливых студентов, абитуриентов, аспирантов и пр.;

✓ *сервис и инфраструктура*: создание и развитие кампусов, увеличение лабораторных площадей кампуса;

✓ *управление и финансы*: эффективное управление финансовыми ресурсами;

✓ *международная репутация*: повышение узнаваемости среди целевой аудитории, позиционирование университетов в международных деловых и академических кругах, улучшение взаимодействия с выпускниками и повышение их вовлеченности в деятельность университета;

✓ *повышение языковой компетенции* студентов и сотрудников университетов и др. [4].

В рамках программы повышения конкурентоспособности все университеты приняли ряд общих и дополнительных целевых показателей, оформленных в дорожные карты, в которых представлены планы мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности вузов на 2013–2020 гг. (таблица).

Дорожные карты каждого ведущего исследовательского университета включают в себя общие и дополнительные показатели достижения целей. Дополнительные показатели каждого университета в большинстве своем индивидуальны, так как базируются на сильных сторонах вуза, его перспективах и возможностях. Это такие показатели, как количество организованных международных мероприятий (конференций, выставок, ярмарок, симпозиу-

мов, форумов и т.п.) в кампусе на о. Русский (ДВФУ), количество зарегистрированных зарубежных патентов и заявок в год (МИСиС), доля дохода от международных программ и грантов в общем объеме приносящей доход деятельности (ТПУ). Дополнительными показателями являются: увеличение количества аспирантов, кандидатов и докторов наук в общей численности вуза, их вовлеченность в научную деятельность вуза, количество проектов НИОКР на 1 НПР.

Общие показатели конкурентоспособности ведущих вузов России и их вклад в реализацию Концепции экспорта образовательных услуг РФ на период 2011–2020 гг. [1][5]

Общие показатели конкурентоспособности	Вклад в Концепцию экспорта образовательных услуг РФ на период 2011–2020 гг.
Позиция вуза в ведущих мировых рейтингах	Повышение доли экспорта образовательных услуг в российском ВВП (соответствует одной из задач реализации целей и приоритетов Концепции)
Количество статей в базах научного цитирования Web of Science и Scopus*	Повышение уровня интегрированности российского образования и науки в международные образовательные и исследовательские сети на различных уровнях (экспертных сообществ, профессиональных объединений, вузов, государства)
Средний показатель цитируемости на 1 НПР*	Повышение уровня интегрированности российского образования и науки в международные образовательные и исследовательские сети на различных уровнях (экспертных сообществ, профессиональных объединений, вузов, государства)
Доля зарубежных профессоров, преподавателей и исследователей в численности НПР*	Повышение качества, привлекательности и конкурентоспособности российской системы образования в мировом и региональном образовательном пространстве
Доля иностранных студентов, обучающихся на основных образовательных программах, – увеличение более чем на 10%	Увеличение доли иностранных студентов в России
Средний балл по ЕГЭ студентов вуза, принятых для обучения по очной форме обучения за счет средств федерального бюджета по программам бакалавриата и программам подготовки специалистов	Повышение качества, привлекательности и конкурентоспособности российской системы образования в мировом и региональном образовательном пространстве
Доля доходов из внебюджетных источников в структуре доходов вуза	Повышение качества участия российских государственных, общественно-профессиональных и образовательных организаций в международных и региональных организациях, проектах, программах и процессах, использование их потенциала для продвижения российской системы высшего, послевузовского и дополнительного профессионального образования, а также изучение передового опыта и внедрение наилучших разработок в российскую практику

* В каждом вузе принимается собственная прогнозная динамика показателей.

Университеты – участники проекта «5-100» – как в общих, так и дополнительных показателях делают упор на увеличение численности иностранных студентов. Значения данного показателя, который напрямую коррелируется с целью Концепции, варьируются от чуть более 10% (ГУ ВШЭ – 12%,

СГАУ – 13,5%, МФТИ – 14,5%) до 30% (ДВФУ – 30%, МИСиС – 33%). Расширение международных связей осуществляется через проведение выставок, ярмарок и обучение студентов, аспирантов и преподавателей за рубежом с привлечением зарубежных вузов-партнеров.

Таким образом, разработка и реализация поставленных в дорожных картах целей и задач университетов сопоставимы с целями Концепции, что позволит повысить уровень и качество российского образования через обмен опытом с ведущими университетами мира, привлечение талантливых абитуриентов, повысить квалификацию не только ППС, но и всего административно-управленческого персонала отечественного вузовского комплекса.

В настоящее время доля России на мировом рынке обучения иностранных студентов составляет 3,8%, что значительно меньше, чем во времена СССР. Самая большая доля – 7,7% – приходилась на 1990/1991 академический год [6. С. 15]. Большинство иностранных студентов сегодня – это студенты из бывших республик СССР (Казахстан, Туркмения, Таджикистан, Украина), которые имеют возможность не только поступать и обучаться за счет федерального бюджета России, но и получать российские стипендии.

Увеличение числа иностранных студентов даст прирост притока денежных средств как в бюджеты образовательных учреждений, так и городов и страны в целом. Например, по исследованию, проведенному европейской структурой European Migrant Network, которые анализировали показатели 24 стран Евросоюза, в бюджет Великобритании и Ирландии иностранные студенты принесли 2,6 млрд евро и 140 млн евро соответственно. Иностранные студенты, обучающиеся в Италии, приносят в экономику страны 718,5 млн евро за счет расходов на проживание, что составляет 0,05% ВВП Италии. А Голландия, в свою очередь, ожидает получить 740 млн евро от налогов, уплачиваемых иностранными студентами, которые остаются работать в стране после завершения обучения [7]. Реализация этих целей в России возможна при условии создания комфортной инфраструктуры для жизни иностранных студентов и преподавателей, обеспечения социальной защиты, медицинского страхования, безопасности [1].

При этом заметим, что образование, сохраняя признаки общественного продукта, в связи с автономизацией вузов принимает черты бизнес-деятельности, которая для достижения поставленных цели и задач требует использования рыночных (в частности, маркетинговых) подходов.

К маркетинговым подходам, которые эффективно применяются и адаптированы к рынку образования, можно отнести следующие:

- участие в международных выставках и рейтингах;
- создание Ассоциации выпускников;
- наличие атташе по вопросам образования при посольстве;
- наличие сайта (в том числе сайтов сотрудников учебных заведений) на иностранном языке.

В качестве примера использования маркетинговых подходов для повышения конкурентоспособности вузов проанализируем деятельность по реализации проекта «5-100» трех вузов из ТОП-21:

– Дальневосточного федерального университета (ДВФУ);

– Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского);

– Томского политехнического университета (ТПУ).

Данные вузы были выбраны по географическому признаку: они находятся в разных федеральных округах. Проанализируем сходства и различия средств достижения цели «продвижение на мировой образовательный рынок».

Преимуществами ДВФУ, обеспечивающими его международную конкурентоспособность, являются:

- уникальное геополитическое расположение университета, позволяющее ему играть роль форпоста российской науки и образования, связующего и коммуникационного центра между двумя глобальными регионами – Европой и АТР;

- уникальность инфраструктуры единого университетского кампуса, включающей, кроме самых современных возможностей для развития личности, ведения образовательной, исследовательской и инновационной деятельности, бизнес-объекты мирового уровня: конгресс-центр и современную медицинскую клинику;

- позиционирование университета как центра трансграничной мобильности с возможностью организации международных коммуникаций и сотрудничества с исследовательскими, образовательными и инновационными структурами Азиатско-Тихоокеанского региона как дружественной площадки для урегулирования региональных напряженностей;

- свободный доступ к ресурсам Мирового океана как объекту исследований, обеспечивающий возможность развития исследований в зонах глобальных цивилизационных вызовов (защита интересов России в Арктике по направлениям: транспортная логистика, освоение углеводородных ресурсов арктического шельфа, защита гидротехнических сооружений от ледовых нагрузок, энергоэффективность практического освоения береговой зоны Северного Ледовитого океана; проблема влияния Тихоокеанского тектонического разлома на возникновение и развитие природных и техногенных катастроф, в том числе подводная робототехника, экологическая безопасность, системы мониторинга состояния природных и техногенных объектов; проблемы АТР, затрагивающие все население региона) и эффективную реализацию потенциала развития исследований совместно с РАН и университетами АТР [8].

К маркетинговым подходам, используемым ДВФУ, можно отнести следующие:

- доработку сайта, включая англоязычную версию. Цель: вхождение и университета в рейтинг Webometrics и улучшение его позиции. Система ДВФУ – электронный университет – базируется на современных технических решениях, применяемых в ведущих зарубежных университетах;

- создание Ассоциации выпускников, что в перспективе приведет к увеличению размера эндаумент-фонда, а также будет способствовать продвижению вуза в профессиональных и деловых сообществах (например, участие выпускников в целевых мероприятиях, проводимых ДВФУ);

- сотрудничество с зарубежными вузами-партнерами (США, Китай и др.), что дает возможность обмена опытом между преподавателями, студентами и

научными работниками, внедрения достижений российской науки и технологий в международное пространство, а также тесной кооперации с академическим сообществом;

– участие в международных глобальных рейтингах – к 2020 г. ТОП-200 общего рейтинга QS. QS, in natural sciences – ТОП-100;

– участие в международных и всероссийских выставках. Например, в 2014 г. на о. Русский в кампусе ДВФУ прошла международная туристская выставка «PITE-2014» [9]; в 2015 г. – первая международная выставка архитектуры и дизайна ARCH’PACIFIC [10].

Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского также имеет партнерские отношения со многими зарубежными университетами и образовательно-научными центрами – в более чем 40 странах мира.

Для ННГУ им. Н.И. Лобачевского приоритетными являются такие направления исследований, как индустрия наносистем, информационно-телекоммуникационные системы, науки о жизни, рациональное природопользование, транспортные и космические системы, энергоэффективность, энергосбережение, ядерная энергетика.

К конкурентным преимуществам ННГУ им. Н.И. Лобачевского, позволяющим университету быть конкурентоспособным не только на российском, но и зарубежном рынке, можно отнести:

– востребованность выпускников ННГУ им. Н.И. Лобачевского. Специфика университета состоит в том, что он расположен в регионе с большим количеством предприятий высокотехнологичных отраслей, прикладных научно-исследовательских и академических институтов, что и формирует основной рынок работодателей. Выпускники ННГУ им. Н.И. Лобачевского востребованы как на российском, так и зарубежном рынке труда (значительное количество выпускников естественно-научных специальностей работают в ведущих университетах и научных центрах России, США и Европы). Ежегодно трудоустраиваются более 90% выпускников ННГУ;

– высокую квалификацию ППС;

– наличие современного оборудования для исследований;

– систему обеспечения качества образования, разработка которой осуществлялась при поддержке ряда совместных европейских проектов программы Темпус; ННГУ им. Н.И. Лобачевского является одним из наиболее активных российских участников программы Темпус Европейской комиссии (всего с 1994 г. реализовано 18 проектов);

– реализацию ряда образовательных программ на английском языке, которые ориентированы на международную студенческую аудиторию;

– на протяжении многих лет осуществление ряда совместных международных образовательных программ с зарубежными университетами:

• Российско-Итальянским (совместно с университетом Калабрии, Италия);

• Российско-Французским и программа двойных дипломов по экономике и управлению (совместно с Гренобльским университетом им. Пьера Мендеса Франса, Франция);

• программы студенческого обмена в сфере филологии и экономики (совместно с университетом им. Масарика, г. Брно, Чехия);

- программы студенческого обмена в сфере туристического образования (совместно с университетом Флориды, США);

- программы совместной аспирантуры с Университетом Палермо в области физических наук и некоторые другие;

- долгосрочные устойчивые научные связи с Нижегородским научным центром РАН (ННЦ), включающим 5 крупных академических институтов в области физики, химии и машиноведения.

Маркетинговые подходы, используемые ННГУ им. Н.И. Лобачевского, включают:

- сайт на английском языке, позволяющий вузу привлекать большее количество иностранных студентов в университет по средствам распространения всей интересующей информации по обучению и поступлению;

- организацию совета – Ассоциации выпускников [11];

- участие в международных выставках. Например, с 4 по 8 марта 2015 г. ННГУ им. Н.И. Лобачевского представлял российскую высшую школу как участник Программы повышения конкурентоспособности российских вузов среди ведущих мировых научно-образовательных центров в рамках объединенного стенда проекта 5-100; также в 2015 г. принял участие в международной образовательной выставке AULA-International Educational Opportunities Exhibition 2015 (Мадрид, Испания) [12] и образовательной выставке «Mexico Agent Workshop & EduExpos 2015» [13]; в 2014 г. ННГУ был единственным российским вузом на международной специализированной образовательной выставке в Бразилии [14];

- участие в специализированных образовательных выставках в странах, наиболее перспективных с точки зрения массового поступления зарубежных абитуриентов (пример, СНГ, Китай, Турция).

ННГУ в основном ориентирован на абитуриентов - иностранных граждан стран Азии, Африки и СНГ. Но ставится задача увеличения иностранных студентов из ведущих мировых вузов в рамках программ двух дипломов и студенческого обмена.

Маркетинговая стратегия на рынке обучения иностранных студентов, кроме указанного выше, включает [15]:

- запуск университетских стипендиальных программ для привлечения на обучение талантливых иностранных абитуриентов;

- системное участие в специализированных образовательных выставках в странах, наиболее перспективных с точки зрения массового поступления зарубежных абитуриентов (например, в странах СНГ, Китае, Турции);

- развитие сотрудничества с международными и национальными рекрутинговыми агентствами, содействующими в выборе трансграничных образовательных траекторий иностранными студентами.

Миссией *Томского политехнического университета* является повышение конкурентоспособности не только образовательной среды г. Томска и СФО, но и страны в целом за счет интернационализации и интеграции исследований, образования и практики подготовки инженерной элиты, генерации новых знаний, инновационных идей и создания ресурсоэффективных технологий. Программа предусматривает становление ТПУ как сетевого центра пре-

восходства в области ресурсоэффективных технологий, объединяющего 6 научно-образовательных кластеров: 4 базовых и 2 обеспечивающих [16].

Кластеры построены по сетевому принципу, объединяющему разные научно-образовательные структуры ТПУ и стратегических партнеров, работающих в 6 ключевых областях [16]:

1) безопасная среда обитания: неразрушающий контроль и диагностика; материалы для экстремальных условий; утилизация бытовых и промышленных отходов;

2) устойчивая энергетика: технологии высокотемпературной сверхпроводимости для энергетики; ядерное и водородное топливо нового поколения; гибридное моделирование в энергетике; ресурсоэффективная генерация;

3) медицинская инженерия: биоинженерные материалы и технологии; радиационные технологии в биоинженерии; электрофизические биомедицинские комплексы;

4) ресурсы планеты: ресурсоэффективное недропользование; чистая вода; «зеленая» химия;

5) когнитивные системы и телекоммуникации: программно-аппаратные комплексы; беспроводные телекоммуникационные системы и технологии;

6) социально-гуманитарные технологии инженерной деятельности: социально-гуманитарный контекст инженерной деятельности; механизмы возникновения технических инноваций и формирование инженерного предвидения.

Основными отраслями промышленности, для которых в ТПУ выполняются НИОКР, являются: ТЭК, химическая и нефтеперерабатывающая промышленность, ракетно-космическая промышленность, машиностроение, приборостроение, электроника, ОПК, геология и горное дело, охрана окружающей среды, информационные технологии и телекоммуникации, медицина и фармацевтика, транспорт, строительство, ЖКХ и др.

ТПУ в течение последних 15 лет занимается обучением иностранных студентов, получив право разработки и реализации программ на английском языке в 1999 г. [17]. Сегодня международная среда университета – это более 1 611 иностранных студентов из 30 стран мира. На английском языке реализуется 4 бакалаврских и 12 магистерских программ, в том числе 7 программ уровня «двойной диплом», а также более 200 курсов в рамках программ академической мобильности.

Отметим конкурентные преимущества ТПУ, которые обеспечивают высокую конкурентоспособность университета среди ведущих российских и ряда зарубежных вузов [16]:

- подготовка специалистов в рамках многоуровневой системы по широкому спектру образовательных программ в интересах развития ключевых отраслей экономики России. Образовательные программы ТПУ разработаны с учетом требований национальных и международных общественных профессиональных организаций, таких как Ассоциация инженерного образования России, Washington Accord, ENQHEEI, ENAEE, а также критериев международной сертификации профессиональных инженеров FEANI, WFEO, APEC Engineer Register, EMF [18];

- наличие договорных отношений с более чем 400 партнерами, в том числе Российская академия наук, ведущие российские и зарубежные вузы,

Торгово-промышленная палата Российской Федерации, ПАО «Газпром», ГК «Росатом», ПАО НК «Роснефть», ПАО «Газпром нефть», Роскосмос, ПАО «Алроса», ПАО «АК «Транснефть»», ПАО «СИБУР Холдинг», ПАО «Федеральная сетевая компания единой энергетической системы», ПАО «Системный оператор единой энергетической системы», АО «Р-Фарм», Межотраслевое производственное объединение работодателей Томской области, Lapp Group, Woodward, Siemens PLM и др.;

- членство в ассоциации ведущих европейских университетов в области инженерного образования и исследований (CESAER), Консорциума ведущих европейских и азиатских технических университетов (CLUSTER), Ассоциации технических университетов T.I.M.E., участник международного проекта CDIO Initiative по модернизации инженерного образования;

- научно-исследовательская материально-техническая база университета, состоящая из сети центров коллективного пользования. Это уникальный комплекс современного оборудования и крупных установок, к которым, в частности, относится единственный за Уралом исследовательский ядерный реактор ИРТ-Т, обеспечивающий проведение широкого круга исследований по приоритетным направлениям в области ресурсоэффективных технологий;

- наличие собственного стандарта основных образовательных программ ВПО подготовки инженеров (бакалавров, специалистов и магистров), соответствующего международным стандартам. Более 40 основных образовательных программ ТПУ (23% от общего количества) прошло международную аккредитацию в авторитетных международных организациях: Accreditation Board for Engineering and Technology (ABET), Canadian Engineering Accreditation Board (CEAB) и Ассоциации инженерного образования России (АИОР) с присвоением европейского знака качества EUR-ACE Label. В университете реализуется 13 совместных с зарубежными вузами образовательных магистерских программ уровня «двойной диплом» (12% от общего количества);

- наличие патентов. Ежегодно ТПУ получает более 120 патентов. По количеству поддерживаемых патентов вуз занимает второе место среди университетов России;

- высокая квалификация ППС;

- деятельность системы элитного технического образования, в рамках которой обучается 4% студентов;

- реализация 4 бакалаврских и 12 магистерских программ на английском языке, в том числе 7 программ уровня «двойной диплом», а также более 200 курсов в рамках программ академической мобильности.

Маркетинговые подходы, используемые ТПУ, охватывают весь спектр перечисленных выше маркетинговых подходов, адаптированных к образовательной среде:

- наличие сайта на английском языке;

- фактическое участие университета в рейтингах. План – участие и занятие к 2020 г. соответствующих позиций в трех основных международных образовательных рейтингах: в QS – 51-100, THE – 251-300, ARWU – 401-500;

- функционирование Ассоциации выпускников, которая была создана в 1992 г. с целью укрепления связи выпускников с вузом;

- наличие более 200 договоров и контрактов о сотрудничестве в области образования и научных исследований с партнерами в 35 странах мира;

- заключение 8 договоров с университетами, входящими в ТОП-500. Среди зарубежных вузов – стратегических партнеров ТПУ – признанные лидеры, которые являются площадкой для повышения квалификации сотрудников и преподавателей университета, реализации программ академических обменов и совместных (Double Degree) образовательных программ; в 2014 г. заключено 28 новых договоров с вузами и организациями 14 стран мира (Германия, Италия, Казахстан, Франция, Вьетнам, Бразилия, Финляндия, Индия, Дания, Израиль, Китай, США, Великобритания, Таджикистан);

- сотрудничество с ведущими зарубежными университетами и научными организациями в рамках 10 международных ассоциаций и консорциумов (CDIO, CESAER, T.I.M.E, CLUSTER, SEFI, EUA, IGIP, EAIE, iNEER, EARMA);

- участие в международных и всероссийских выставках. На 2015 г. в ТПУ было запланировано принять участие в 89 международных и всероссийских выставках, которые прошли как в разных городах России, так и за рубежом (Германия, Белоруссия, Казахстан, Швейцария, Китай, Таиланд, Киргизия, Узбекистан, Корея, Бельгия). В 2016 г. ТПУ планирует участвовать в 64 подобных выставках [19];

- организация и участие в международных и всероссийских научно-практических конференциях. В 2015 г. в ТПУ планировалось проведение 45 международных, всероссийских и межрегиональных конференций. На 2016 г. запланировано проведение и участие в 31 аналогичной конференции.

Все задачи, сформулированные в дорожных картах, нацелены на повышение качества образования, разработку новых стандартов и применение методик по улучшению научного и образовательного процесса с учетом опыта ведущих мировых университетов.

Показатели, которых вузы данной группы планируют достичь, коррелируются с показателями Концепции, а именно:

- привлечение иностранных студентов и преподавателей позволит выполнить ряд основных задач Концепции (увеличить долю России на мировом рынке образовательных услуг);

- привлечение иностранных преподавателей даст возможность улучшать качество преподавания и исследований через обмен опытом и использование новых методик;

- кооперация с зарубежными вузами и исследовательскими центрами обеспечит участие России в международной образовательной деятельности, обмен опытом между преподавателями и исследователями разных стран;

- дополнительное финансирование на реализацию проектов даст возможность не только повысить качество образовательных программ, но и профинансировать разработки и новые научные исследования, что внесет свой вклад в реализацию задач Концепции, в том числе распространение достижений российской науки, культуры и технологий;

- увеличение количества иностранных студентов позволит привлечь дополнительный приток денежных средств не только в экономику конкретного

региона, в котором обучаются студенты, но и страны в целом. Выгоду в экономику страны иностранные студенты будут приносить через оплату обучения, налогов, расходов на проживание и других социальных затрат. Это даст возможность повысить качество образовательного процесса вузовского комплекса, а также конкурентоспособности всей национальной экономики в целом.

Литература

1. *Концепция* экспорта образовательных услуг РФ на период 2011–2020 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национального фонда подготовки кадров. URL: <http://intpr.ntf.ru/p43aa1.html> (дата обращения: 05.04.2016).

2. *Проект* повышения конкурентоспособности ведущих российских университетов среди ведущих мировых научно-образовательных центров [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации. URL: <http://5top100.ru> (дата обращения: 05.04.2016).

3. *О мерах* по реализации государственной политики в области образования и науки: указ Президента Российской Федерации № 599 от 07.05.2012 г.: [Официальный сайт Администрации Президента России. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/15236> (дата обращения: 05.04.2016).

4. *Программы* повышения конкурентоспособности ДВФУ и МФТИ [Электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. URL: <http://kpfu.ru/portal/docs/F99432293/Dorozhnaya.karta.DVfU.pdf> <http://kpfu.ru/portal/docs/F339547354/MFTI.pdf> (дата обращения: 05.04.2016).

5. *Программы* повышения конкурентоспособности ведущих университетов России [Электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. URL: <http://kpfu.ru/dorozhnye-karty-vuzov-pobeditel-j-konkursa-na-71570.html> (дата обращения: 05.04.2016).

6. *Арефьев А.Л., Шереги Ф.Э.* Иностранцы студенты в российских вузах. Раздел первый: Россия на международном рынке образования. Раздел второй: Формирование контингента иностранных студентов для российских вузов / Министерство образования и науки Российской Федерации. М.: Центр социологических исследований, 2014. 228 с.

7. *Исследование:* иностранные студенты положительно влияют на экономику Евросоюза [Электронный ресурс] // Сайт «OnCampus.ru». URL: <http://oncampus.ru/publicacii/issledovanie-inostranye-studenty-polozhitelno-vliyaют-na-ekonomiku-evrosouzu> (дата обращения: 05.04.2016).

8. *План мероприятий* по реализации программы повышения конкурентоспособности Федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Дальневосточный федеральный университет» среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013–2020 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. URL: <http://kpfu.ru/portal/docs/F99432293/Dorozhnaya.karta.DVfU.pdf> (дата обращения: 05.04.2016).

9. *Международная* туристская выставка «PITE-2014» проходит в кампусе ДВФУ [Электронный ресурс] // Официальный сайт ДВФУ. URL: <http://www.dvfu.ru/-/mezhdunarodnaa-turistskaa-vystavka-pite-2014-prohodit-v-kampuse-dvfu> (дата обращения: 05.04.2016).

10. В ДВФУ пройдет первая международная выставка архитектуры и дизайна ARCH’PACIFIC [Электронный ресурс] // Официальный сайт ДВФУ. URL: <http://www.dvfu.ru/-/v-dvfu-projdet-pervaa-mezhdunarodnaa-vystavka-arhitektury-i-dizajna-arch-pacific> (дата обращения: 05.04.2016).

11. *Состав* Совета Ассоциации выпускников Нижегородского государственного университета имени Н.И. Лобачевского [Электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. URL: <http://www.unn.ru/90/?main=congress&sub=itogi>. (дата обращения: 05.04.2016).

12. ННГУ им. Н.И. Лобачевского принял участие в международной образовательной выставке AULA-International Educational Opportunities Exhibition 2015 (Мадрид, Испания) [Электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. URL: <http://www.unn.ru/news.html?id=3606>. (дата обращения: 05.04.2016).

13. ННГУ им. Н.И. Лобачевского принял участие в образовательной выставке «Mexico Agent Workshop & EduExpos 2015» [Электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. URL: www.unn.ru/news.html?id=3555 (дата обращения: 05.04.2016).

14. ННГУ им. Н.И. Лобачевского принял участие в международной специализированной образовательной выставке «Brazil EDUEXPOS» (Бразилия) [Электронный ресурс] // Официальный сайт ННГУ. URL: www.unn.ru/news/?id=3122 (дата обращения: 05.04.2016).

15. План мероприятий по реализации программы повышения конкурентоспособности Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского» среди ведущих мировых научно-образовательных центров на 2013–2020 гг. [Электронный ресурс] // Официальный сайт КФУ. URL: http://kpfu.ru/portal/docs/F103051_5716/Nizhegorodskij.gosudarstvennyj.universitet.pdf (дата обращения: 05.04.2016).

16. Программа повышения конкурентоспособности Национального исследовательского Томского политехнического университета среди ведущих мировых научно-образовательных центров [Электронный ресурс] // Официальный сайт ТПУ. URL: <http://tpu.ru/f/1128/viu.pdf>. (дата обращения: 05.04.2016).

17. О проведении в Томском политехническом университете эксперимента по экспорту образовательных услуг в страны дальнего зарубежья: приказ министра образования Российской Федерации от 28.06.99 № 48.

18. Лучшие практики ТПУ: сб. / под общ. ред. П.С. Чубика; Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Том. политех. ун-та, 2013. 103 с.

19. Выставки в ТПУ, России и за рубежом [Электронный ресурс] // Официальный сайт ТПУ. URL: <http://portal.tpu.ru/science/vistavki> (дата обращения: 05.04.2016).

Yalovega I.E., Eremina S.L. Siberian State Medical University, Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russia). E-mail: yalovegairina@mail.ru. E-mail: esofia@tpu.ru

THE 5-100 PROJECT AND INTEGRATION OF RUSSIA IN THE GLOBAL MARKET OF EDUCATION SERVICES.

Keywords: concept for exporting educational services of the Russian Federation, Project «5-100», international competitiveness improvement of the Russian education, leading research university.

15 leading Russian universities announced their programs of the education competitiveness improvement and got project grants in 2013. Fast growing market of international education shows that the process of foreign students teaching is an important part of such programs. In turn, one of the objectives of the Concept for exporting educational services of the Russian Federation until 2020 is to achieve 7% share of the international market of foreign students teaching. There are 3 major research universities, which are participants of the project "5 - 100" (Far Eastern Federal University, Lobachevsky Nizhny Novgorod University and Tomsk Polytechnic University) used as models. These cases show that the international activities of universities is the base of competitiveness of educational services and the funding diversification in the world market.

References

1. Official site of National fund of training. *Kontseptsiya eksporta obrazovatel'nykh uslug RF na period 2011-2020 gg.* [The concept of Russian export of educational services for the period 2011-2020]. – Available at: <http://intpr.ntf.ru/p43aa1.html> (accessed 05 April 2016). (in Russian)

2. Official site of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation. *Proekt povysheniya konkurentosposobnosti vedushchikh rossyiskikh universitetov sredi vedushchikh mirovykh nauchno-obrazovatel'nykh tsentrov* [The project of increase of competitiveness of leading Russian universities among leading research and educational centers]. Available at: <http://5top100.ru> (accessed 05 April 2016). (in Russian)

3. Official site of Administration of the President of Russia. *O merakh po realizatsii gosudarstvennoy politiki v oblasti obrazovaniya i nauki. Ukaz Prezidenta Rossiyskoy Federatsii № 599 ot 07.05.2012 g* [About measures on realization of state policy in the field of education and science. The decree of the President of the Russian Federation No. 599 of 07.05.2012]. Available at: <http://kremlin.ru/events/president/news/15236> (accessed 05 April 2016). (in Russian)

4. Kazan Federal University. *Programmy povysheniya konkurentosposobnosti DVFU i MFTI* [Program of increasing the competitiveness of FEFU and MIPT]. Available at: <http://kpfu.ru/portal/docs/F99432293/Dorozhnaya.karta.DVFU.pdf> <http://kpfu.ru/portal/docs/F339547354/MFTI.pdf> (accessed 05 April 2016). (in Russian)

5. Kazan Federal University. *Programmy povysheniya konkurentosposobnosti vedushchikh universitetov Rossii* [The programs of increasing competitiveness of leading universities of Russia]. Available at: <http://kpfu.ru/dorozhnye-karty-vuzov-pobeditelej-konkursa-na-71570.html> (accessed 05 April 2016). (in Russian)
6. Aref'ev A. L., Sheregi F. E. *Inostrannye studenty v rossiyskikh vuzakh* [The Foreign students in Russian universities]. Moscow, Centr sociologicheskikh issledovaniy. 228 p.
7. Oncampus.ru. *Issledovanie: inostrannye studenty polozhitel'no vliyayut na ekonomiku Evrosoyuza* [Study: foreign students have a positive effect on the economy of the European Union]. Available at: <http://oncampus.ru/publicacii/issledovanie-inostrannye-studenty-polozhitelno-vliyayut-na-ekonomiku-evrosoyuza> (accessed 05 April 2016). (in Russian)
8. Kazan Federal University. *Plan meropriyatij po realizatsii programmy povysheniya konkurentosposobnosti Federal'nogo gosudarstvennogo avtonomnogo obrazovatel'nogo uchrezhdeniya vysshego professional'nogo obrazovaniya «Dal'nevostochnyy federal'nyy universitet» sredi vedushchikh mirovykh nauchno-obrazovatel'nykh tsentrov na 2013–2020 gg.* [The plan of measures on realization of the program of increasing the competitiveness of the Federal state Autonomous educational institution of higher professional education "Far Eastern Federal University" among leading global scientific educational centers for 2013-2020]. Available at: <http://kpfu.ru/portal/docs/F99432293/Dorozhnaya.karta.DVFU.pdf>. (accessed 05 April 2016). (in Russian)
9. Far Eastern Federal University. *Mezhdunarodnaya turistskaya vystavka «PITE-2014» prokhodit v kampuse DVFU* [The international tourist PITE-2014 exhibition takes place in DVFU campus]. Available at: <http://www.dvfu.ru/-/mezhdunarodnaa-turistskaa-vystavka-pite-2014-prohodit-v-kampuse-dvfu> (accessed 05 April 2016). (in Russian)
10. Far Eastern Federal University. *V DVFU proydet pervaya mezhdunarodnaya vystavka arkhitektury i dizayna ARCH/PACIFIC* [In DVFU there will take place the first international exhibition of architecture and design of ARCH/PACIFIC]. Available at: <http://www.dvfu.ru/-/v-dvfu-proydet-pervaa-mezhdunarodnaa-vystavka-arhitektury-i-dizajna-arch-pacific> (accessed 5 April 2016). (in Russian)
11. Lobachevsky University. *Sostav Soveta Assotsiatsii vypusnikov Nizhegorodskogo gosudarstvennogo universiteta imeni N. I. Lobachevskogo* [Structure of the Council of Associations of graduates of N.I. Lobachevsky State University of Nizhni Novgorod]. Available at: <http://www.unn.ru/90/?main=congress&sub=itogi>. (accessed 05 April 2016). (in Russian)
12. Lobachevsky University. *NNGU im. N.I. Lobachevskogo prinyal uchastie v mezhdunarodnoy obrazovatel'noy vystavke AULA-International Educational Opportunities Exhibition 2015 (Madrid, Ispaniya)* [UNN took part in the international educational exhibition AULA-International Educational Opportunities Exhibition 2015 (Madrid, Spain)]. Available at: <http://www.unn.ru/news.html?id=3606>. (accessed 05 April 2016). (in Russian)
13. Lobachevsky University. *NNGU im. N.I. Lobachevskogo prinyal uchastie v obrazovatel'noy vystavke «Mexico Agent Workshop & EduExpos 2015»* [UNN took part in the educational exhibition "Mexico Agent Workshop & EduExpos 2015"]. Available at: www.unn.ru/news.html?id=3555. (accessed 05 April 2016). (in Russian)
14. Lobachevsky University. *NNGU im. N.I. Lobachevskogo prinyal uchastie v mezhdunarodnoy spetsializirovannoy obrazovatel'noy vystavke «Brazil EDUEXPOS» (Braziliya)* [UNN took part in the international specialized educational exhibition "EDUEXPOS Brazil" (Brazil)]. Available at: www.unn.ru/news/?id=3122. (accessed 05 April 2016). (in Russian)
15. Kazan Federal University. *Plan meropriyatij po realizatsii programmy povysheniya konkurentosposobnosti Federal'nogo gosudarstvennogo byudzhethnogo obrazovatel'nogo uchrezhdeniya vysshego professional'nogo obrazovaniya «Nizhegorodskiy gosudarstvennyy universitet im. N.I. Lobachevskogo» sredi vedushchikh mirovykh nauchno-obrazovatel'nykh tsentrov na 2013–2020gg.* [The action plan to implement programs to improve the competitiveness of the federal state budgetary educational institution of higher professional education "Nizhny Novgorod State University" among the world's leading research and education centers in the 2013-2020]. Available at: <http://kpfu.ru/portal/docs/F1030515716/Nizhegorodskij.gosudarstvennyj.universitet.pdf>. (accessed 05 April 2016). (in Russian)
16. Tomsk polytechnic University. *Programma povysheniya konkurentosposobnosti natsional'nogo issledovatel'skogo Tomskogo politekhnicheskogo universiteta sredi vedushchikh mirovykh nauchno-obrazovatel'nykh tsentrov* [The program of increasing the competitiveness of national research Tomsk Polytechnic University among the world's leading research and education centers]. Available at: <http://tpu.ru/f/1128/viu.pdf>. (accessed 05 April 2016). (in Russian)

17. О проведении в Томском политехническом университете эксперимента по экспорту образовательных услуг в страны дальнего зарубежья // Приказ Министра образования Российской Федерации от 28.06. 99, № 48. [About carrying out in Tomsk Polytechnic University the experiment in the export of educational services in foreign countries // The Order of the Minister of education of the Russian Federation dated 28.06. 99, No. 48].

18. Tomsk Polytechnic University. *Luchshie praktiki TPU: sbornik / pod obshch. red. P.S. Chubika* [TPU best practices]. Tomsk, TPU Publ., 2013. 103 p.

19. Tomsk Polytechnic University. *Vystavki v TPU, Rossii i za rubezhom* [Exhibition at TPU, Russia and abroad]. Available at: <http://portal.tpu.ru/science/vistavki>. (accessed 05 April 2016). (in Russian)

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 334.7

DOI: 10.17223/19988648/34/22

Д.М. Курбанова

СОСТОЯНИЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЙ БАЗЫ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

В данной статье рассматриваются тенденции совершенствования нормативно-правового поля, создающего благоприятные институциональные условия для развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан, и его влияние на экономическое состояние субъектов данного сектора экономики, в частности на налоговую нагрузку субъектов малого бизнеса

Ключевые слова: малый бизнес, частное предпринимательство, нормативно-правовая база малого бизнеса, налоговая нагрузка.

В современных условиях важную роль играет процесс развития малого бизнеса, представляющего собой важнейший стратегический ресурс, способный обеспечить экономический рост, эффективность структурных преобразований в экономике и повышение уровня благосостояния населения. В процессе становления и развития рыночных отношений малый бизнес способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, росту производства товаров и услуг и насыщению ими внутреннего рынка, созданию новых рабочих мест, решению важных социальных проблем в регионах. Как отмечает в своих выступлениях Президент Республики Узбекистан И. Каримов, усиление государственной поддержки малому бизнесу и частному предпринимательства «создаст новые стимулы и перспективы для становления и укрепления среднего класса собственников, который мы рассматриваем как надежную опору и фундамент строящегося в стране гражданского общества» [1].

В целях развития малого бизнеса и создания благоприятной бизнес-среды принят целый ряд нормативно-правовых актов, гарантирующих его свободы и обеспечивающих защиту и поддержку предпринимателей. Законодательством установлена широкая система льгот, преференций и гарантий по защите прав и интересов предпринимателей и инвесторов. Приняты новые законы, изменения и дополнения в законах, указы президента и широкий ряд постановлений, касающихся предпринимательства и кардинально улучшающих деловую среду в стране и регионах.

Важным шагом в создании максимально благоприятной бизнес-среды стало провозглашение 2011 года «Годом малого бизнеса и частного предпринимательства» и принятие Программы по развитию малого бизнеса и частного предпринимательства, в результате реализации которой было проделано следующее:

– на законодательном уровне установлен принцип приоритета прав предпринимателей, в соответствии с которым все неустранимые противоречия и неясности нормативно-правовых актов толкуются в пользу предпринимателей;

– принято четыре закона Республики Узбекистан, более 20 решений Президента и Правительства, направленных на сокращение проверок субъектов предпринимательства, упрощение и удешевление регистрационных и пострегистрационных процедур, создание более благоприятных условий для их деятельности;

– указы Президента «О дополнительных мерах по дальнейшему сокращению проверок и совершенствованию системы организаций контроля деятельности субъектов предпринимательства» (№ УП-4296 от 04.04.2011), «О дополнительных мерах по формированию максимально благоприятной деловой среды для дальнейшего развития малого бизнеса и частного предпринимательства» (№ УП-4354 от 24.08.2011), «О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур» (№ УП-4453 от 16.07.2012), «О мерах по дальнейшему кардинальному улучшению деловой среды и предоставлению большей свободы предпринимательству» (№ УП-4455 от 18.07.2012), Постановление Президента «О мерах по устранению бюрократических барьеров и дальнейшему повышению свободы предпринимательской деятельности» (№ ПП-164 от 25.08.2011) и другие правовые акты, которые подняли нормативно-правовую базу и социально-экономическую защиту интересов малого бизнеса на качественно новый уровень.

Таким образом, значительно упрощены и стали более прозрачными процедуры их регистрации, введен принцип «единого окна». Разрешение на открытие своего бизнеса предприниматель теперь может получить в течение двух дней. Гораздо проще, чем раньше, происходят и подключение к инженерно-коммуникационным сетям, таможенное оформление экспортной продукции.

В 2013 г. продолжилась тенденция по совершенствованию деловой среды в Узбекистане, и прежде всего она направлена на улучшение функционирования и создания благоприятной среды для малого бизнеса и частного предпринимательства. Так, 26.03.2013 г. вышел Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4522 «О внесении дополнения и изменений в некоторые Указы Президента Республики Узбекистан в связи с принятием Закона Республики Узбекистан «О частных банковских и финансовых институтах и гарантиях их деятельности». Данные документы вносят изменения в плановые налоговые проверки финансово-хозяйственной деятельности (ревизии) микрофирм, малых предприятий и фермерских хозяйств, которые должны осуществляться не чаще одного раза в четыре года, частных банковских и финансовых институтов – не чаще одного раза в пять лет, других субъектов предпринимательства – не чаще одного раза в три года.

В целях активизации внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, а также содействия развитию их экспортного потенциала Президентом Республики Узбекистан принято Постановление от 08.08.2013 № ПП-2022 «О дополнительных

мерах по поддержке экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства», по которому предусмотрено создание Фонда поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства при Национальном банке внешнеэкономической деятельности, которое также направлено на формирование сети территориальных филиалов в регионах республики.

Важным показателем улучшения среды для функционирования малого бизнеса является налоговая нагрузка на субъекты хозяйствования в данном секторе экономики. Так, благодаря принимаемым мерам за годы независимости совокупная налоговая нагрузка снизилась более чем в 3 раза, при этом государством предоставлены дополнительные льготы предприятиям-экспортерам, субъектам малого бизнеса и предприятиям, осуществляющим инвестиции и осваивающим новые виды продукции.

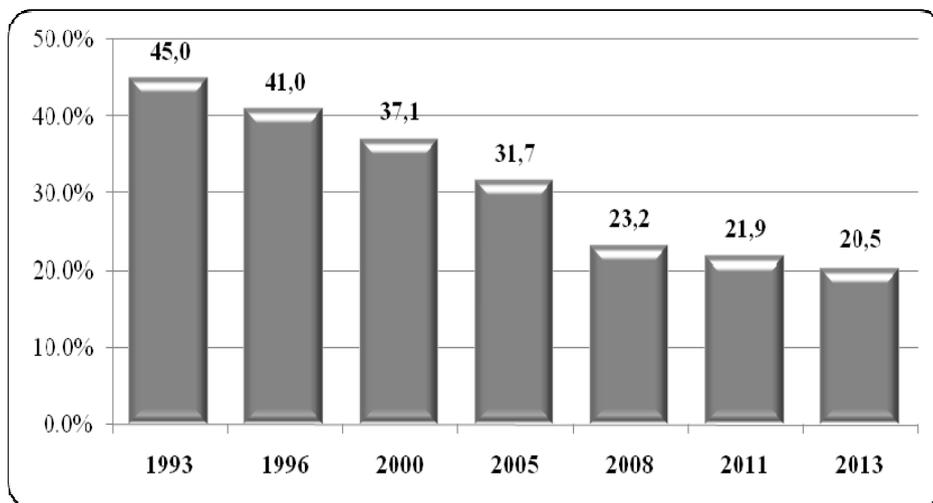
Как показывает анализ статистических данных, совокупная налоговая нагрузка на субъекты малого бизнеса в 2000 г. составила 37,1%, в 2005 г. – 31,7%, а в 2013 г. – 20,5%, т.е. произошло снижение на 16,6 п.п., если сравнивать с 1993 г., то в 2 раза (рис. 1). Результатом такого уменьшения совокупной налоговой нагрузки на малый бизнес стал стабильный рост удельного веса субъектов данной сферы в производстве ВВП республики, а именно за 2005–2013 гг. доля в ВВП увеличилась с 38,2 до 55,8% [2, 3].

Другими словами, при снижении налоговых выплат субъектами малого бизнеса растет налогооблагаемая база (численность субъектов малого предпринимательства) и государственный бюджет пополняется доходами за счет растущего сектора экономики.

Анализ динамики изменения единого налогового платежа субъектами МБ в сфере промышленности показывает, что снижение данного показателя за период с 2000 по 2013 г. было очень значительным – в 6 раз, или на 26 п.п. – с 31 до 5%. Примечательно, что во время мирового финансово-экономического кризиса руководство нашей страны пошло на дальнейшее уменьшение налоговых ставок по единому платежу: в 2009 г. данный показатель составил 8% против 15% в 2005 г. и затем на 1 п.п. ежегодно снижался до 5% в 2013 г. (рис. 2). В результате этих мер были созданы новые рабочие места, соответственно растет уровень доходов населения, а значит, и уровень платежеспособного спроса, что напрямую влияет на состояние реального сектора экономики в частности и на экономический рост страны в целом.

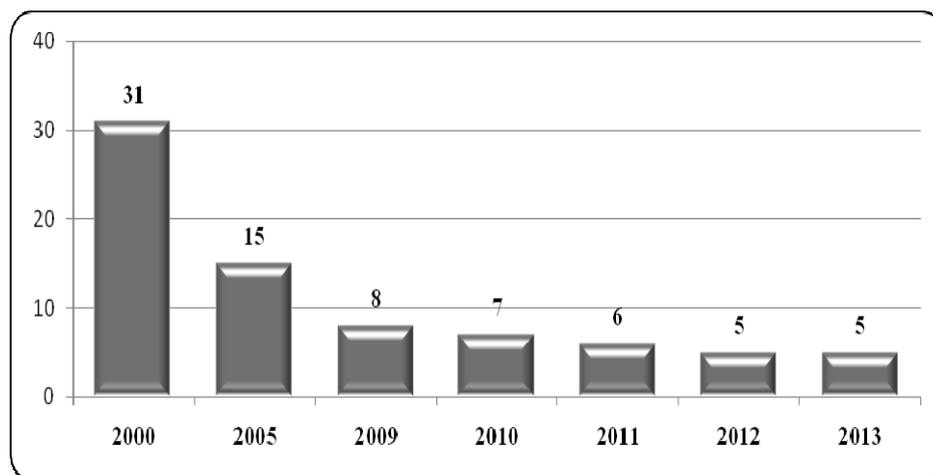
Малое предпринимательство является одним из звеньев цепочки факторов, которые позволили нашей республике сохранить высокие темпы роста экономики на фоне финансово-экономического кризиса, стагнации и рецессии всего мирового хозяйства.

Активная государственная поддержка малого бизнеса и формирование максимально благоприятной деловой среды способствовали вхождению Узбекистана в десятку стран, добившихся наибольших успехов по направлениям проводимых реформ: создание предприятий, получение кредита, внешне-торговая деятельность и разрешение проблем неплатежеспособности предприятий, отмеченных в отчете «Ведение бизнеса – 2013» Всемирного банка.



Источник: данные Госкомстата Республики Узбекистан.

Рис. 1. Динамика совокупной налоговой нагрузки, % ВВП



Источник: данные Госкомстата Республики Узбекистан.

Рис. 2. Динамика изменения единого налогового платежа для субъектов предпринимательства в сфере промышленности, %

Нормативно-правовая база по малому бизнесу в Республике Узбекистан существует, развивается и требует постоянного совершенствования с целью создания благоприятных условий деятельности субъектов малого и частного предпринимательства. Основными направлениями в развитии малого бизнеса в стране остаются защита прав собственности, развитие рыночных институтов, повышение конкурентоспособности бизнеса, обеспечение прозрачности

государства и развитие социальной ответственности бизнеса, а также противодействие коррупции и бюрократизму.

Для развития бизнеса в республике созданы свободные экономические зоны и действуют специальные налоговые льготы для субъектов предпринимательства, которые работают в малых городах и сельской местности.

В целом за анализируемый период было разработано множество нормативно-правовых актов и приняты действенные меры:

- по предоставлению большей свободы малому и частному бизнесу, упрощению процедур создания и регистрации субъектов предпринимательства;
- предоставлению льгот и преференций по налоговым, таможенным и другим платежам, в том числе снижению ставки единого налогового платежа и др.;

- совершенствованию и унификации системы отчетности и механизма предоставления отчетов в финансовые, налоговые и статистические органы, включая широкое использование их электронных форм;

- обеспечению широкого доступа к кредитно-финансовым и сырьевым ресурсам;

- значительному упрощению и либерализации процедуры регистрации экспортных контрактов и в целом таможенного администрирования;

- упрощению порядка регистрации и подключения субъектов малого бизнеса к электро- и инженерно-коммуникационным сетям;

- расширению доступа субъектов малого бизнеса к получению государственных заказов на поставку товаров и услуг.

Последующее усиление государственной политики в данном направлении предусмотрено Указом Президента Республики Узбекистан от 7.04.2014 г. № УП-4609 «О дополнительных мерах по дальнейшему совершенствованию инвестиционного климата и деловой среды в Республике Узбекистан», на основе которого утверждена Программа дополнительных мер по дальнейшему улучшению инвестиционного климата и деловой среды, повышению эффективности стимулирования развития предпринимательской деятельности в 2014–2015 гг.

Данная программа направлена на коренное улучшение деловой среды и снижение препятствий со стороны органов государственного и хозяйственного управления для ведения инвестиционной деятельности субъектами предпринимательства, в том числе и малого и частного бизнеса.

Так, с 1 июня 2014 г. *запрещается* применять к данным хозяйствующим субъектам меры ответственности за нарушение нормативно-правовых и иных актов государственного и хозяйственного управления, не опубликованных на их официальных веб-сайтах, а также нормативно-правовые акты, которые усложняют ведение предпринимательской деятельности, и возложение на данных субъектов новых юридических обязанностей.

Также указ Президента предусматривает продление до 1 января 2017 г. моратория на проведение налоговых проверок финансово-хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства, своевременно уплачивающих налоги и другие обязательные платежи, а также обеспечивающих устойчивые темпы роста и рентабельность производства (за исключением внеплановых проверок при ликвидации юридических лиц в рамках возбуж-

денных уголовных дел и связанных с использованием бюджетных и централизованных средств и ресурсов).

Кроме этого, указом установлен порядок приостановления операций по счетам хозяйствующих субъектов в коммерческих банках в случаях непредставления ими налоговой, финансовой отчетности и их отсутствия, которое может быть осуществлено по заявленному адресу органами государственной налоговой службы только по соответствующему решению суда. Также вновь созданные субъекты малого предпринимательства (за исключением организаций розничной торговли), начиная со второго квартала 2014 г., уплачивают ЕНП и ЕСП, исходя из фактически выполненных объемов работ, без учета установленных минимальных размеров указанных платежей, в течение 6 месяцев с утверждения акта приемки законченного строительством объекта, но не более одного года с даты их государственной регистрации.

Примечательно, что с 1 января 2015 г. субъектам малого предпринимательства разрешается представлять статистическую отчетность на годовой основе с ежеквартальным проведением органами статистики выборочных обследований по соответствующим направлениям и сферам деятельности. Кроме этого, увеличена с 1 июля 2014 г. предельная среднегодовая численность работников малых предприятий по отдельным трудоемким отраслям промышленности, что в дальнейшем будет способствовать созданию дополнительных рабочих мест в данной сфере экономики.

В части облегчения процедур, связанных с осуществлением субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства предпринимательской деятельности, а также совершенствования деловой среды и создания благоприятных условий для ведения бизнеса в стране Президентом Республики Узбекистан было принято Постановление от 15.04.2014 г. №ПП-2164 «О мерах по дальнейшему совершенствованию процедур, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности и предоставлением государственных услуг», в котором утверждены:

- перечень разрешительных процедур в сфере предпринимательской деятельности, отменяемых с 1 июня 2014 г.;
- перечень лицензируемых видов деятельности и документов разрешительного характера, отменяемых с 1 июня 2014 г. путем объединения;
- перечень лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур, по которым сокращаются сроки их оформления;
- перечень лицензируемых видов деятельности, по которым сокращаются размеры сборов при их оформлении;
- меры по сокращению и упрощению процедур при получении лицензий и документов разрешительного характера;
- перечень лицензируемых видов деятельности, по которым вводится оформление по принципу «одно окно»;
- перечень проектов по внедрению приоритетных интерактивных услуг для субъектов предпринимательства через Единый портал интерактивных государственных услуг.

Принятое постановление четко оговаривает все виды процедур и направлено на дальнейшее совершенствование и улучшение хозяйственной среды для субъектов предпринимательства, которое влияет на состояние нацио-

нальной экономики, соответственно на экономический рост и благосостояние населения страны.

Таким образом, в настоящее время продолжается процесс совершенствования нормативно-правовой базы функционирования малого бизнеса и частного предпринимательства с целью создания благоприятной деловой среды для осуществления хозяйственной деятельности субъектами данного сектора экономики. Все принимаемые нормативные акты, прежде всего, направлены на устранение препятствий для ведения бизнеса, ограничение вмешательства со стороны контролирующих органов в хозяйственную деятельность субъектов бизнеса, а также на стимулирование предпринимательской активности населения. Снижение налоговой нагрузки позволяет предпринимателю, с одной стороны, инвестировать дополнительные ресурсы в расширение бизнеса, а значит, создавать новые рабочие места, а с другой – влияет на рост благосостояния населения республики и формирование среднего класса в обществе, что важно для стабильного и устойчивого экономического роста страны.

Литература

1. Каримов И.А. Доклад Президента на торжественном собрании, посвященном 22-й годовщине принятия Конституции Республики Узбекистан // Народное слово. Ташкент, 2014. 6 дек.
2. Социально-экономическое положение Узбекистана за 2005 г.: стат. бюл. Госкомстата РУз. Ташкент, 2006.
3. Социально-экономическое положение Узбекистана за 2013 г.: стат. бюл. Госкомстата РУз. Ташкент, 2014.

Kurbanova D.M., PhD, Senior Researcher of Institute of Forecasting and Macroeconomic Research under the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan (Tashkent, Uzbekistan). E-mail:tumarisbegim@mail.ru

INSTITUTIONAL CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES AND PRIVATE ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN.

Keywords: small business, private entrepreneurship, legal and regulatory framework of small business, the tax burden.

This article examines trends improving the regulatory the legal field, creating the favourable institutional conditions for the development of small businesses and private entrepreneurship in the Republic of Uzbekistan, and its influence on the economic condition of the subjects of this sector of the economy, in particular tax burden on small business entities

References

1. Karimov I.A. Doklad Prezidenta na torzhestvennom sobranii, posvyashchennom 22-y godovshchine prinyatiya Konstitutsii Respubliki Uzbekistan (2014). <http://www.press-service.uz/ru/news/5049/>
2. Sotsial'no-ekonomicheskoe polozhenie Uzbekistana za 2005 [Stat. Byulleten' Goskomstata RUz]. Tashkent, 2006
3. Sotsial'no-ekonomicheskoe polozhenie Uzbekistana za 2013 [Stat. Byulleten' Goskomstata RUz]. Tashkent, 2014

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 330.101

DOI: 10.17223/19988648/34/23

Ю.Г. Швецов

ДУХОВНО-ПРАВСТВЕННАЯ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье излагается авторская концепция об абсолюте нравственных форматов бытия в Мироздании, степень витальности или латентности которых в астрально-ментальном пространстве нашей планеты коренным образом влияет на тип экзистенции общества и его материальной базы. Опровергается прочно укоренившееся в социуме представление о том, что экономика – это наука. Доказывается этическая ущербность теоретической платформы рыночного хозяйства, обосновывается необходимость переосмысления всех ее методологических принципов. Аргументируется, что метафизичность явлений, сопровождающих процесс материального производства, имеет под собой объективную основу и является необходимой составной частью экономики.

Ключевые слова: экономика, нравственность, экономическая теория, типы хозяйствования, материализм, человеческий фактор, метафизичность явлений, духовные ценности.

Окружающий людей Мир живет по объективным законам, в гармонии со всем существующим, что означает стремление каждой следующей по пути добра Сути к достижению душевного равновесия (раскрытие нравственных начал) и ее непрерывную эволюцию (реализация творческого потенциала). В противоположность гармонии хаос ассоциируется со злом (отрицание этики) и стагнацией в развитии (регрессом). Поэтому любые законы человеческого общежития, если они только не надуманны, закономерно действуют в унисон с Вселенскими, а значит, **обязательно** включают в себя нравственную компоненту.

Экономика и нравственность: что может быть между ними общего? Первое из этих двух понятий характеризует явление сугубо материальное: процесс товарно-денежного производства как результат взаимодействия хозяйствующих субъектов, выражающийся в объективных макро- и микроэкономических показателях эффективности их деятельности. Вторая дефиниция всеми традиционно связывается с духовной сферой жизни общества, с определенными этическими нормами поведения людей.

Итак, экономика – это вещественная основа существования индивидуумов, жестко-прагматическая сфера их деятельности, а нравственность есть продукт духовного совершенствования человека, относящийся к области сознания. Экономика – это базис, материальный фундамент декорума, а нравственность – суть надстройка, духовный его сегмент. Тем не менее, как это всегда и бывает в жизни, эти два понятия являются единством противоположно-

стей, не исключаящих, а, наоборот, дополняющих и развивающих одно другое.

Законы экономики не могут быть этически выхолощенными; они должны быть неразрывно связаны с внутренним миром личности и его духовно-нравственными ориентирами. Поэтому экономическая теория в нынешнем виде с ее всецелым неприятием последних изжила себя и нуждается не просто в ревизии отдельных элементов, а в *полном переосмыслении* всех методологических принципов.

Однако все имеющиеся в наличии учения – меркантилизм, физиократия, классицизм, неоклассицизм, марксизм, институционализм, кейнсианство, экономикс, маржинализм и пр. – сходны в главном: считают рынок непрременным и безальтернативным стержнем производственных отношений в обществе. Различия же в подходах к генезису и спектральному форматированию капитализма, как и в трактовке их отдельных нюансов, демонстрируемые различными научными школами, на этом фоне выглядят несущественными. Основной порок всех этих, без исключения, теоретических дискурсов заложен в сведении богатства и разнообразия субстанционального бытия человечества до уровня *примитивного материализма*.

Обратимся для примера к недавним публикациям в российских центральных журналах. Так, Б. Рахаев, М. Шомахова, Б. Бизенгин, рассматривая возможность разработки в России «собственного пути развития, отличного от того, которым идут другие страны», представили макет такого маршрута, который, увы, не отличается оригинальностью в сравнении с другими вследствие того, что «эта модель должна основываться – обязательно – на фундаментальных принципах рыночной экономики» [28].

Тривиален в своих рассуждениях и В. Кудров, заявляя, что «...есть немало людей и за рубежом, и в России, которые хотели бы объявить нынешний кризис на Западе крахом капитализма, однако этот кризис представляется мне стимулом и прологом к рациональному решению проблем развития». С пеной у рта отстаивая неприкосновенность рынка в качестве материального базиса общества, автор усматривает реальную угрозу для него только в том случае, если «экономическая наука в значительной мере может вновь стать пропагандистом примитивной модели государственного насилия над экономикой». А дальше повторяется все та же старая песня, привычно прославляющая систему товарно-денежного обращения и наделяющая ее сверхъестественными способностями: «Не хочу, чтобы читатель воспринял эти мои мысли как отрицание необходимости государственного регулирования. Но не оно является основой механизмов экономической жизни, а именно рынок... всё устанавливают рынок, рыночные механизмы» [17. С. 28, 30–31].

Позиция Ю. Князева и вовсе безапелляционна. «Рынок, – говорит он, – представляет собой бесценный социальный институт, призванный решать общественно важные задачи в экономике посредством саморегулирования». Мировые финансовые кризисы спровоцировали, по мнению автора, практика «непомерного использования кредитования для ускорения экономического роста», а также ошибочная финансовая стратегия, которая основывалась на «беспардонном игнорировании основополагающих закономерностей рыноч-

ной экономики, не признающей фиктивных ценностей и требующей вовремя от них избавляться, возвращаясь к системе реальных величин».

Сам же капиталистический способ производства исследователь сомнениям подвергать не решается, наивно полагая, что «этот очередной «провал рынка» можно предотвратить только сознательным регулированием со стороны государственных органов, опираясь на классические условия рыночного равновесия и экспертную оценку безопасности отступления от них с учетом современных плюралистических возможностей влияния на кредитно-денежную политику» [12]. Любопытно, занимая диаметрально противоположные позиции в отношении роли государства в экономике, ни В. Кудров (ярый «рыночник»), ни Ю. Князев (непримиримый «государственник») альтернативы товарно-денежному хозяйству все равно не видят.

В своем другом, более фундаментальном и основательном, произведении Ю. Князев подчеркивает, что «...актуализировался вопрос о социальной сущности капитализма, о его жизнеспособности, о совместимости этого общества с общечеловеческими идеалами справедливости... оживилась дискуссия о возможности превращения современного капитализма в более справедливое общество», в связи с чем со всей остротой встала проблема «идентификации типа общества, в которое перерастает современный капитализм...»

Задаваясь далее дилеммой соотношения справедливости и эффективности в материальном базисе общества, автор делает бесспорный вывод о том, что «стремление к экономической справедливости означает сначала бессознательную, а затем и осознанную тягу человека к равным возможностям занятия хозяйственной деятельностью и к такому присвоению ее результатов, которое бы не приводило к закреплению временного имущественного неравенства». Однако, и это печально, решение проблемы ученый видит не в отказе цивилизации от отжившей формы общественно-экономической формации, а лишь опять же в ее внутренней и внешней реставрации.

«Было бы неосмотрительно отрицать возможность дальнейшего продвижения капитализма к еще большей справедливости», – пишет он, настаивая на том, что «рынок как объективный социальный механизм саморегулирования производства, распределения и потребления товаров не может быть отменен без ущерба для нормального развития экономики». «Лечение» капитализма Ю. Князев предлагает осуществлять по рецептам государственного в него вмешательства, как будто терапевтическая сила воздействия последнего не доказывала, причем неоднократно, свою полную беспомощность и отсутствие всяческого гуманизма.

Автор ратует за «общество с социально регулируемой рыночной экономикой», которое позволяет «обеспечить рост благосостояния большинства населения». Вот то-то и оно, что только часть, пусть даже и большую из числа людей, но не *всех* удастся облагодетельствовать в рамках подобного строя, который к тому же, признает и сам Ю. Князев, «и в этой своей ипостаси... по-прежнему испытывает дефицит справедливости» [13].

«Наступает время проанализировать имеющиеся идеи и наполнить экономическую теорию новым содержанием», – интригующе начинает А. Орлов. Однако дальнейшая фабула статьи полностью рассеивает иллюзии относительно заявленной свежести мысли: она почти целиком посвящена опровер-

жению, выполненному, кстати, не совсем убедительно, метода К. Маркса по созданию стоимости на основе труда и рабочего времени, который сам по себе, конечно, всю теорию не охватывает, являясь лишь ее необходимой частью [25].

Т. Койчуев отмечает: «На постсоветском пространстве остро ощущается потребность в экономической науке, способной глубоко осмыслить сущность сложившейся постсоциалистической общественной системы, неадекватность этой системы потребностям общественного прогресса, провести взвешенную, но принципиальную переоценку унаследованных теоретических постулатов и нынешних моделей и ориентиров, разработать пути более успешного развития общества».

Размышляя о требованиях, предъявляемых к такому учению, автор подчеркивает, что существо его должны составлять «размышления действительно свободные, раскованные, дискуссионные. Они не замыкаются в кругу «вечных» положений одной школы, не находятся в плену чисто экономических подходов. Они наполнены философским смыслом...» Но сам автор, к сожалению, не выдвигает какой-либо стройной научной концепции, противостоящей имеющимся доктринам, ограничиваясь поверхностными пространственными рассуждениями о неэкономических резонах формирования материального базиса социума, а также о роли политической экономии в составе образовательных дисциплин [15].

Застой в теоретических изысканиях очевиден, и не случайно уже с 90-х гг. прошлого века прогрессивными учеными всего мира оживленно обсуждаются варианты будущей экономической модели декорума [9, 35, 39]. Крах рыночной экономики для них, в отличие от предыдущих авторов, – факт уже достаточно очевидный. Но вот что характерно. Большинство исследователей в качестве панацеи для выхода из кризиса рекомендуются исключительно превентивные меры, в числе которых ориентация на «перегруппировку сил» в системе мирового хозяйствования, сохранение в явном или неявном виде бинарного сценарного условия: лидеры – аутсайдеры, ставка на новые технологические принципы и совершенные способы экономической деятельности. Однако все предлагаемые новации, даже самые революционные из них, неизменно воспроизводят основополагающий порок рынка – культ материализма.

Так, Е. Балацкий посвящает своеобразный панегирик доктрине самоуничтожающейся системе хозяйствования, в соответствии с которой «необходим переход к глобально регулируемой и тотально планируемой экономике, в которой производство новых благ шло бы параллельно с уничтожением старых материальных ценностей». Эту реформу, однако, подразумевается осуществлять, сохраняя в неизменном виде институт частной собственности со всеми вытекающими из этого отрицательными последствиями, противодействующую направленность которых в конце концов признает и сам автор: «Принцип построения самоуничтожающейся экономики является ключом против кризисов, но он не дает автоматического решения этой вечной проблемы» [2].

П. Кохно, исследуя генезис современных типов хозяйствования, отмечает следующую тенденцию: «Превращение формирования сознания в наиболее выгодный бизнес изменяет сам характер человеческого развития. Если рань-

ше человечество изменяло окружающий мир, то теперь оно перешло к изменению самого себя». И далее: «...идет формирование собственности на знание и информацию, которые становятся нераздельно связаны с теми, кто их производит. Из сказанного следует, что в постиндустриальном обществе социально-классовые различия будут вызваны, прежде всего, различиями в уровне образования людей, а не их отношением к собственности на средства производства».

Резюмируя, ученый делает вывод о том, что «...путь к постиндустриальному обществу как относительно отдаленной цели, очевидно, должен пролегать через смешанную, социально ориентированную экономику, через комбинацию рыночных и нерыночных факторов, конкуренции и сотрудничества, эффективности и справедливости, частных и общих интересов, индивидуальности и коллективности, самоорганизации и организации – этих, хотя и противоречащих друг другу, но не взаимоисключающих сущностей» [16].

Но социально ориентированная экономика невозможна в условиях рынка, комбинация рыночных и нерыночных факторов всегда сводится к превалированию первых над вторыми, там, где есть конкуренция, напрочь отсутствует сотрудничество, и т.д. и т.п. Это не только противоречащие, но всегда и взаимоисключающие сущности, ибо все предыдущие попытки «очеловечения», которых в истории было великое множество, рыночная экономика неизменно либо игнорировала, либо отторгала.

Целый ряд известных зарубежных ученых, даже признавая важность этических начал для регулирования производственных процессов, все же сводили их значение к роли своеобразной примеси в растворе рыночной экономики.

А. Смит полагал, что отдельные индивиды, руководствуясь собственными эгоистическими интересами и пытаясь максимизировать свое личное богатство, направляются объективными законами рынка, под воздействием которых индивидуальные действия людей в конечном счете увеличивают общественное благо [33].

М. Вебер считал, что капитализм основан на важнейших положениях протестантской этики [5].

Г. Шмоллер настаивал на том, что именно государство в условиях рынка способно обеспечить реализацию принципа справедливости в обществе [41], а изучение экономики следует начинать с исследования базовых институтов, формирующих ценности и национальных дух, таких как семья, церковь, соседская община и т.п. [11. С 169].

Дж.М. Кейнс обосновывал, что компромисс экономической и нравственной сторон жизни есть приоритетная цель государственной политики [10].

К.Дж. Эрроу был убежден, что этические нормы общественного поведения способны компенсировать недостатки рынка [42].

Но реализовать в полной мере нравственные ценности в условиях капиталистического способа производства невозможно, это всегда будет некий суррогат этических начал, приправленных корыстолюбием. Большинство же апологетов рыночной экономики и вовсе отвергали эти начала, рассматривая их исключительно как несбыточную мечту, не имеющую никакой практической значимости. В унисон вторят им и современные российские экономи-

сты. Так, А. Любинин безапелляционно заявляет: «Утопизм представителей домарковского социализма не имел земных корней и опирался на моральные императивы свободы, равенства и справедливости» [22. С. 37].

Попытка приблизить прагматизм рыночной экономики к религиозным идеалам была предпринята авторами *тоухидной* ее *модели*, в частности А. Банисадром [3]. В соответствии с последней «экономика – это одно из средств сближения с Аллахом, механизм реализации религиозной морали, а не инструмент удовлетворения потребностей человека... Последовательное применение подобных положений на практике открывает путь к отрицанию современных товарно-денежных отношений.

В качестве модели в тоухидной экономике Банисадра выступает идеальное исламское общество, где каждый является собственником средств производства. При этом собственность на последние ограничивается пределами трудовых возможностей каждого человека, а не капитала. Высокий доход, полученный без приложения дополнительного личного труда, неправомерен... Автор видит образцовое исламское общество как мир, где господствует изобилие и отсутствуют государственные границы и где главной ценностью провозглашается знание.

Теоретическая платформа тоухидной экономики в целом выглядит довольно привлекательно. Однако более детальное знакомство с ней обнаруживает наличие существенных изъянов, которые автоматически переводят заявленные цели в разряд декларативных. Прежде всего, и это главное, реализацию искомой модели предлагается осуществлять в условиях незыблемости рынка, т.е. путем совмещения несовместимого. Кроме того, данная теория не признает связь частной собственности с товарно-денежным характером производства, основывается на непрременной автаркии исламского государства (противопоставлении его остальному миру), проблему эксплуатации труда сводит к несовершенному механизму использования прибавочного продукта и прибавочной стоимости и пр. Концепция тоухидной экономики вводит ее поклонников в заблуждение, ибо обозначенные ею благие цели, подчиненные нравственному императиву, недостижимы предлагаемыми методами, позаимствованными из арсенала отрицаемого на словах капиталистического способа производства.

В ряду критиков рыночной экономики и порождаемого ею общества потребления особое место отводится *религиозным* деятелям. Однако все их призывы к нравственному совершенствованию, верные в своей основе, тем не менее объективно не могут быть канонизированы в реалиях товарно-денежных отношений. Принципиальная ошибка богословов все того же свойства: в попытке истолковать суть справедливого экономического строя категориями рыночного хозяйствования. Конкретным подтверждением сказанному является разработанный православными священниками перечень нравственных устоев экономической деятельности [32], представляющий собой на самом деле типичную эклектику благих, верных в своей основе, пожеланий, но ошибочных толкований механизма их реализации на практике.

Из них выделяются следующие:

– «идеальная модель хозяйствования не существует сейчас, но к ее воплощению можно и должно стремиться в повседневности»;

– необходимо создавать такой экономический уклад, который поможет гармонично реализовывать как духовные устремления, так и материальные интересы личности и общества;

– культ богатства и нравственность в человеке несовместимы;

– честное хозяйствование исключает обогащение во вред обществу;

– общество не должно делиться на сверхбогатых и сверхбедных;

– состояние экономики напрямую зависит от духовного, нравственного состояния личности».

Остановимся более подробно на тех декларируемых принципах (всего их двенадцать), которые, на мой взгляд, изощренно-искаженно интерпретируют основные устои справедливого социума вообще и его экономической модели в частности.

1. «Исторически российская духовно-нравственная традиция по преимуществу склонялась к приоритету духовного над материальным, к идеалу самоотвержения личности ради блага народа».

Превосходство духовного над материальным никоим образом не может сводиться к самопожертвованию личности ради нередко эфемерных и во многом абстрактных общественных благ. Каждый индивид – непреходящая ценность в Мире, истинное благополучие недостижимо за счет страданий, причиняемых социумом даже отдельно взятому человеку. Не случайно далее по тексту говорится о том, что «...крайности такого выбора приводили к страшным трагедиям».

2. «Для нравственного человека собственность есть не только средство извлечения выгоды, но и средство служения идеалам добра и справедливости».

Для альтруиста собственность никогда не является самоцелью, и уж тем более он не будет ее использовать для барышничества; кроме того, последнее – атрибут рыночной экономики в ее чистом виде.

3. «Деньги – лишь средство для достижения поставленной цели».

И это заявление соответствует реалиям исключительно капитализма, вне которого деньгам отводится весьма скромная роль средства обращения.

4. «Важнейшая функция государства заключается в эффективном контроле над соблюдением договоренностей».

Основной предпосылкой проведения любого мониторинга является подозрение контролирующего лица о возможном наличии в действиях контролируемого субъекта личной корысти в совершаемых действиях. Благодатная почва для нее исчезает вместе с ликвидацией товарно-денежных отношений, а значит, и надобность в бессмысленной, громоздкой и неуклюжей процедуре мониторинга автоматически отпадает сама собой.

5. «...В России главный лозунг делового сословия звучал так: «Прибыль превыше всего, но честь превыше прибыли».

Основной закон существования рыночной экономики – извлечение прибыли любой ценой, в том числе за счет эксплуатации наемного труда, спекулятивных операций, ростовщичества. Это – норма, аксиома бизнеса, накладывающая при занятии им вето на любые попытки проявления сентиментальности. Поэтому вышеприведенная фраза звучит красиво, но не более того.

6. «Капитал материальный и финансовый сегодня невозможно ни создать, ни удержать без капитала интеллектуального – добровольного приложения человеком своих способностей, умений и знаний».

Именно так. Но слово «добровольный» здесь вряд ли уместно, ибо стремление к большей выгоде всегда предполагает «выжимание» максимума из человеческого ресурса; кроме того, интеллект наемного работника, даже самого квалифицированного, используется крайне однобоко – только в корпоративных интересах, находящихся в постоянно воспроизводимом рынке противоречия с потребностями всестороннего развития личности.

7. «Политическая власть и власть экономическая должны быть разделены. Участие бизнеса в политике, его воздействие на общественное мнение может быть только прозрачным и открытым».

Чистейшей воды утопия. Корысть – вот главный мотив как политической, так и экономической деятельности человека в условиях капитализма. Это побуждение всегда внутри, оно не выставляется на всеобщее обозрение, а тщательно конспирируется. Многолетняя история общества потребления практически не знает примеров открытости власти и бизнеса.

8. «В экономике нет места коррупционерам и другим преступникам».

Рыночная экономика ориентирована на низшую природу человека, его низменные наклонности, поэтому финансовые злоупотребления и уголовные преступления – ее неизменные спутники на протяжении всей летописи этой системы хозяйствования.

9. «Отстаивание бизнесом своих интересов перед властью должно быть законным и открытым для общественного контроля».

Законные способы ведения предпринимательской деятельности свойственны исключительно малому бизнесу, его олигархический антипод стремится к сверхприбыли, которая недостижима легитимными методами хозяйствования.

10. «Соккрытие доходов, незаконный увод капиталов за рубеж равнозначны обкрадыванию своих соотечественников».

Верно, но это тоже реалии рынка, которые неустранимы в рамках этой модели экономической деятельности.

11. «Конкуренция – один из двигателей экономики. Конкуренция является достойной и нравственно оправданной, если не разрушает деловые отношения».

Конкуренция не может быть этичной, она есть борьба корыстных людей за материальные блага, в процессе которой, как показывают вековые традиции, стороны не гнушаются радикально недобросовестными средствами.

12. «Приватизация – не самоцель. Нравственно оправдана законная передача общественной собственности в частные руки».

Общественная собственность – это достояние всего человечества. Передача ее под частную юрисдикцию означает заведомо необъективное предпочтение одних лиц в ущерб другим, создает условия для материальной разностатусности первых и вторых, которая неизбежно принимает гипертрофированные формы в декоруме потребления.

Все-таки нельзя запрыгать в одной упряжке «коня и трепетную лань». Призывы церкви к гуманизации человеческих отношений рынок попросту не

слышит, методично и целенаправленно сортируя людское сообщество по уровню благосостояния его индивидов. Но если попытки объединения нравственности и экономики, этики и вещизма тщетны, а сам капитализм уже близок к пределу своего существования, остается только один путь развития человеческой цивилизации – *сознательного отказа* от рыночной экономики в качестве материальной базы социума.

Этот вывод выдвигает необходимость формализации основных параметров ее возможного правопреемника, в связи с чем нельзя не сказать несколько слов о модели экономики, которая, во-первых, является своеобразным антиподом нынешнему рынку, а во-вторых, по ряду своих универсалий наиболее полно соответствует справедливому типу производственных отношений.

Речь идет о *социалистической системе хозяйствования*, где впервые на практике было реализовано намерение поставить во главу угла воспроизводство человеческой личности. К сожалению, эта попытка потерпела неудачу и прежде всего по причине непродуманности и непоследовательности проводимой в социуме экономической политики.

С одной стороны, в СССР сложилась стройная и эффективная система бесплатного образования и здравоохранения, социальной поддержки населения, был создан действенный механизм формирования общественных фондов потребления, задействована мощная индустрия реализации творческого потенциала людей и пр.

С другой стороны, продолжилась порочная практика отношения к человеку как к ресурсу национальной экономики, который нещадно эксплуатировался в целях достижения мифических «державных интересов», т.е. все происходило по принципу: не государство для человека, а, наоборот, индивид для метрополии. Были, естественно, и другие крупные просчеты в организации социалистической системы хозяйствования, но вышеотмеченный являлся определяющим, и именно он не позволил реализовать верную в своей основе идею нерыночного подхода к формированию материального каркаса декорума.

Соглашусь с А.Г. Глинчиковой в том, что «...«реальный социализм» рухнул не потому, что общественного интереса как ценности было слишком много, а потому, что революционный запал общественного творчества раннего этапа был почти совершенно вытеснен и искусственно ограничен чисто частным интересом и дискредитирован в ходе последовательного отчуждения граждан от самодеятельного участия в экономической и политической жизни общества. Узурпация государством общественной составляющей индивидуальной активности людей под лозунгами «общественной собственности» привела, с одной стороны, к соединению в сознании людей принципа «общественной ценности» и «общественной собственности». А с другой – к заблуждению относительно главной причины заболевания системы – о якобы «недостаточном уважении к частному интересу». В то время как это «уважение» на социальном уровне было фактически гипертрофировано, без компенсации реальным уважением к интересу общественному» [7. С. 6–7].

В мировом научном, да и не только научном, сообществе отношение к Октябрьской революции крайне противоречивое в диапазоне от злобно-негативного до восторженно-позитивного. К числу последних, несомненно,

относится и известное произведение М. Лифшица, которое представляет собой своеобразный гимн социализму, изложенный в литературной форме. Этот дифирамбический трактат, написанный очень эмоционально, даже патетически, изобилует, однако, серьезными методологическими погрешностями. Остановимся только на главных.

Во-первых, автором тенденциозно навязывается как абсолют изобретенная им особая форма нравственности – революционная, которая «не нуждается в санкции божества – ни церковного, ни придуманного какой-нибудь социалистической сектой для «религии человека»... Полвека спустя после Октябрьской революции можно сказать, что человечество не нашло другого выхода и другой нравственной силы, которая ставила бы вопрос об оправдании человеческой жизни с такой неотразимой честностью, как трезвая, лишенная всякой позы революционная нравственность Ленина».

У нравственности отсутствуют разновидности, она либо есть, либо ее нет; но когда она есть, то отделить ее от Божественности нельзя, она всегда сливается с ней. У М. Лифшица же они противопоставляются друг другу: «Ленин был сторонником материалистической философии и в царство божие не верил».

Во-вторых, «материалистическая» нравственность автора вполне лояльно относится к Злу, ибо «при известных обстоятельствах насилие есть неизбежная, хотя и тяжкая необходимость». Что-то знакомое, не правда ли? Ба, да ведь это же реваншизм И.А. Ильина [8], только вывернутый наизнанку: если философ русский оправдывал зверства Белой гвардии, то советский – Красной армии.

Насадить добро *внешним принуждением* к нему невозможно, оно кропотливо культивируется самим человеком посредством его доброй воли. Можно только посеять росток добра в душу индивида, но превратить это зерно в могучее дерево всепоглощающего света божественной любви – задача самой личности. Подлинные свобода и братство людей достигаются не скороспелыми восстаниями и революциями, демоническими силами борьбы, несущими лишь зло и хаос, а повседневной эволюцией, самосовершенствованием духа и души каждого представителя homo sapiens. Общество, создающее для этого подходящие условия, есть единственно прогрессивное и нравственно зрелое.

В революциях же участвуют слишком *разные* по эволюционному развитию люди, проявляющемся прежде всего в неодинаковом толковании нравственных ценностей и отношении к ним. Поэтому объединяющий личности на борьбу душевный порыв и энтузиазм *всегда* краткосрочны, и после неминуемого их исхода неизбежно начинают проявляться расхождения индивидов во взглядах. После победы ее эйфория быстро рассеивается, эмоциональный подъем единения иссякает, уступая место спаду, будням повседневного реализма. Начинается размежевание: лидеры отделяются от рядовых участников; первые занимают командные высоты власти или близко к ним, дающие возможность не ощущать дефицита материальных благ, а вторые озабочиваются изысканием путей их обретения, довольствуясь плодами моральной удовлетворенности общего успеха. Статус-кво верхи-низы закономерно восстанавливается.

Посему утверждать, что «Октябрьская революция поставила человеческую проблему, которую отвлеченно решали все нравственные системы мира, на реальную историческую почву» [19], явно преждевременно. Более правомерно все-таки определить значение революции 1917 г. и последовавшего затем периода социалистического строительства как первую попытку реализовать возможность сплоченности людей на этической основе, хотя и не достигшей поставленной цели, но указавшей на вероятность ее обретения в будущем.

Противоположную точку зрения, резко негативно оценивающую период социализма, высказывает В. Кудров, заявляя, в частности, что «марксизм был не столько догматической наукой (а потому не вполне научной), сколько идеологией революции против капиталистического строя... Объективной целью... развития Маркс и Энгельс полагали построение коммунизма, обозначенного лишь примитивной пропагандистской формулой и являющегося, совершенно очевидно, утопией». Это действительно так, но в последнюю марксизм превратился благодаря агрессивно-материалистическому запалу своего учения, самодовольно считавшего химерой этические аспекты бытия человека, с головой погрузив его в болото прагматизма и бездуховности и лишив того главного, для чего Суть и воплощается на Земле. Свободы и справедливости в социуме безнравственными средствами достичь невозможно.

Этот же вывод напрашивается и при подведении итогов существования в СССР социалистического общества. Большим заблуждением следует считать авторский тезис о том, что «социализм, несмотря на целый ряд позитивных сдвигов в экономике, образовании народа, отчасти и в культуре (несмотря на ее полную закабаленность ложной идеологией), явил собой исторический тупик...» [17. С. 26, 27]. Социализм впервые явил миру *пример духовного единения* не семьи, рода или группы людей, но *целого народа* на пути к реализации великой нравственной идеи, посрамления прагматизма этикой, продемонстрировал как возможность, а не тщету, воплощения многовековых грез человечества о торжестве добра в бытии. Эта идея жива и поныне, и она все настойчивее стучится в будущее – вот в чем, на мой взгляд, кроется историческая оценка этого строя.

А. Любинин осуществил сравнительный анализ двух основополагающих направлений, безраздельно властвующих в поле современной экономической теории, *двух политэкономий*: неоклассической (буржуазной), или экономикс, и марксистской. Работа автора очень объемная, он скрупулезно «сканирует» достоинства и недостатки обеих школ научной мысли, отстаивает их фундаментальность, защищая от притязаний на роль «науки наук» со стороны новейших парадигм знания – национальной экономики и политической экономии особенного. Но нам интересен не столько спор о том, какая из перечисленных концепций более выигрышна и почему, сколько вопрос об их принципиальных расхождениях в отношении к главному участнику производственного процесса – человеку. Таковых, однако, не обнаруживается.

В основу марксистской политэкономии, указывает А. Любинин, положены две основные чтойности. Во-первых, «материалистическое понимание истории», из которого следует, что люди творят историю согласно объектив-

ным законам развития общества, зависящим в конечном счете от экономической основы. Тем самым из исторического процесса удаляется не только «абсолют» («Бог»), но и отдельно взятый субъект, в соответствии с чем автор «Капитала» и мог охарактеризовать цель своего сочинения как «открытие экономического закона движения современного общества».

Поразительное в своей циничности допущение: если Бог есть, как можно в исследовании сущего от него абстрагироваться? С другой стороны, пренебрежение потребностями конкретного субъекта превращает разрабатываемую теорию в безнравственную. Итак, безбожие и безнравственность такой политэкономии дают А. Любинину все основания, чтобы заключить: «Материализм Маркса в данном случае – строгая позиция ученого по отношению к реальности изучаемого предмета». Каково!

«Во-вторых, – пишет далее автор, – параллельная марксова акцентировка другой, противоположной, стороны общественного бытия, связанной с активностью отдельно взятого субъекта, преследующего свои особые цели и по-своему относящегося к окружающей среде, вырабатывающего свои представления о жизни и собственном месте в ней, проявляющего свое деятельное отношение к социальным процессам. Речь идет об области массового обыденного сознания, которым люди руководствуются в повседневном поведении, о стихийно складывающихся способах психологического и эмоционального приспособления к окружающей социальной, в том числе социально-экономической, действительности». Но и здесь нет полноценного учета личностных качеств человека, ведь нельзя же всерьез о нем говорить, апеллируя к стихийности явлений и к необходимости не преобразования действительности, а лишь о приспособлении к ней.

Схожее отношение к человеку как фактору производства прослеживается и у экономикс. Ее авторы стремятся «исходить в экономическом анализе из таких причин, которые имели видимые основания в природе... и исключить все то, что зависит от мнения и желания людей...» Правда, к предмету экономической науки А. Маршалл, например, относит «...побудительные мотивы, которые наиболее сильно и наиболее устойчиво воздействуют на поведение человека в хозяйственной сфере его жизни», а экономическая наука «имеет дело с постоянно меняющимися, очень тонкими свойствами человеческой природы» и «занимается главным образом теми желаниями, устремлениями и иными склонностями человеческой природы, внешние проявления которых принимают форму стимулов к действию...»

«В итоге оказывается, – заключает А. Любинин, – что «экономикс» – политэкономия субъекта, его психофизиологических проявлений в процессе хозяйственной деятельности... Причем объяснения, которые предлагает эта политэкономия, отражают уже не объективные причины и свойства: они суммируют субъективные мнения, в том числе иллюзии, трактуя их в качестве реальных фактов» [21].

Следует признать, что доктрина «экономикс» мало чем отличается от марксистской политэкономии: все та же анархия рынка, к которой личность вынуждена постоянно приравниваться в форме рационального выбора, о механизме которого исписаны тонны литературы. Неоклассическая экономическая теория столь же этически непривлекательна, как и ее основной оппо-

нент, и это хорошо видно из высказывания одного из представителей экономикс, Ф.А. Хайека: «Я не считаю, что получившее широкое хождение понятие «социальной справедливости» описывает какое-то возможное положение дел или хотя бы вообще имеет смысл» [40. С. 17].

Современная экономика, которой с незапамятных времен уготована участь кальки, фиксирующей перемещение вещественного богатства в сообщающихся сосудах социума, опутанного сетями рынка, загнанного им в тупик, превратилась в настоящий театр абсурда. Так, нобелевский лауреат Роберт Лукас, нисколько не стесняясь своей позиции, прямо заявляет о цели, которую он преследует в своих исследованиях: «создание механического искусственного мира, населенного взаимодействующими между собой роботами, которых обычно изучает экономикс». Экономическая же теория, по его мнению, это лишь то, что «можно поместить в компьютер и прогнать на нем» [43. Р. 5]. Поэтому тысячу раз прав Дж. Кэй, выносящий убийственный вердикт: «Современный экономикс – это клинический врач без пациентов, инженер без проектов. И поскольку такие экономиксы не занимаются проблемами, стоящими перед реальными компаниями или семьями, клиенты к ним и не приходят» [18. С. 9].

Ортодоксальная неуступчивость теоретиков рыночной экономики насущной необходимости ниспровержения ее догматов, непоследовательность современного богословия в трактовке справедливого экономического базиса бытия и несостоятельность концепции приверженцев социалистической системы хозяйствования, лишь на словах провозглашавших идеалы равенства и братства, обуславливают явственно проявляющееся *бессилие современной экономической теории* дать импульс дальнейшему совершенствованию общества в рамках существующих производственных отношений.

Симптоматичным представляется современное ее содержание об особенностях проявления и *роли личностного фактора* в сфере материального производства. В статье с характерным названием «Новая модель человека для экономической науки» М. Сторчевой отмечает, что «сначала экономиксы рассматривали все культурные и психологические факторы как «шум», который искажает, но не опровергает действие рационального выбора. А области, где «шум» достигал критического значения (например, дружба или политика), были объявлены «неэкономическим поведением».

Далее автор приводит развернутую аргументацию собственного видения этой проблемы, в соответствии с которым «принципиальным отличием новой модели рационального выбора является главная цель деятельности человека. Если в традиционной модели этой целью была максимизация полезности, то в новой модели максимизация представляет собой в лучшем случае одну из подзадач, а единственная конечная цель деятельности – выживание (? – Ю.Ш.). Соответственно все, что увеличивает шансы на выживание, считается в новой модели рациональным выбором, и наоборот».

Итак, выживание провозглашается главной целью человеческого существования. Именно ей, по мнению автора, подчинены все три уровня принятия решений – биологические инстинкты, культура и интеллект. Здесь прослеживается очень интересная тенденция изменения взглядов рыночной политической экономии на метафизические характеристики человеческих взаимоот-

ношений: от их полного отрицания хозяйственным механизмом («шум») до попытки прикладного использования и подчинения идеологии прагматизма.

Последнее предлагается реализовать путем приведения в действие целого ряда конкретных генетических и культурных программ, содержание которых весьма показательно. Трудно привести более наглядный пример степени цинизма современной «науки». Моделирование человеческой личности автором рекомендуется осуществлять с одной-единственной целью: полного истребления в ней потребности следования этическим предпочтениям. Проследим внимательно, какова выбираемая техника ее достижения.

Честность: потребность в ее программировании появляется в случае, «если разум человека ограничен и он либо совсем не способен увидеть рациональных выгод честности, либо эгоистический инстинкт получения краткосрочной выгоды перевешивает и вытесняет любые мысли о потенциальных выигрышах и потерях в будущем».

Любовь: «интеллект эгоистичного человека может решить минимизировать число детей, поскольку это уменьшает уровень потребления самого человека... С другой стороны, для эффективной конкуренции в современном обществе в детей необходимо вкладывать много ресурсов, и увеличение числа детей приводит к ослаблению конкурентных возможностей каждого из них».

Дружба: «способность получать удовольствие от дружбы относится к генетической программе, которая заставляет «неразумного» человека дружить с другими людьми, чтобы в нужный момент воспользоваться их ресурсами... В современном государстве, где хорошо налажена служба социальной помощи, а основные риски потерять источники средств к существованию застрахованы в страховых компаниях, необходимость искать поддержки у друзей отпадает. Следовательно, в таком обществе можно ожидать размывания культурных норм, поддерживающих дружбу между людьми».

Альтруизм: «в большом обществе вероятность повторной встречи с чужим человеком незначительна, что подрывает действие механизма взаимности... Следовательно, с увеличением размеров общества можно наблюдать снижение готовности помогать чужим людям... Еще одно объяснение альтруизма по отношению к чужим людям заключается в том, что, помогая нуждающимся, человек демонстрирует свое превосходство, свой более высокий статус... В данной модели альтруист демонстрирует всему сообществу свое благородное поведение, завоевывает всеобщее доверие и затем получает вознаграждение в виде дополнительных контрактов со стороны общества».

Патриотизм: «психологическую способность человека к патриотическим чувствам могут использовать компании для формирования лояльности своих работников, так как это отличное средство против оппортунистического поведения последних. Таким образом, генетическая способность человека к патриотическим чувствам может быть перепрограммирована культурой для повышения эффективности современной экономики».

Чувство прекрасного: «какова связь между умением ощущать прекрасное и экономическим благосостоянием? Конечно, удовольствие от созерцания прекрасного увеличивает полезность человека и благосостояние, но если она не работает на задачу выживания, это противоречит эволюционной логике...

Чувство прекрасного позволяет человеку действовать более экономно, так как «прекрасным» человек называет то, что одновременно экономично по ресурсам и работоспособно технически».

Счастье: «в обществе, ориентированном на материальное благосостояние, «успешностью» будет считаться достижение сравнительно высокого уровня богатства. Соответственно люди «счастливы», когда им удастся получить доход или приобрести богатство большее, чем у других. Логично предположить, что такое общество будет развиваться быстрее и эффективнее в материальном смысле, чем общество, в котором понятие успешности связано с внутренним миром человека или какими-то другими смыслами» [36].

Конечно же, не примитивное выживание определяет целевые установки человека, а его непрерывное эволюционирование в стремлении приблизиться к Божественности. Поэтому сведение высоких нравственных качеств до утилитарных материальных потребностей – это не что иное, как извращенная логика общества, где авторитет потребления устойчиво непоколебим.

В некоторых исследованиях всерьез задаются вопросами о том, «можно ли заменить ВВП на ВВС (валовое внутреннее счастье)», а также как «максимизировать счастье страны»; имеются работы, где «предпринимается попытка понять факторы счастья», описать «корреляты счастья», «измерить гедонистический индекс «национального счастья», «отыскать детерминанты удовлетворенности», «выделить эгоистическую составляющую предпочтений», «обосновать метрику возможностей» и пр. [38].

Честность не измеряется выгодой, любовь не сводится к биологическим инстинктам, дружба не имеет ничего общего с эгоизмом, альтруизм не подразумевает никакого вознаграждения, патриотизм связан с естественным желанием помогать чужим людям, чувство прекрасного появляется от стремления к гармонии, а счастье – это состояние души, осознающей свое высокое предопределение.

Остановимся на материалах еще одной статьи с не менее впечатляющим названием «Экономическая теория *счастья* (выделено мной. – Ю.Ш.) как направление научных исследований». Последняя «рассматривает, какие экономические факторы и в какой степени определяют человеческое счастье, как счастье человека зависит от уровня экономического развития страны, какие экономические параметры отражают «уровень счастья» общества в целом, как ощущение человеком собственного счастья влияет на результативность его экономической деятельности, какова мера ответственности за счастье самой личности и государства».

Какие же основные причины, по мнению автора, содействуют человеческому счастью? О. Антипина подразделяет их на две группы: экономические и неэкономические. К первой из них причислены «степень экономического развития страны в целом (в том числе доступность и качество медицинских, образовательных, страховых, рекреационных услуг), наличие или отсутствие работы (или источника дохода), размер индивидуального дохода, уровень среднедушевого дохода (в стране, среди членов профессионального сообщества, социальной группы), показатели инфляции и безработицы, а также колебания деловой активности в стране и в мире».

Вторую группу составляют «формальные признаки (возраст, пол, раса), индивидуальные качества личности (определяющие ее, к примеру, как экстраверта или интроверта, оптимиста или пессимиста), социальный статус (образование, профессия, семейное положение), способ проводить время (общение с близкими и друзьями, занятия спортом или хобби, участие в жизни общества, волонтерская деятельность, соблюдение религиозных обрядов, отдых), жизненные условия (климат и состояние окружающей среды, социальное расслоение, правопорядок и т.п.)».

Нетрудно заметить, что все перечисленные факторы обеих групп объединяет одно – они служат отражением сугубо материалистического восприятия действительности, потребительско-эгоистического образа жизни, в котором счастье связывается исключительно с возможностями получения телесно-чувственных удовольствий, с орбиты которого полностью выведены духовные устремления и душевные переживания.

Поэтому полученные результаты исследований оказались ожидаемо невнятными и противоречивыми:

– «уровень счастья американских и европейских женщин... снижается и приближается к «мужским» показателям», что «выглядит нелогично на фоне улучшения условий жизни и труда женской части населения развитых стран»;

– «более высокий уровень образования повышает степень удовлетворенности профессиональной деятельностью, но не всегда повышает уровень счастья»;

– «в России и в постсоциалистических странах Восточной Европы... повышение экономического уровня не привело к росту удовлетворенностью жизнью»;

– «если индивидуальный доход растет, а доход других – нет, то уровень счастья человека повышается; если же индивидуальный доход растет наряду с доходами других, то уровень счастья человека не изменяется».

Ненаучность утилитарного подхода к оценке нравственных категорий проявилась в сделанных выводах в явно показательной форме, что можно было бы даже поставить в заслугу исследователям, не преследуй они иной цели. Только для не уяснившего невозможность внеэтического способа познания душевно-духовных ипостасей не покажется полным бредом заявление о том, что «данные медицинских исследований могут дать довольно точное представление об уровне счастья людей» [1].

Дальнейшее развитие теория индивидуального рационального выбора получила у И. Розмаинского. Ее содержание излагается столь же однобоко, только здесь оно уже дополняется анализом сущности «капитала здоровья», выполненным с той же гипертрофированностью, что и при исследовании других качеств человеческой личности: «...запас... здоровья определяет суммарное количество времени, которое он (человек. – Ю.Ш.) сможет потратить, зарабатывая деньги и производя товары»; «по сути, закономерности управления инвестициями в капитал здоровья ничем не отличаются от закономерностей инвестирования в физический капитал» [30].

Вообще отношение к человеку в экономической теории – неизменно сугубо тактильное, его ценность она низводит в основном до носителя рабочей силы и потребителя материальных благ:

«Понятие «человеческий капитал» должно определять меру воплощения в человеке способности приносить доход» [37. С. 303].

«Человеческий капитал таковым является только тогда, когда инвестиции в человека обеспечивают реализацию конкретного экономического интереса» [4. С. 15].

«Понятие «человеческий потенциал» включает в себя оба... аспекта (человека, как потребляемого ресурса, и человека, как потребляющего ресурса)» [4. С. 20; 24].

Разумность бытия современного субъекта общества потребления, таким образом, оценивается исподволь исключительно материалистическими категориями его жизненных предпочтений. «Что касается рациональности современного Homo economicus, обособившейся от своего этического начала, то ей в высшей степени свойственны утилитарные представления о нравственном поведении: оно обладает ценностью в той мере, в какой приносит экономическую выгоду. Честность и умеренность являются добродетелями в том смысле, что выступают гарантами кредитоспособности и финансовой состоятельности индивида» [34. С. 56].

Завершает рассмотрение этого вопроса предельно лаконичное по форме и неприкрыто прагматичное по содержанию высказывание Р.Г. Малахова: «...в экономике под концепцией рациональности предполагается... максимизация полезности или прибыли» [23].

Более глубоко и всесторонне рассматривается в экономической литературе другая метафизическая категория, – *доверие*. Ф. Власов и Е. Колотовкина, отмечая, что «доверия добиваются и люди, далеко не безупречные в нравственном отношении, осознанно ориентированные лишь на получение личной выгоды» и что «доверие не обязательно сопряжено с уверенностью в добросовестности партнера», констатируют: «первичным импульсом доверия во многих случаях являются не симпатия или антипатия к партнеру, а ожидаемые выгоды от сотрудничества»; «в условиях развитого рынка именно доверие к деньгам делает излишним личное доверие».

Снова налицо попытка, уже других аналитиков, отыскать денежный эквивалент для этической категории. Но, к их чести, исследование далее расширяет свои границы, в его орбиту включаются проблемы, которые рынок решить не в состоянии традиционными для него способами.

Анализируя виды доверия в экономике, авторы обращают внимание на субъект, не вовлеченный в процесс накопления капитала, – население: «Доверие населения к бизнесу зависит не только от структуры и уровня занятости, доходов и потребления, но и от того, насколько деятельность предпринимательских структур отвечает интересам общества... Доверие населения к государству определяется мерой согласия с политической линией власти, представлениями о справедливости принимаемых властью законов, объективностью и непредвзятостью чиновников, качеством предоставляемых государством услуг».

Оказывается, что помощь именно такого абстрактного для мира физического индикатора, как доверие, является наиболее действенной, позволяющей с высокой степенью достоверности проанализировать эффективность деятельности основных субъектов рыночной экономики – государства и бизнеса. Развивая далее свою мысль, ученые выдвигают трансцендентность в качестве основного критерия аллокации экономического пространства, настаивая на том, что этические принципы, к которым они относят и общественную мораль, являются одним из «основных элементов институциональной среды, в которой действуют экономические агенты и которые непосредственно формируют их ожидания. Неформальные нормы довольно устойчивы и не подвержены быстрому изменению».

Именно поэтому «законы, например, и другие нормативные акты успешнее работают при условии, если соответствуют понятиям о справедливости, привычкам и традициям, укоренившимся в обществе. Если же этого нет, тогда нарушения закона могут стать массовыми, что будет означать его фактическое неисполнение, либо это исполнение наполнится несвойственным законом содержанием». Свои теоретические выкладки авторы подтверждают итогами внедрения в стране страховой медицины, накопительной пенсионной системы, реформирования ЖКХ и российского образования. Добавим от себя: это касается судьбы абсолютно всех других преобразований в социально-экономической жизни общества.

Подчеркивая далее, что «подмена множества социальных и духовных ценностей утилитарными ценностями наживы и потребления» стала уже весьма заурядным явлением, Ф. Власов и Е. Колотовкина делают вывод, который я целиком и полностью разделяю: «Здоровое общество отличается от больного как раз тем, что, наряду с ценностями накопления материальных благ, бытового комфорта и потребления, существуют иные ценности, связанные с гражданской ответственностью, солидарностью, состраданием и сочувствием, необходимостью помогать слабым, заботиться о будущих поколениях наших сограждан. Когда же... на первый план выступает погоня за материальным богатством, тогда... цели деформируются, что самым негативным образом отражается на всем обществе. К сожалению, именно такая подмена и характерна для современной России» [6].

Подобное отношение к роли *душевных качеств* как к факторам, активно формирующим сферу материального производства общества, встречается в экономической литературе крайне редко. Как правило, если в своих исследованиях авторы и затрагивают эту тему, то стоят при этом на традиционных вульгарно-детерминистских позициях. Так, Д. Петросян и Н. Фаткина, ставя задачу сформулировать этические принципы социально-экономической политики государства, тоже, как и предыдущие исследователи, обращают внимание на «целесообразность равноправного сочетания формальных правовых и неформальных этических норм при регулировании поведения экономических агентов».

Обеспечения такого сочетания авторы предлагают достигнуть путем соблюдения требования «этичности коммуникаций». Но каким образом можно этого добиться, если эти агенты, как, противореча самим себе, заявляют ученые, «руководствуются собственными экономическими... нравственно-

этическими и иными критериями)? Последние не могут быть у каждого свои, они всеобщие, индивидуальными являются поступки, им соответствующие или их отторгающие. Коммуникации же экономических агентов преследуют только одну цель – получение прибыли, которая никак не связана с нравственными институциями.

Абсурдным представляется и выдвигаемое авторами требование, которого придерживается и В.И. Клисторин [11. С. 173], о необходимости ревизии и самих этических норм [27], Нравственные принципы есть законченное совершенство, неподвластное, естественно, никаким метаморфозам. Трансформируются, причем зачастую в противоположных направлениях, только моральные устои в обществе в связи со сменой в нем формы государственного устройства, а также сами представления о духовных ценностях и отношении к ним у различных людей в зависимости от уровня их эволюционного развития.

Конечно же, прав М. Первушин, утверждая: «...в экономических отношениях, как и во всех других, должны присутствовать ясные этические нормы. Они не могут быть и не должны быть лишены нравственного измерения». Но, с другой стороны, нельзя согласиться с автором в том, что «предпринимательство – это такой же законный вид человеческой деятельности, как, к примеру, наука, искусство или военное дело... В этой профессии также необходимо наличие некоего (предпринимательского) таланта (Божьего дара), как и в любой другой». Эта посылка ложна по своей сути: обществу Добра нравственно неприемлема сама цель предпринимательской деятельности – извлечение прибыли, а иначе говоря, личное обогащение, создающее объективную основу для седиментации людей по уровню материальной обеспеченности.

М. Первушин заблуждается и тогда, когда в категоричной форме заявляет: «...расслоение общества на богатых и бедных существовало всегда и, наверное, сохранится до конца времен... Социальное неравенство может и должно быть поводом не к противостоянию, насилию и страданиям, а к добродетели, к нравственному возрастанию» [26]. Оправдывая неравенство людей по уровню материального благосостояния, невозможно обеспечить приоритет нравственных ценностей, ибо справедливость – категория сугубо абсолютная: нельзя быть немного несправедливым. Исторический опыт наглядно свидетельствует о том, что чем большая дифференциация людей по имущественному положению происходит в обществе, тем сильнее размываются в нем этические нормы – корысть превращает нравственность в энтропию.

Особняком от других научных изысканий стоит исследование Б. Рахаева, А. Ульбашевой и Б. Бизенгина, в котором обосновывается наличие в экономическом пространстве бытия *нематериальных субстанций*. Последние – «ожидание, представление, восприятие основных феноменов индивидуальной и общественной жизни (например, справедливость, долг, доверие, богатство и т.д.)» – в совокупности именуется «третьей силой», которая, по замыслу авторов, вместе с государством и рынком оказывает решающее воздействие на эффективность производственной деятельности.

Подчеркивая, что «...в экономике действуют люди, наделенные сознанием, имеющие определенные знания, логику, память, убеждения, заблуждения,

эмоции, страсти и проч., а не роботы и автоматы, действующие по заранее разработанной и заданной программе», ученые предприняли попытку протестировать «механизм превращения индивидуальных человеческих восприятий, представлений, переживаний и ожиданий в сознательный (или –ые) регулятор (-ры) экономики».

Однако сделанные учеными выводы откровенно разочаровали. Определяя ожидание «как мотив поведения человека, но не в виде индивидуальных, субъективных мотивов, зависящих исключительно от психосоматических особенностей индивида, а в виде определенных норм исполнения индивидом социальных ролей в обществе (коллективе, группе)», исследователи, заполняя его примитивно-эгоистическим содержанием, дают ему сугубо материалистическое толкование. «Речь идет о получении или неполучении определенных выгод/убытков в зависимости от того или иного поведения... Поэтому в бизнес-структурах... можно говорить о рациональных ожиданиях, т.е. там каждый субъект хозяйствования вправе ожидать от своих коллег или контрагентов поведения, которое соответствует их ролевой позиции в бизнесе, и сам следует этим соображениям».

Дальше – больше. «Но как влияют представления о фундаментальных основах бытия: жизни, смерти, рождения и проч. на экономическое развитие? Утвердительно можно заметить: через экономическое поведение... Выясняется, что люди по-разному ведут себя даже в обыденной жизни и тем более в хозяйственной практике в зависимости от представлений о жизни и смерти. В одном случае они активно ведут накопление материальных и нематериальных факторов и условий жизни, в другом – стремятся к аскетизму, в третьем – «прожигают жизнь». Не получилось у авторов создать портрет живого человека на фоне экономики, на месте его снова зримо проступают черты оголтелого прагматика, склонного лишь к животно-механистическому образу жизни.

И, видимо, совсем материалистический туман затмил разум исследователей в момент, когда они сделали вывод о том, что «... представления играют фундаментальную роль в формировании экономического поведения человека тем, что... они формируют модель потребления и модель накопления... Представления о жизни и смерти формируют пропорции между потреблением и накоплением, т.е. предельные склонности к потреблению и сбережению... Внутри сформировавшейся модели потребления посредством таких инструментов, как справедливость, благо, добродетель, выгода, успех и проч., формируются такие признаки экономического поведения, как активность/пассивность, последовательность/непоследовательность и т.д.».

Представления о жизни и смерти отражают прежде всего мировоззрение человека: оно либо экзотерическое, в котором плоть превалирует над духом, либо эзотерическое, когда духовное начало доминирует безраздельно. Эволюция личности происходит в направлении созревания последнего безотносительно к ее материальному статусу. Считать его определяющим для понимания и оценки трансцендентных особенностей личности – типично позитивистское невежество.

Вообще с характеристикой представлений и восприятий жизни и смерти у авторов получается полная галиматья. В соответствии с их концепцией,

«жизнь интерпретируется не как биологический феномен, а как институциональный объект, понимаемый как совокупность норм, правил поведения, предполагающих воспроизводство биологического феномена в различных формах. Смерть же понимается как совокупность правил и норм поведения, целенаправленно или неосознанно уничтожающих в различной форме (от ограничений и запретов до культивирования различных способов уничтожения) воспроизводство биологического феномена жизни. Поэтому всякое создание новых или же возрождение старых правил, способствующих воспроизводству биологического феномена жизни, представляет жизнь. Всякое же уничтожение правил и норм, обеспечивающих воспроизводство биологического феномена жизни (и его носителей), а также производство правил и норм, запрещающих воспроизводство биологического феномена (и носителей) жизни, представляет смерть. Все остальное формируется на этой линейке, привнося в нее лишь своеобразные «стилистические» особенности и отличия» [20].

То, что исследователи подразумевают под «жизнью», есть не что иное, как Бог, Абсолют, творящий добро, а феномен, определенный ими как «смерть», – это сатана, дьявол, сеющий зло. Поэтому обе выделенные авторами модели – развивающаяся и стагнирующая – представления и восприятия жизни и смерти и их трансформации в экономическое поведение людей являют собой различные конфигурации соотношения этих двух абсолютных начал в бытии. Когда в обществе царят свобода и справедливость, т.е. добро одолевает зло, людям гарантируются счастье и процветание. В противном случае, если зло оказывается сильнее добра, социум воспроизводит в людской среде материальное неравенство и насилие, несущие индивидам страдания и беды. И так всегда: истина проступает во всей своей полноте и целостности только тогда, когда ученый в ее поиске руководствуется законами духовной науки.

Важнейший вывод, который закономерно вытекает из результатов анализа литературных источников, заключается в следующем: **метафизичность явлений**, сопровождающих процесс материального производства, имеет под собой объективную основу и **является необходимой составной частью экономики**. Рыночный же ее механизм, взращивающий только корыстолюбие участников производственной деятельности, обуславливает этическое противоестественность такого хозяйственного уклада.

Алчность, веками культивируемая в человеке, ограниченном жесткими рамками рынка, не могла не создать благодатную почву для посева в нем по преимуществу негативных личностных качеств, таких как эгоизм, склонность к обману, малодушие, безразличие, бесчестие, бессердечие и пр. Единственно возможным способом избавления от всепоглощающего меркантилизма в индивидуе является сознательная ориентация общества на альтруизм во всех видах человеческих взаимоотношений, в том числе и в экономике; тогда такие свойства, как дружба, честность, благородство, любовь, сострадание, честь, великодушие, сохраняются в первозданной чистоте и не будут извращены волчьими законами рынка.

Только при таком исходе хозяйственная деятельность людей будет находиться на одной волне вибрации с окружающим их Миром: природой на Зем-

ле, обеспечивающей сохранность среды обитания человека, ментальной сферой бытия в Космосе, дающей возможность тесного взаимодействия на принципах любви и добра со всеми духовными сущностями Вселенной. Согласимся с Б.В. Салиховым и Д.А. Летуновым: «...формирование ноосферного типа воспроизводства представляется возможным исключительно в условиях и рамках ноосферизации экономики знаний, выявляющей и обосновывающей пути и способы разумного хозяйствования и «джентльменского» отношения человека к природе, а, по сути и к самому себе» [31. С. 26].

Но в корне неверным представляется другое суждение этих же авторов, как-то: «...два вида экономического пространства (дискурсивное – под которым авторы понимают нравственно ориентированное (Ю.Ш.), – и рыночное) не противостоят, а взаимодополняют друг друга» [31. С. 28]. На самом деле это антиподы, механизмы функционирования которых принципиально противоречат друг другу. Первое из этих пространств есть более высокий этап развития человеческой цивилизации и так же, как, например, социализм невозможно «вратить» в капитализм, так и гуманизированные сферы человеческого общежития не могут быть искусственно встроены в рамки рыночной экономики.

Многу рассмотрена лишь малая толика из того поистине необъятного и нескончаемого массива информации экономической направленности, который ежедневно обрушивается на читателей со страниц многочисленных журналов, сборников, монографий, сайтов. В большинстве публикаций их авторы не ставят своей целью сказать что-то новое, претендовать на некое научное достижение в этой области. **Преобладающая часть изданного материала по экономике** – это банальность, тавтология, эклектика и компиляция. В тех же немногочисленных трудах, где присутствует определенная свежесть мысли и оригинальность ее трактовки, они неизменно находятся под последовательным и неприкрытым влиянием рыночных догматов.

Все научные изыскания строятся по одному шаблону. В качестве предмета исследования традиционно выступают различные сегменты рыночного хозяйства, а применяемые при этом методы неизменно рассматривают экономические процессы как **механистические действия**, включая поступки и самого человека, сводя его роль к поведению робота, безропотно предоставляющего рынку один из главных для него ресурсов – рабочую силу.

Наиболее популярными направлениями таких исследований являются нижеследующие:

– «математизация» экономических явлений, установление корреляционных и регрессионных зависимостей между разнообразными рыночными параметрами (показателями ресурсного потенциала территории, направлениями развития деятельности кредитных организаций, критериями и условиями инновационной активности и др.);

– изобретение несуществующих функций, принципов, механизмов их действия и проявления для различных экономических категорий – финансов (функций, им приписываемых, насчитывается у различных ученых от трех до девяти), бюджета, бюджетного дефицита, кредита, налога, капитала, инвестиций и пр.;

– пространные и невнятные уточнения набивших оскомину терминов и дефиниций (банковский и аудиторский риски, налоговая нагрузка, финансовые диагностика и устойчивость, денежные потоки, инвестиционная стратегия и т.п.);

– выдумывание мифических методических подходов и моделей по реализации той или иной схемы функционирования субъектов хозяйствования (системы земельно-ипотечного кредитования, промышленной политики региона, конкурентноспособности коммерческого банка и пр.).

Негативное воздействие стереотипов отчетливо прослеживается и в приведенных выше цитатах из литературных источников, в которых содержатся результаты исследований, признанные как одни из наиболее значимых достижений в экономической сфере, хотя и не выходящих за рамки ее традиционных представлений. Это дает мне право утверждать, что представленная выборка не содержит в себе серьезной статистической погрешности, вследствие которой возникает опасность упустить из виду, пропустить целый пласт работ ярких и нестандартных.

Погоня за количеством анализируемых публикаций в данном случае не имеет никакого смысла, их увеличение никак не повлияет на суммарность сделанных выводов. Материал подборки несет в себе основной спектр наличествующих экономических воззрений и может квалифицироваться как **типичный**; являясь частью, он тем не менее достоверно отражает свойства общего, т.е. итоги всей совокупности имеющихся исследований. Их ассимиляция фиксируется следующим лапидарным резюме: **содержание теоретических изысканий в области экономики научной ценности в себе не заключает**, ибо в основе своей имеет набор знаний, во-первых, морально устаревших, а во-вторых, оторванных от общечеловеческих ценностей.

«Любая экономическая теория, которая хочет быть чем-то большим, чем вариационное исчисление с заданными параметрами, и не желает постоянно опровергать себя с помощью оговорки «при прочих равных условиях», уже является некоторой онтологической теорией максимизации существования и ценности в мире...» [14. С. 21]; но при этом «настоящая наука всегда не окончательна и открыта к пересмотру своих выводов в свете новых данных или нового опыта» [18. С. 11].

Нравственное структурирование экономики – вот путь ее прогрессивного преобразования, в соответствии с которым эффективность производственной деятельности находит свое выражение не в величине абстрактных параметров финансовой состоятельности различных субъектов хозяйствования – прибыли, рентабельности, ВВП и др., – а обретает **духовное измерение**.

Слова академика Д.С. Львова подтверждают и развивают этот тезис: «Сегодня у общественных деятелей и ученых в разных странах вызревает понимание необходимости смены господствующей экономической доктрины — «Вашингтонского консенсуса», который уводит человечество от решения фундаментальных проблем социального мира на земле, ставит материальное и мертвое выше духовного и живого.

Экономическая наука, которую сегодня столь упорно подталкивают в односторонность либералистской доктрины, не обладает и никогда не будет обладать рецептом построения перспективной экономической политики и

финансовой системы, если она не будет основана на началах нравственного возрождения общества. А оно возможно лишь тогда, когда общественное самосознание и опирающаяся на него воля правительства ясно и недвусмысленно обращены в первую очередь на то, чтобы труд и мастерство, воплощенные в них производительные силы нации могли найти полнокровное применение у себя дома, в непосредственно духовно-культурном окружении. Только это в состоянии предотвратить превращение человека в «рабочую силу», покорно ожидающую обмена на мертвые блага животного существования» [20].

Несостоятельность экономической теории, таким образом, является главной причиной несовершенства хозяйственного механизма, многовековое функционирование которого никогда не давало поводов для оптимизма. Напротив, многочисленные и разнообразные по причинам возникновения и формам проявления кризисы в экономическом базисе социума (товарного перепроизводства, на фондовом и валютном рынках, государственного управления и т.п.) провоцируют негативные тенденции и в общественном укладе.

xxx

Любое научное исследование ставит своей целью поиск истины и непредубежденное ее восприятие, которое может совпадать, а может не только не синкретизировать, но и вступать в противоречие с первоначальной научной гипотезой. Теория рыночной экономики идет вразрез с этой аксиомой, у нее свой путь. Здесь изначально товарно-денежные отношения возводятся в ранг непререкаемого авторитета, им отводится роль своеобразной «лакмусовой бумажки», с помощью которой поверяются на самоценность все генерируемые новации в области развития производительных сил и совершенствования производственных отношений. Поэтому то, что не соответствует рыночному механизму, находится с ним в непримиримом противоречии, без всякого сожаления и малейшей тени сомнения тщательно отбраковывается. Научная гипотеза заранее, без ее подтверждения солидной доказательной базой, объявляется истиной.

Маршрут, избранный сторонниками рыночной экономики, способен достичь единственной цели – **утверждение лжи**, и они, можно смело об этом сказать, добились ее. Модель рынка – это несомненный заказ известным исполнителям, призванный, во-первых, завуалировать несправедливость капиталистической системы хозяйствования, а во-вторых, заретушировать, запрятать в дебри казуистики, похоронить под ворохом демагогических выкладок не только альтернативу существующей общественно-экономической формации, но и саму возможность ее появления.

Следовательно, **внутреннее содержание рыночной экономики в виде целостной и стройной научной теории отсутствует**, а наличествует только псевдонаучная концепция организационного механизма поддержания жизнеспособности капиталистической системы хозяйствования вкупе с рецептурой лечения ее наиболее хронических болячек и язв. Конечно же, такая зыбкая методологическая основа не может быть состоятельной, и она неми-

нуемо подвергнется немедленному распаду, когда истина будет восстановлена.

Литература

1. Антипина О. Экономическая теория счастья как направление научных исследований // Вопросы экономики. 2012. № 2. С. 94, 96, 97, 99, 100, 104
2. Балацкий Е. Китайская модель экономики будущего: развитие через перманентное саморазрушение // Общество и экономика. 2011. № 8–9, С. 293, 304.
3. Беккин Р.И. Тоухидная экономика как разновидность исламской экономической модели // Проблемы современной экономики. 2012. № 2.
4. Буланов В., Катайцева Е. Человеческий капитал как форма проявления человеческого потенциала // Общество и экономика. 2011. № 1.
5. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. М.: РОССПЭН, 2006.
6. Власов Ф., Колотовкина Е. Понятие доверия в экономике и российские проблемы // Общество и экономика. 2011. № 10. С. 68,74,75,77,78,83,85–87,91,93,94.
7. Глинчикова А.Г. Частная собственность и общественный интерес – дилемма России // Вопросы философии. 2011. № 3.
8. Ильин И.А. О сопротивлении злу силой. М.: ДАРЪ, 2013.
9. Иноземцев В.Л. Теория постиндустриального общества как методологическая парадигма российского обществознания // Вопросы философии. 1997. № 10.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002.
11. Клисторин В.И. Рыночная экономика, нравственность, этика и религия // ЭКО. 2012. № 10.
12. Князев Ю. О возвращении экономики к здравому смыслу // Общество и экономика. 2012. № 3–4. С. 60, 78, 77, 78.
13. Князев Ю. Справедливость и экономика // Общество и экономика. 2012. № 1. С. 34, 57, 38, 47, 48, 51.
14. Козловски П. Принципы этической экономики. СПб.: Экономическая школа, 1999.
15. Койчугев Т. Экономическая наука: ответственность перед будущим // Общество и экономика. 2012. № 12. С. 10–19.
16. Кохно П. Современная цивилизация: возможные контуры будущего // Общество и экономика. 2011. № 8–9. С. 95, 103, 105.
17. Кудров В. К оценке российской социально-экономической системы // Общество и экономика. 2012. № 9.
18. Кэй Дж. Карта – не территория: о состоянии экономической науки // Вопросы экономики. 2012. № 5.
19. Лифшиц М. Нравственное значение Октябрьской революции // Российский экономический журнал. 2012. № 5. С. 14, 30, 27, 28, 20.
20. Львов Д.С. // Свободная мысль-XXI. 2004. № 9.
21. Любинин А. Две политэкономии: социально-экономического развития и процессов хозяйствования // Российский экономический журнал. 2012. № 1. С. 95, 97–98.
22. Любинин А. Классический социализм и практика социализма: непреодоленная сложность кажущейся прототы // Российский экономический журнал. 2011. № 1.
23. Малахов Р.Г. Определение ключевых гипотез синтетической программы исследования собственности // Проблемы современной экономики, 2008, № 4.
24. Мау В. Человеческий капитал: вызовы для России // Вопросы экономики. 2012. № 7. С. 114–132.
25. Орлов А. От трудовой теории стоимости Маркса к новой экономической концепции, или о природной основе законов экономики // Общество и экономика. 2012. № 3–4. С. 101–116.
26. Первушин М.В. Православие и экономика: аксиологические ориентиры русского капитализма. URL: <http://www.bogoslov.ru>
27. Петросян Д., Фаткина Н. Этические принципы в социально-экономической политике России // Вопросы экономики. 2009. № 2. С. 128–129, 132.
28. Рахаев Б., Шомахова М., Бизенгин Б. Будущее России: собственная, особая экономическая модель? // Общество и экономика. 2012. № 9. С. 5, 9.

29. Рахаев Б., Ульбашева А., Бизенгин Б. Три силы в экономике: государство, рынок, общественное сознание, восприятие феноменов бытия и представления о них (SPIRITUS ANIMALIS) // Общество и экономика. 2012. № 12. С. 114, 115, 118, 119, 120, 122, 121–122, 123, 124, 125.

30. Розмаинский И. Почему капитал здоровья накапливается в развитых странах и «проедается» в постсоветской России // Вопросы экономики. 2011. № 10. С. 114, 115.

31. Салихов Б.В., Летунов Д.А. Интеллектуальная экономика как нравственно-этическая форма инновационного развития // Проблемы современной экономики. 2008. № 3.

32. Свод нравственных принципов и правил в хозяйствовании. Принято на итоговом пленарном заседании VIII Всемирного Русского Народного Собора. // Православная беседа. 2004. № 2.

33. Смит А. Теория нравственных чувств. М.: Республика, 1997.

34. Сорочайкин А.Н. Генезис рациональности. «Ното есономісус» // Экономические науки. 2012. № 10.

35. Ставинский Н. Капитализм сегодня и капитализм завтра. М.: Изд-во УРСС, 1997.

36. Торчевой М. Новая модель человека для экономической науки // Вопросы экономики. 2011. № 4. С. 79, 80, 82, 85, 86, 87, 89, 90, 91, 95.

37. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М.: Дело, 1995.

38. Флербе М. За пределами ВВП: в поисках меры общественного благосостояния // Вопросы экономики. 2012. № 3. С. 34, 36, 37, 39, 43, 48.

39. Фромм Э. Иметь или быть? М., 1990.

40. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. М.: Новости, 1992.

41. Шмоллер Г. Народное хозяйство, наука о народном хозяйстве и ее методы. Хозяйство, нравы и право. Разделение труда. М.: К.Т. Солдатенков, 1902.

42. Эрроу К.Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности. М.: ГУ-ВШЭ, 2004.

43. Lucas R. On the Mechanles of Economic Development // Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. 22, № 1.

Shvetsov Y.G. Altai State Technical University of name I.I. Polzunov (Barnaul, Russia). E-mail: yu.shvetsov@mail.ru.

THE SPIRITUAL - MORAL INSOLVENCY OF THE CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY.

Keywords: the economy, morals, economic theory, the types of management, materialism, human factor, the metaphysical conditions of phenomena, the intellectual values.

In the article is advanced the author's concept about the absolute of the ethical sizes of existences in the universe, the degree of vitality or latency of which in the astral-mental space of our planet radically influences the type of ekzistsentsii of society and its material base. Structurally is refuted the idea about the fact that solidly taken root in sotsiume this is – ekonomiks science. The ethical detrimentalness of the theoretical platform of market economy proves, the need for the reconsideration of all its methodological principles is based. It argues, that the metaphysical conditions of the phenomena, which accompany the process of material production, is founded upon objective basis and is the necessary component part of the economy.

References

1. Antipina O. Ekonomicheskaya teoriya schastyia kak napravlenie nauchnyih issledovaniy // Voprosy ekonomiki, 2012, № 2, S. 94, 96, 97, 99, 104, 100.

2. Balatskiy E. Kitayskaya model ekonomiki buduschego: razvitie cherez permanentnoe samorazrushenie // Obschestvo i ekonomika, 2011, № 8-9, S. 293, 304.

3. Bekkin R.I. Touhidnaya ekonomika kak raznovidnost islamskoy ekonomicheskoy modeli // Problemyi sovremennoy ekonomiki, 2012, № 2.

4. Bulanov V., Kataytseva E. SHELovecheskiy kapital kak forma proyavleniya chelovecheskogo potentsiala // Obschestvo i ekonomika, 2011, № 1.

5. Veber M. Protestanskaya etika i duh kapitalizma. – М.: ROSSPEN, 2006.

6. Vlasov F., Kolotovkina E. Ponyatie doveriya v ekonomike i rossiyskie problemyi // Obschestvo i ekonomika, 2011, № 10, S. 68,74,75,77,78,83,85-87,91,93,94.

7. Glinchikova A.G. *Chastnaya sobstvennost i obschestvennyiy interes – dilemma Rossii* // *Voprosyi filosofii*, 2011, № 3, S 6-7.
8. Ilin I.A. *O soprotivlenii zlu siloy.* – M.: DAR, 2013.
9. Inozemtsev V.L.. *Teoriya postindustrialnogo obschestva kak metodologicheskaya para-digma rossiyskogo obschestvozvaniya* // *Voprosyi filosofii*, 1997, № 10.
10. Keynes Dj. M. *Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg.* – M.: Gelios ARV, 2002.
11. Klistorin V.I. *Ryinochnaya ekonomika, npravstvennost, etika i religiya* // *EKO*, 2012, № 10.
12. Knyazev YU. *O vozvrashchenii ekonomiki k zdnavomu smyslu* // *Obschestvo i ekonomika*, 2012, № 3-4, S. 60, 78, 77, 78.
13. Knyazev YU. *Spravedlivost i ekonomika* // *Obschestvo i ekonomika*, 2012, № 1, S. 34, 57, 38, 47, 48, 51.
14. Kozlovski P. *Printsipy eticheskoy ekonomii.* – Spb.: *Ekonomicheskaya shkola*, 1999, S. 21.
15. Koychuev T. *Ekonomicheskaya nauka: otvetstvennost pred buduschim* // *Obschestvo i ekonomika*, 2012, № 12, S. 10-19.
16. Kohno P. *Sovremennaya tsivilizatsiya: vozmojnyie konturyi buduschego* // *Obschestvo i ekonomika*, 2011, № 8-9, S. 95; 103, 105.
17. Kudrov V. K *otsenke rossiyskoy sotsialno-ekonomicheskoy sistemyi* // *Obschestvo i ekonomika*, 2012, № 9.
18. Key Dj. *Karta – ne territoriya: o sostoyanii ekonomicheskoy nauki* // *Voprosyi ekonomiki*, 2012, № 5.
19. Lifshits M. *Nravstvennoe znachenie Oktyabrskoy revolyutsii* // *Rossiyskiy ekonomicheskii jurnal*, 2012, № 5, S. 14, 30, 27, 28, 20.
20. Lvov D.S. // *Svobodnaya myisl-HHI*, 2004, № 9.
21. Lyubinin A. *Dve politekonomii: sotsialno-ekonomicheskoy razvitiya i protsessov hozyaystvovaniya* // *Rossiyskiy ekonomicheskii jurnal*, 2012, № 1, S. 95, 97-98.
22. Lyubinin A. *Klassicheskii sotsializm i praktika sotsializma: nepreodolennaya slojnost kajsheysya prototy* // *Rossiyskiy ekonomicheskii jurnal*, 2011, № 1, S. 37.
23. Malahov R.G. *Opreделение klyuchevyih gipotez sinteticheskoy programmyi issledovaniya sobstvennosti* // *Problemyi sovremennoy ekonomiki*, 2008, № 4.
24. Mau V. *CHelovecheskiy kapital: vyzovyi dlya Rossii* // *Voprosyi ekonomiki*, 2012, № 7, S. 114-132.
25. Orlov A. *Ot trudovoy teorii stoimosti Marksa k novoy ekonomicheskoy kontseptsii, ili o prirodnoy osnove zakonov ekonomiki* // *Obschestvo i ekonomika*, 2012, № 3-4, S. 101-116.
26. Pervushin M.V. *Pravoslavie i ekonomika: aksiologicheskie orientiryi russkogo kapitalizma* // <http://www.bogoslov.ru>.
27. Petrosyan D., Fatkina N. *Eticheskii printsipyi v sotsialno-ekonomicheskoy politike Rossii* // *Voprosyi ekonomiki*, 2009, № 2, S. 128-129, 132.
28. Rahaev B., SHomahova M., Bizengin B. *Budushee Rossii: sobstvennaya, osobaya ekonomicheskaya model?* // *Obschestvo i ekonomika*, 2012, № 9, S. 5, 9.
29. Rahaev B., Ulbasheva A., Bizengin B. *Tri silyi v ekonomike: gosudarstvo, ryinok, obschestvennoe soznanie, vospriyatie fenomenov byitiya i predstavleniya o nih (SPIRITUS ANIMALIS)* // *Obschestvo i ekonomika*, 2012, № 12, S. 114, 115, 118, 119, 120, 122, 121-122, 123, 124, 125.
30. Rozmainskiy I. *Pochemu kapital zdorovya nakaplivaetsya v razvityih stranah i «proedaetsya» v postsovetskoy Rossii* // *Voprosyi ekonomiki*, 2011, № 10, S. 114, 115. Sm. takje Hends U. *Normativnaya teoriya ratsionalnogo vyibora: proshloe, nastoyashee i budushee* // *Voprosyi ekonomiki*, 2012, № 10, S. 52-75.
31. Salihov B.V., Letunov D.A. *Intellektualnaya ekonomika kak npravstvenno-eticheskaya forma innovatsionnogo razvitiya* // *Problemyi sovremennoy ekonomiki*, 2008, № 3.
32. *Svod npravstvennyih printsipov i pravil v hozyaystvovanii. Prinyato na itogovom plenarnom zasedanii VIII Vsemirnogo Russkogo Narodnogo Sobora.* // *Pravoslavnaya beseda*, 2004, № 2.
33. Smit A. *Teoriya npravstvennyih chuvstv.* – M.: Respublika, 1997.
34. Sorochnaykin A.N. *Genezis ratsionalnosti. «Homo economicus»* // *Ekonomicheskii nauki*, 2012, № 10, S. 56.
35. Stavinskiy N. *Kapitalizm segodnya i kapitalizm zavtra.* - M: *Izd.URSS*, 1997.
36. Storchevoy M. *Novaya model cheloveka dlya ekonomicheskoy nauki* // *Voprosyi ekonomiki*, 2011, № 4, S. 79, 80, 82, 85, 86, 87, 89, 90, 91, 95.
37. Fisher S., Dornbush R., SHmalenzi R. *Ekonomika.* – M.: *Delo*, 1995, S. 303.

38. Flerbe M. Za predelami VVP: v poiskah meryi obschestvennogo blagosostoyaniya // Voprosyi ekonomiki, 2012, № 3, S. 34, 36, 37, 39, 43, 48.
39. Fromm E. Imet ili byit? - M., 1990.
40. Hayek F.A. Pagubnaya samonadeyannost. – M.: Novosti, 1992, S. 17.
41. SHmoller G. Narodnoe hozyaystvo, nauka o narodnom hozyaystve i ee metodyi. Hozyaystvo, nravyi i pravo. Razdelenie truda. – M.: K.T. Soldatenkov, 1902.
42. Errou K.Dj. Kollektivnyiy vyibor i individualnyie tsennosti. – M.: GU-VSHE, 2004.
43. Lucas R. On the Mechanles of Economic Development // Journal of Monetary Economics, 1988, vol. 22, № 1, P. 5.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АЗЕМША Екатерина Александровна – аспирант Института управления бизнес-процессами и экономики Сибирского федерального университета (Красноярск). E-mail: catenka.1986@mail.ru

АМАНЖОЛОВА Бибигуль Ашкеновна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой учета и статистики Новосибирского государственного технического университета. E-mail: bibigul_1@mail.ru

БАДАРАЕВ Тимур Доржиевич – ассистент кафедры экономики, организации и управления производством Восточно-Сибирского государственного университета технологий и управления (Улан-Удэ). E-mail: Noctivagus_25@mail.ru

БЕЛОМЫТЦЕВА Ольга Святославовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: olbel2001@mail.ru

ГАРИБЬЯНЦ Виктория Артуровна – студентка экономического факультета Санкт-Петербургского гуманитарного университета профсоюзов. E-mail: vikjka@mail.ru

ЕРЕМИНА Софья Леонидовна – доктор экономических наук, профессор кафедры инженерного предпринимательства Института социально-гуманитарных технологий ТПУ, завкафедрой экономики, социологии, политологии и права Сибирского государственного медицинского университета (Новосибирск). E-mail: esofia@tpu.ru

ЖЕРНОВ Евгений Евгеньевич – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева (Кемерово). E-mail: eugjernov@mail.ru

ЗОНОВА Ольга Васильевна – ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Института экономики и управления Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева (Кемерово). E-mail: zonova_kustu@mail.ru

ИНДУКАЕВ Виктор Олегович – аспирант кафедры общей и прикладной экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: victorindukaev@gmail.com

КАЗНАЧЕЕВА Наталия Леонидовна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономической теории Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики (Новосибирск). E-mail: nlk55@mail.ru

КАРПУШИН Евгений Сергеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления Балтийского гуманитарного института (С.-Петербург). E-mail: karpushin.yevgeniy@rambler.ru

КАТКОВСКАЯ Ирина Владимировна – магистрант Национального исследовательского Томского государственного ун-та. E-mail: irinka.katkovskaya@gmail.com

КАЯЧЕВ Геннадий Федорович – доктор экономических наук, завкафедрой экономики и управления бизнес-процессами Института управления бизнес-процессами и экономики Сибирского федерального университета (Красноярск). E-mail: kayachev@mail.ru

КОЛОМИЕЦ Татьяна Ивановна – доктор экономических наук, профессор кафедры общей и прикладной экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: tkolom@yandex.ru

КОСОЛАПОВА Наталья Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической кибернетики Южного федерального университета (Ростов-на-Дону). E-mail: natkos@aanet.ru

КУКЛИНА Татьяна Валерьевна – ст. преподаватель кафедры экономики Национального исследовательского Томского государственного университета, ст. преподаватель кафедры инженерного предпринимательства Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: tyarm@mail.ru

КУРБАНОВА Дилфуза Махсудовна – кандидат экономических наук, доцент, ст. научный сотрудник Института прогнозирования и макроэкономических исследований при Кабинете Министров Республики Узбекистан (Ташкент). E-mail: tumarisbegim@mail.ru

ЛАПОВ Дмитрий Евгеньевич – аспирант Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики (Новосибирск). E-mail: lapvd@rambler.ru

ЛОСЕВ Александр Сергеевич – кандидат физико-математических наук, научный сотрудник лаборатории вероятностных методов и системного анализа Института прикладной математики Дальневосточного отделения РАН. E-mail: A.S.Losev@yandex.ru

МАТВЕЕВА Людмила Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой информационной экономики Южного федерального университета (Ростов-на-Дону). E-mail: matveeva_lg@mail.ru

МУХИНА Евгения Ринатовна – кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета. E-mail: scancens@rambler.ru

НАГОВИЦИНА Лидия Павловна – профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики потребительской кооперации Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск). E-mail: amanzholova@corp.nstu.ru

НЕХОДА Евгения Владимировна – доктор экономических наук, доцент, завкафедрой системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: sheyna@sibmail.com

ОЩЕПКОВА Дарья Сергеевна – аспирант кафедры экономической теории Сибирского государственного аэрокосмического университета им. академика М.Ф. Решетнева (Красноярск). E-mail: daria_343@mail.ru

ПАВЛЮЧЕНКО Татьяна Николаевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Воронежского государственного аграрного университета им. императора Петра I. E-mail: Pavlychenko_tn@mail.ru

ПРОКОПЕНКОВА Вера Васильевна – ст. преподаватель кафедры экономики и менеджмента Брянского государственного инженерно-технологического университета. E-mail: vega-galyanova@yandex.ru

СЫСОЕВА Людмила Ивановна – аспирант Сибирского института управления РАНХиГС (Новосибирск). E-mail: ludasysoeva@mail.ru

ФЕДОРОВИЧ Владимир Олегович – доктор экономических наук, завкафедрой экономики и предпринимательства Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: klania2002@mail.ru

ФИЛИППОВА Татьяна Яковлевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Брянского государственного инженерно-технологического университета. E-mail: t.ya.filippova@yandex.ru

ЧЕРНОВА Ольга Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры информационной экономики Южного федерального университета (Ростов-на-Дону). E-mail: chernova.olga71@yandex.ru

ШВЕЦОВ Юрий Геннадьевич – доктор экономических наук, завкафедрой экономики, финансов и кредита Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (Барнаул). E-mail: yu.shvetsov@mail.ru

ШЕШУКОВА Татьяна Георгиевна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой учета, аудита и экономического анализа Пермского государственного национального исследовательского университета. E-mail: sheshukova@psu.ru

ЯЛОВЕГА Ирина Евгеньевна – ассистент кафедры экономики, социологии, политологии и права Сибирского государственного медицинского университета (Новосибирск), аспирант кафедры организации и технологии высшего профессионального образования Института социально-гуманитарных технологий Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: yalovegairina@mail.ru

Научный журнал
**ВЕСТНИК ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**
ЭКОНОМИКА
Tomsk State University Journal of Economics

2016. № 2(34)

Редактор *Е.В. Лукина*
Оригинал-макет *Г.П. Орловой*
Дизайн обложки *Яна Якобсона* (проект «Пресс-интеграл»,
факультет журналистики ТГУ)

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

Подписано в печать 28.05.2016 г. Формат 70x100¹/₁₆.

Печ. л. 18,2; усл. печ. л. 23,9; уч.-изд. л. 24,2.

Дата выхода в свет 31.05.2016 г. Тираж 500 экз. Заказ № 1882.

Адрес издателя и редакции: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Томский государственный университет

ООО «Издательство ТГУ», 634029, г. Томск, ул. Никитина, 4
Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
<http://publish.tsu.ru>; e-mail; rio.tsu@mail.ru