

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2018

№ 42

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

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»

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

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

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

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Баликоев В.З. Современная экономика России: М. Фридман против Дж. Кейнса	6
Оганян А.А., Хлопцов Д.М. Трансформация глобальной академической среды: механизмы и социально-экономические последствия	22
Беляев В.И., Кузнецова О.В., Пяткова О.Н. Социально-трудовые отношения: современное состояние и направления развития концептуальной модели	41
Кайбичева Е.И. Процессы новой индустриализации в пространстве крупных и крупнейших городов	61

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

Смицких К.В., Смирнова И.Г. Социально-экономическая оценка эффективности развития предпринимательства в регионах ДФО с позиции заинтересованных сторон	73
Рудич С.Б. Инновационный потенциал региона и основные подходы к его оценке	89
Индукасв В.О., Каз М.С. Оценка эффективности контрактной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг для нужд Томской области	105

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Красиков О.А., Рощина И.В. Оппортунизм и трудовой оппортунизм работников: общие и специфические черты, причины проявления	119
Якушева М.С., Герман М.В., Бурыхин Б.С. Сравнительный анализ традиционных и гибких моделей организации рабочего времени	129

ФИНАНСЫ

Ищук Т.Л., Баймухаметова А.С. Особенности налогообложения физических лиц с имущества и прочих доходов в России и Казахстане	139
Долженко Р.А. Опыт оценки эффективности обучения в корпоративном университете Сбербанка	161
Покунова О.А., Шимширт Н.Д., Тюленева Н.А. Характеристика межбюджетных отношений на современном этапе	180
Костенко О.В., Васильева А.М. Формирование финансовой политики управления денежными потоками в организациях системы потребительской кооперации	188

МЕНЕДЖМЕНТ

Пучкин М.Б. Глобальные и региональные вызовы IV промышленной революции и их влияние на развитие ТОСЭР атомной отрасли	206
Матвеева Е.В. Институт корпоративной социальной ответственности организаций как механизм удовлетворения социально-экономических потребностей общества	217
Захарова Т.В., Краковецкая И.В. Экологический маркетинг: помощь рынку, «зеленая» реклама и другие инструменты продвижения технологических инноваций в университетских городах мира и России	231
Беков Р.Б. Эффективность механизмов инновационного развития экономики РФ	246

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Сабери Б. Современные тенденции развития автомобильной промышленности и перспективы российского автопрома	259
Хоу Ядань. Институты регулирования социально-трудовых отношений на примере стран Азиатского региона	277

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Подшивалова М.В., Плеханова И.С. Эмпирическое тестирование классических факторов финансового рычага малых предприятий России	287
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	305
----------------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Balikoev V.Z. The modern economy of Russia: Mikhail Fridman vs John Keynes	6
Oganyan A.A., Khloptsov D.M. Transformation of the academic environment: global aspect	22
Belyaev V.I., Kuznetsova O.V., Pyatkova O.N. Social and labour relations: baseline conditions and development tendencies of the conceptual model	41
Kaibicheva E.I. New industrialization in the space of cities	61

MACRO-REGION SIBERIA

Smitskikh K.V., Smirnova I.G. Socio-economic assessment of the effectiveness of entrepreneurship development in the regions of the Far Eastern Federal District from the perspective of stakeholders	73
Rudich S.B. Innovation potential of the region and main approaches to its assessment	89
Indukaev V.O., Kaz M.S. Evaluation of Tomsk region purchasing system efficiency in the field of goods and services procurement	105

LABOUR ECONOMICS

Krasikov O.A., Roshchina I.V. Opportunism and labor opportunism of workers: General and specific features, causes of manifestation	119
Yakusheva M.S., German M.V., Burihin B.S. Comparative analysis of traditional and flexible models of the organization of working time	129

FINANCE

Ischuk T.L., Baymukhametova A.S. Features of taxation of individuals from property and other income in Russia and Kazakhstan	139
Dolzhenko R.A. Experience of learning effectiveness evaluation in a corporate university of Sberbank	161
Pokunova O.A., Shimshirt N.D., Tyuleneva N.A. Characteristics of interbudgetary relations at the present stage	180
Kostenko O.V., Vasilieva A.M. Formation of the financial policy of cash flow management in the Russian Centro Soyuz co-operative organizations	188

MANAGEMENT

Poochkin M.B. Global and regional challenges of the IV industrial revolution and their influence on the development of the Russian nuclear TOSER	206
Matveeva E.V. Institute of corporate social responsibility of organizations as a mechanism for meeting socio-economic needs of society	217
Zaharova T.V., Krakovetskaya I.V. Eco-marketing: "green" advertisement, assistance of the market and other tools to promote technological innovation in the university cities of the world and Russia	231
Bekov R.B. Efficiency of mechanisms of innovative development of the Russian economy	246

WORLD ECONOMY

Saberi B. Modern trends in the development of the automotive industry in the world	259
Hou Y. Institutions regulating of social-labor relations in the example of countries in the Asian region	277

DISCUSSION PLATFORM

Podshivalova M.V., Plekhanova I.S. Empirical testing of financial leverage classical factors on small enterprises in Russia	287
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	305
--------------------------------------------	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 336.02

DOI: 10.17223/19988648/42/1

В.З. Баликов

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА РОССИИ: М. ФРИДМАН ПРОТИВ ДЖ. КЕЙНСА

В статье анализируются проблемы острой нехватки кредитных и денежных ресурсов в экономике России в ходе рыночных преобразований. Обращается внимание на экономическое противоречие между банковской системой и реальным сектором экономики. Противоречие заключается в том, что в России все годы реформ с целью борьбы с инфляцией осуществляется политика дорогих денег. На конкретном статистическом материале автор показывает, что такая борьба с инфляцией имеет противоположный результат: реальная норма накопления оказывается ниже, чем где бы то ни было среди развитых стран. Указанное противоречие значительно обостряется в ходе текущего экономического кризиса из-за санкционной политики Запада в отношении России.

Ключевые слова: ставка рефинансирования, ключевая ставка, дорогие деньги, дешевые деньги, инфляция, коэффициент монетизации, эмиссия денег, монетаризм, кейнсианство.

После краха Бреттон-Вудской валютной системы одной из наиболее актуальных макроэкономических проблем во всех странах стала борьба против инфляции и за устойчивое денежное обращение. Иначе говоря, актуализировалась как никогда проблема определения количества денег, необходимых в обращении. Причина одна, но капитальная – курс валют, потерявших золотое обеспечение, напрямую стал зависеть от производимого в стране ВВП. В итоге, в отличие от обращения денег, обеспеченного золотом, регулирование денежной массы в экономике превратилось в функцию государственной социальной и экономической политики и стало конституционной функцией Центробанка [1]. Однако Центробанк России с этой функцией справляется весьма своеобразно, заключающейся в конечном итоге в острейшей нехватке платежных средств, особенно денежной массы, вызванной искусственно им самим. В России объем производимого ВВП равен 80 трлн руб. Чтобы его обслужить, по оценкам Яна Арта – вице-президента Ассоциации региональных банков России, необходимо 25 трлн руб. [2. С. 7]. В Центробанке такая необходимая сумма есть, но более 17 трлн руб. из них находятся в его резерве и не вводятся в оборот. Ни на обслуживание ВВП, ни на кредитование предпринимательства. Это можно было бы делать за счет финансовых активов коммерческих банков

России, превышающих 80 трлн руб. Но высокая ключевая ставка ЦБ делает кредиты малодоступными, а для мелкого и среднего предпринимательства и вовсе недоступными.

В итоге подавляющая часть капитальных вложений финансируется за счет собственных средств предприятий, которых явно недостаточно, а доля производственных инвестиций в активах банковской системы составляет несколько процентов [3. С. 9].

Творцы современной экономической политики в России, начиная с 1992 г. (Е. Гайдар...) и по сегодня (А. Силуанов, Э. Набиуллина...), являются последовательными сторонниками монетаризма – экономической теории, нанесшей в ходе реформ колоссальный вред экономике страны и повлекшей исключительные негативные социальные последствия.

Монетаризм рассматривает деньги в качестве решающего фактора общественного воспроизводства, так как:

1. Общественное производство и динамика изменений денежной массы в стране носят циклический характер. Но поскольку цикл движения денежной массы упреждает таковой общественного производства, регулируя денежную массу, можно воздействовать на темпы роста или падения производства.

2. Скорость обращения денег в экономике весьма стабильна или меняется так медленно, что это изменение можно заметить только в течение длительного времени. Иначе говоря, скорость обращения денег является константой.

3. Следовательно, любое изменение денежной массы, будучи прямо связано с номинальным ВВП, будет менять его величину. В этом легко убедиться на изменениях монетарной формулы определения количества денег:

$$MV = PQ \text{ (ВВП).}$$

Если V постоянна, то вполне очевидно, что величина PQ прямо зависит от M :

$$M = \frac{PQ}{V} = PQ.$$

4. Все колебания номинального ВВП (PQ) зависят от тех или иных решений правительства, его экономической политики, а также политики Центрального банка, регулирующей количество денег в обращении. Следовательно, нет никакой необходимости государственного вмешательства в экономику, а кейнсианство как экономическая теория – уже пережиток прошлого.

5. Таким образом, государство может регулировать экономику, формируя спрос на деньги, так как этот спрос тесно взаимосвязан с динамикой цен, движением ссудного процента и инфляции.

Итак, монетаризм представляет собой экономическую теорию, опирающуюся на главенствующую роль денег, денежной массы в хозяйственной деятельности, в экономике в целом и особенно в формировании цен и инфляции. Именно поэтому монетаристы, выступая против государственного

вмешательства в экономику, признают его роль только в контроле над денежной массой и в управлении эмиссией денег, государственным бюджетом, а также в поддержании достаточно высокого уровня ссудного процента.

Поскольку, по мнению монетаристов, социальная политика демотивирует экономическую деятельность, необходимо ограничить экономические функции государства, сократить государственные расходы и уменьшить удельный вес государственного сектора. Государство может регулировать только то, что ему реально и предсказуемо удастся – учетную ставку.

Иными словами, главная функциональная цель государственного регулирования экономики – через Центробанк – борьба против инфляции.

Очевидно, что теория монетаризма очень интересна, но во многом сомнительна из-за многочисленных допущений. В частности, все ее постулаты работают только при постоянной скорости обращения денег. А отказ государства от хорошо продуманной и эффективной социальной политики может привести к непредсказуемым, просто катастрофическим последствиям любую страну, даже самую экономически мощную. Но именно на ее основе, игнорируя слабости теории и переходный характер российской экономики, Центробанк формирует свою финансово-кредитную и денежную политику, центральной идеей которой является борьба с инфляцией. При этом ЦБ, вместо того чтобы создавать деньги для кредитования хозяйственной деятельности, в последние три года изъясил из экономики 8 трлн руб., тем самым усугубив ситуацию в экономике с оттоком 200 млрд долл. зарубежных кредитов и инвестиций [3. С. 9]. Между тем победные реляции ЦБ в эти же годы пытаются нас убедить в том, что эта борьба успешная. Так ли это в действительности?

Очевидно, что ЦБ является верховным регулятором и проводником финансово-кредитной политики страны. Главными рычагами воздействия ЦБ на экономическое развитие являлась ставка рефинансирования, а с 2013 г. – ключевая ставка. Однако необходимо понимать, что ключевая ставка – величина субъективная, поскольку она устанавливается людьми, пусть даже очень квалифицированными и опытными. Пусть исходя из самых добрых намерений и объективных стечений обстоятельств. Но приняв решение об изменении ключевой ставки, они уже ничего в дальнейшем изменять не могут, ибо, спущенная вниз законодательно, она живет по своим законам и им приходится ждать только спрогнозированного результата, который уже как свершившийся факт будет объективен априори. В нашем конкретном случае – снижение уровня инфляции, как постоянно повторяет ЦБ.

Инфляция – великое зло, а со злом необходимо бороться. И ЦБ борется с этим злом. По-монетаристски. Регулируя ключевую ставку. То есть проводит политику дорогих денег. По логике ЦБ – нет денег, нет и инфляции. Увы, их логика – это экономическая и финансовая иллюзия, которая неумолимо и объективно реализуется в устойчивую инфляцию. ЦБ своей политикой борьбы с инфляцией неизбежно порождает ее, вопреки всем постулатам монетаризма. Предлагаемый ниже график (рис. 1) убедит читателя в правоте автора этих строк, так как он построен исключительно на

статистическом материале самого Центробанка. Только вот выводы из него следуют другие.

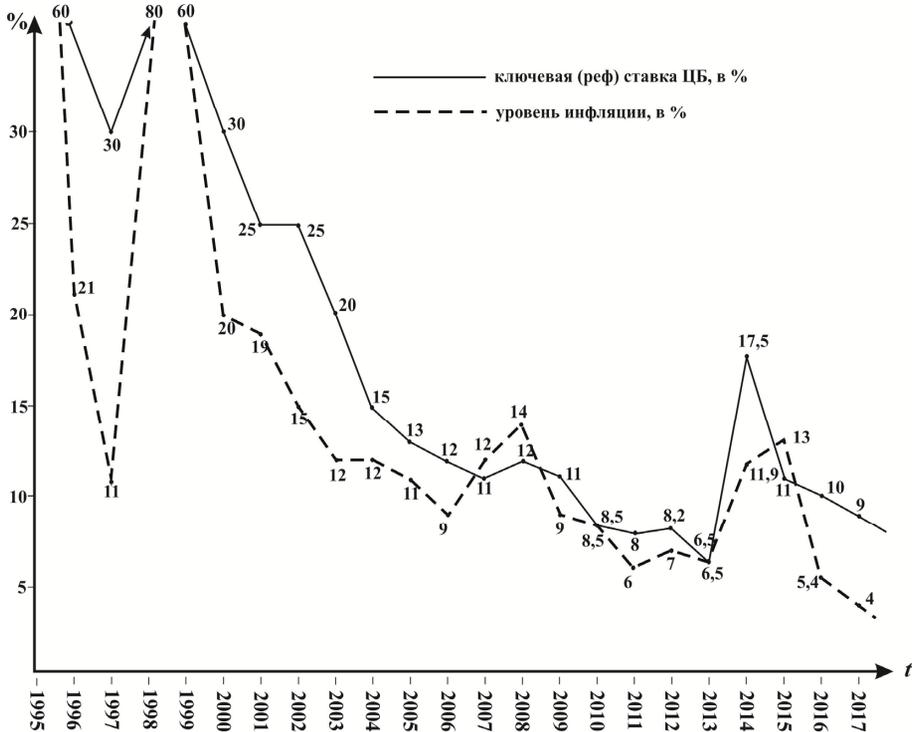


Рис. 1. Динамика ключевой ставки ЦБ и уровень инфляции

Сплошная линия характеризует динамику ставки рефинансирования за 22 года, с 1995 г.

С самого начала реформ – 1992 г. – ставка рефинансирования устойчиво была выше 100%. К 1997 г. она постепенно снизилась до 30%. Потом, следуя логике ЦБ, она в результате августовского 1998 г. дефолта взлетела до 130% и к уровню 30% вернулась только в 2000 г. Далее она прогрессивно падает до уровня 11% в 2006 г., а вместе с этим прогрессивно снижается и инфляция, затем в годы кризиса поднимается до 12% в 2008 г., но и инфляция вырастает до 14%.

Теперь обратите внимание на динамику пунктирной линии – линию инфляции. Как она послушно следует за динамикой ставки рефинансирования. Но далеко не в том смысле, что пытается нам всем внушить ЦБ. Совсем наоборот. Чем ниже ставка рефинансирования, тем ниже уровень инфляции. При этом прогрессивно, хотя, по мнению ЦБ, все должно было бы быть наоборот.

2007 и 2008 гг. убедительно подтверждают замеченную автором тенденцию. ЦБ повышает ставку рефинансирования с 11 до 12%, и тут же инфляция

подскакивает с 12 до 14%. Как только в 2009 г. ставка рефинансирования опускается снова до 11%, инфляция стремительно падает до 9%. Еще более показателен пример 2014 г. В конце 2013 г. и окончательно в 2014 г. ключевая ставка с 6,5% стремительно взлетает под тем же благовидным предлогом борьбы с инфляцией до 17,5%, и вместо того, чтобы инфляция снизилась, как утверждал ЦБ, она с 6,5% за год удваивает свою величину – до 13%. И снова та же тенденция на последних отрезках графика. За снижением ключевой ставки следует падение уровня инфляции. ЦБ подает это как свой несомненный успех. Но низкий уровень инфляции сегодня вовсе не успех ЦБ в его политике борьбы с инфляцией, а результат воздействия двух факторов:

– падения доходов населения, чья покупательная способность за эти три года упала от 20 до 40% в различных слоях населения. Просто упал потребительский спрос;

– санкционной политики Запада и антисанкционной экономической деятельности, развернувшейся в российской экономике. Сократив импорт дорогой готовой продукции, мы значительно уменьшили ее влияние на рост цен внутри страны, а активная политика импортозамещения благотворно сказалась на ценах в этом же направлении.

Что главное на этом графике? Он опровергает абсолютно убедительно всю аргументацию Центробанка об успешности борьбы с инфляцией с помощью политики дорогих денег. Факты на графике, как и везде, вещи очень упрямые. Однако ЦБ продолжает твердую линию бывшего министра финансов Л. Кудрина, ныне руководителя группы по разработке плана перспективного развития российской экономики. В свое время МВФ дважды признавал его лучшим министром финансов во всем мире. Что же касается г-жи Набиуллиной, то оценку ее работе дала Кристин Лагард (тот же МВФ): «Центробанк России проделал фантастически успешную работу за кризисный период». Набиуллина же еще дважды за эти три года признавалась Европейским центробанком лучшим председателем ЦБ в Европе. За что же дана такая высокая оценка их работе? Заслуги Кудрина очевидны – около 600 млрд долл. наших резервных фондов хранятся в ценных бумагах США и работают не на российскую, а на американскую экономику. И это в то время, когда российские предприниматели, испытывая острейшую нужду в кредитах, могут их получить в наших же банках только под 25–30%. А что же Набиуллина? Разве она и ее соратники учили только монетаризм и ничего не слышали о кейнсианстве? Кейнсианство в своей главной идее – государственное регулирование экономики – принципиально непроверяемо сегодня. И экономическая, и социальная значимость этой идеи в связи с ускорением НТП, процессов глобализации и обострением конкурентной борьбы между странами в перспективе будет только расти. Напомню коротко основные идеи кейнсианства.

Обычно, характеризуя кейнсианство, экономисты совершенно справедливо подчеркивают его зерно, суть, центральную идею – государственное регулирование экономики. Однако это обобщенно. В действительности

данная обобщенная идея выражается в следующих методологических позициях:

1. Рыночная экономика потеряла способность поддерживать макроэкономическое равновесие, тем более поддерживать его в длительной перспективе, поэтому она нуждается в государственном регулировании.

2. Поскольку производство в значительно большей степени определяется факторами спроса, а не факторами предложения, важнейшие проблемы общественного воспроизводства необходимо решать с позиции эффективного спроса, который выражает равновесие между потреблением и производством, доходом и занятостью.

3. Основным инструментом государственного регулирования экономики является его бюджетная политика, направленная на рост эффективного спроса.

Дж. Кейнс объясняет, как импульсы от изменения эффективного спроса распространяются в экономике: при данной склонности к потреблению уровень совокупного дохода определяется размерами инвестиций; при заданной предельной эффективности капитала (ожидаемая доходность новых капитальных благ, соотнесенная с их рыночной ценой) объем инвестиций определен процентной ставкой; при заданном предпочтении ликвидности норма процента определена уровнем совокупного дохода и количеством денег.

Главная особенность теории денег Кейнса – это обоснование предпочтения ликвидности, центральным моментом которого является представление о деньгах не только как о средстве обращения, но и как о запасе богатства, а в условиях неопределенности – средстве защиты от экономической несостоятельности. Это заставляет в условиях кризиса увеличивать объем сбережений. От предпочтения ликвидности не отвлекает даже возможность получения более высоких доходов при большей процентной ставке. В этот момент процент перестает влиять на кассовые остатки. Предпочтение ликвидности становится абсолютным. В экономике возникает «ликвидная ловушка».

В свете рассматриваемой проблемы кейнсианство утверждает, что:

1) предпочтение ликвидности может держать процентные ставки на слишком высоком уровне;

2) в условиях неопределенности наиболее разумная политика в области заработной платы состоит в поддержании устойчивого общего уровня денежной заработной платы;

3) воздействие на процентную ставку государство может и должно оказывать через прямые государственные инвестиции, которые выступают как средство стабильности на рынке капиталов.

Главная идея этих рассуждений Кейнса заключается в том, что высокий процент ведет к торможению процесса накопления. Экономика, по словам Кейнса, оказывается в ловушке, которую сама же себе и поставила. Именно в такую ловушку угодила российская экономика за 2014–2016 гг. Обратите внимание! За указанные три года кризиса российские банки и корпо-

рации увеличили свои прибыли на 75%, а инвестиции в производство сократились на 40%. Парадокс! При росте прибылей наблюдается отрицательное накопление.

Как видно из сказанного, Кейнс из примерно такой же экономической ситуации, как сегодня в России, делает совершенно противоположный монетаризму вывод – необходимо снижение нормы процента и решительное государственное вмешательство в экономику. Все послевоенное (1945 г.) экономическое развитие мира свидетельствует об активном внедрении кейнсианских методов регулирования финансово-кредитного механизма рыночной экономики. Удивительно то, что и в 2008 г., и в 2014 г. все страны строго следовали Кейнсу, кроме России. Если в США в 2008 г. ключевая ставка упала до нуля процентов, в Западной Европе до 1,25% и эти показатели до сих пор сохраняются и стимулируют экономическое развитие, то в России ключевая ставка взлетает до 13% в 2008 г., а в 2014 г. – до 17,5%. Россия постоянно в условиях кризиса ставит своих предпринимателей в еще более критические ситуации, обрекая их на голодный кредитный паек. И это в самой богатой деньгами стране. Ни одна страна в мире не располагает такими финансовыми ресурсами по отношению к величине национального ВВП. Россия – страна парадоксов. Банки «не знают, куда девать деньги» (Г. Греф), а предприниматели задыхаются от их нехватки.

Что должен делать ЦБ в такие дефицитные на деньги времена? Ответ опять-таки азбучный. Снижать процентные ставки в соответствии с духом кейнсианства. Тем более в такой вертикально выстроенной стране, как Россия. Среди 50 наиболее развитых стран, которые чаще всего упоминаются в экономических сводках, нет ни одной, которая бы во времена кризисов не проводила политику дешевых денег. Кейнс нас зовет в трудные для предпринимателей времена приходить им на помощь политикой дешевых денег, а мы, вопреки его учению и мировому опыту, делаем все наоборот.

В то же время рис. 1 свидетельствует об очень неприятном совпадении двух тенденций. Это, конечно же, вполне может быть чистой случайностью.

Речь идет о том, что ключевая ставка ЦБ взлетает до 17,5% в тот момент, когда в 2014 г. западные санкции отрезали наших предпринимателей от западных источников финансирования, где они могли кредитоваться под 3–4%. Значительно более дешево, чем в самой России. Таким образом, удар по российской экономике был нанесен синхронно с двух сторон: внешней – санкции и внутренней – взлетевшая ключевая ставка. Как будто обе стороны скоординировали свои действия. В сложившихся условиях ЦБ как минимум не должен был менять ключевую ставку, а, как максимум, должен был ее снизить, чтобы смягчить санкционный удар. Он не сделал ни того, ни другого. Как известно, он поступил наоборот.

Но какой потрясающий экономический и социальный результат это дало? По мнению С. Глазьева, страна не дополучила в годы кризиса около 10 трлн ВВП из-за такой кредитной политики ЦБ. Азбучный материал по упущенным возможностям.

Был ли выход из сложившейся ситуации? Был. Он есть и сейчас. ЦБ просто обязан был включить печатный станок. То есть эмитировать так необходимые национальной экономике деньги. Ведь коммерческим банкам выгоден дефицит денег. Он помогает держать высокую норму процента. Но это банки коммерческие. А ЦБ – банк мало что не коммерческий, он еще и государственный, т.е. прибыль для него не является приоритетным направлением деятельности. Но ЦБ не эмитирует деньги под тем же благовидным предлогом – борьбы с инфляцией.

Главной целью денежной политики во всех успешно развивающихся странах, пишет С. Глазьев, является создание условий для максимизации инвестиционной и инновационной активности. При низких сбережениях и доходах населения, неразвитом финансовом рынке эмиссия используется для целевого финансирования инвестиций. Эта политика успешно применяется со 2-й половины XIX в.: Гамильтоном в США, Витте в России, Госбанком в СССР, в послевоенной Японии и Западной Европе, в современных Китае, Индии, странах Индокитая. Все страны, совершившие экономическое чудо, использовали крупномасштабные денежные эмиссии для кредитования инвестиций [3. С. 10].

Надо признать, что между эмиссией денег и инфляцией имеется более предметная, существенная связь, чем между ключевой ставкой и инфляцией. Эмиссия денег может вызвать инфляцию. Но в каких условиях? Когда уровень монетизации ВВП страны – обеспеченность национальной экономики деньгами – высокий, а эмитируемые деньги просто вбрасываются в экономику для решения текущих социальных проблем и не связаны непосредственно с производством.

Под уровнем монетизации ВВП обычно понимают обеспеченность денежной массой его оборота, выражающуюся коэффициентом монетизации.

По данному вопросу в теории и особенно на практике «наломано» столько дров, что становится очевидным – на этой проблеме сошлось слишком много экономических и политических интересов. Однако мировая тенденция показывает, что средний коэффициент монетизации ВВП выше 100%. По оценкам эксперта Внешэкономбанка России В. Андрианова, анализ статистики 214 стран мира показал, что за последние 50 лет средний уровень монетизации мировой экономики вырос с 51% в 1961 г. до 122% в 2011 г. [4. С. 5]. Учитывая мировую тенденцию, этот показатель действителен и сегодня. Тем не менее цифра в 122% – это средний показатель.

Однако нас интересуют показатели стран, сопоставимых по экономическому развитию с Россией. А они в ведущих экономических странах таковы: в Японии – 2,47, в Китае – 1,96, в Швейцарии – 1,90, в Англии – 1,60, во Франции – 1,55, в США и Швеции – около 1,0. Если же эти показатели монетизации скорректировать с учетом соответствующего странового вклада в мировой ВВП (свыше 70%), то они становятся еще весомее экономически и значительно более информативнее. Но какая интересная и удивительная картина вырисовывается – в самых развитых странах мира коэффициент монетизации выше среднего мирового уровня. И намного.

Только в США коэффициент равен 1,0. Но он не опровергает общей тенденции, так как их валюта является мировой – у нее гораздо больше функций, чем только средство обращения и платежа. Более того, денежная масса в долларах вне пределов США значительно превышает объем денежной массы в самих США. При этом она свободно перетекает как из США в другие страны, так и обратно в США. Следовательно, реальный коэффициент монетизации ВВП США выше, чем где бы то ни было.

Россия, как всегда, случай национально особенный, специфический, а потому не очень понятный. В советской плановой экономике коэффициент монетизации был равен 0,73. Для плановой экономики этого было более чем достаточно, так как денежное обращение очень жестко регулировалось, да и функции денежного агрегата M_2 для населения не очень четко проявлялись. После начала реформ инфляция приобрела такие масштабы, что сбалансированная ранее денежная политика России просто рухнула. Перед Центробанком встала первоочередная задача – обуздать инфляцию. Поскольку реформаторы были яркими сторонниками монетаризма, они использовали только один рычаг борьбы с инфляцией в соответствии с проповедуемой им доктриной – шоковое сжатие денежной массы. Чтобы не допустить больших темпов инфляции, они снизили коэффициент монетизации с 0,73 в 1990 г. до 0,15 уже в 1995 г. Всего-то за 5 лет. В принципе правительство лишило российскую экономику денежных средств для развития, которые не обеспечивали даже распределение и потребление ВВП. Произошел уникальный случай в истории одной из крупнейших в мире держав. Посчитав доллар универсальным средством платежа, наши реформаторы привязали эмиссию денег не к уровню производства ВВП страны, а к иностранной валюте, находящейся в обороте в этой стране. Если взять все находящиеся в обороте средства обращения и платежа в экономике России в 1992–1994 гг., то из 100% 31% обслуживания оборота ВВП приходился на национальную валюту, 34% – на доллар, а 35% – на бартер, денежные суррогаты и остальные иностранные валюты.

Какой-то невероятный экономический абсурд. Наличных и безналичных долларов в экономике России было больше, чем рублей. В 2000 г. коэффициент монетизации России официально был равен 0,29, или 29%. При этом коэффициент монетизации в рублях составлял 12,4%, а в долларах – 16,6%. Здесь речь идет вовсе не о валютном курсе, а о том, что две эти валюты параллельно выполняли одни и те же функции. Бартерные сделки и расчеты денежными суррогатами насчитывали 5,2%. Итого, общий коэффициент монетизации российской экономики в 2000 г. составил 0,342. Удивительно, что экономика нашей страны в этих условиях не только выжила, но еще и сделала экономический рывок до 2008 г. [5. С. 290]. Можно лишь констатировать поразительную живучесть российской экономики.

Между тем известно, что в успешно развивающихся странах рост производства сопровождается опережающим ростом инвестиций, которые финансируются за счет соответствующего увеличения банковского кредита. Так, 10-кратный рост ВВП в Китае с 1993 по 2016 г. сопровождался ростом

инвестиций в 28 раз, денежная масса и банковский кредит производственной сферы – соответственно в 19 и 15 раз. На единицу прироста ВВП приходится почти три единицы прироста инвестиций и около двух единиц прироста денежной массы и кредита [3. С. 10].

А в России коэффициент монетизации ее ВВП достиг своего максимума в 2012 г. (после запрета внутреннего обращения иностранной валюты) и составил 0,471. Это в 6 раз меньше, чем в Японии сегодня, в 4 раза меньше, чем в Китае, и в 2,5 раза меньше, чем в странах ОЭСР.

Как известно, коэффициент монетизации экономики определяется отношением M_2 к стоимости ВВП. Именно поэтому изменения M_2 являются прерогативой государства. А оно может изменять M_2 или изъятием денежной массы из обращения (сокращение монетарной базы), или ее эмиссией, расширением. Поскольку речь у нас идет о крайне низком коэффициенте монетизации российской экономики, то подразумевать можно только эмиссию денег.

Эмиссию денег, или расширение денежной массы, государство в мирное время осуществляет в двух случаях.

Первое. Когда у банков не хватает кредитных средств, а спрос промышленных предприятий и иных хозяйствующих субъектов на кредиты растет и при этом в стране наблюдается экономический рост. Деньги должны попадать только на те предприятия, которые производят востребованную на рынке продукцию, технологически новую, наукоемкую, с высокой добавленной стоимостью и т.д. То есть таким образом, чтобы не спровоцировать рост цен и одновременно с экономическим ростом совершенствовать ее отраслевую и технологическую структуру.

Второе. Необходимость эмиссии денег тоже лежит на поверхности экономических явлений. Если экспорт отечественной продукции, в данном случае независимо от его структуры, превышает импорт иностранной продукции в валютном выражении, национальная валюта укрепляется, а, следовательно, экспортные возможности страны ухудшаются.

В нашей современной отечественной экономике вот уже в течение 25 лет обе необходимые экономические предпосылки эмиссии денег налично. Речь может идти только об обострении или ослаблении этой необходимости. Но печатный станок не включается. Хотя сегодня никому не надо доказывать, насколько эта необходимость острая. В итоге российские предприниматели и финансовые структуры занимают деньги больше за рубежом, чем у себя на внутреннем рынке. Даже облигации и другие государственные ценные бумаги в большей части (60%) размещались за рубежом, чем на внутреннем рынке (40%).

Но что удивительно, усилиями ЦБ денежная масса относительно ВВП сокращается и экономический рост постепенно замедляется. Да так, что в последние восемь лет российская экономика переживает уже второй экономический кризис. В то же время экономическая и хозяйственная практика показывают, что инфляция и уровень монетизации не имеют статистически значимой зависимости. Более того, их тренды в динамике расходятся (рис. 2).

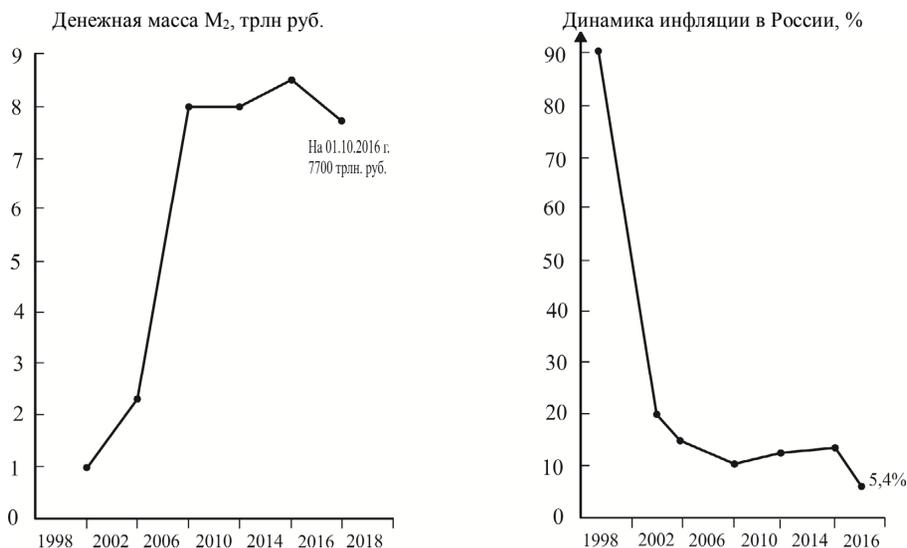


Рис. 2. Сравнительный анализ динамики роста денежной массы и изменение среднегодового уровня инфляции.

Составлено автором по данным Росстата и статистики Центробанка [8]

Это хорошо видно на графиках. Чем более растет денежная масса на левом графике, тем меньше становится уровень инфляции на правом. Конечно, уровень инфляции падает не потому, что денежная масса растет. Между этими показателями не существует столь очевидной связи. Наоборот, графики показывают, насколько они независимы друг от друга при коэффициенте монетизации ниже 1,0. Связь между ними возникает только при очень высоких коэффициентах монетизации, когда Центробанк начинает злоупотреблять эмиссией. Как, например, ФРС в США в последние 25 лет. Следовательно, пока коэффициент монетизации в России не вырастет с 0,47 до 1,0, бояться эмиссии денег по причине возможного роста инфляции не стоит. Пример Японии, Китая, Германии, Франции нас в этом убеждает. Между тем из мировой практики хорошо известно, что ни одна страна в мире, повторяю, ни одна, не сделала экономического рывка, не могла держать просто хороших темпов экономического роста с коэффициентом монетизации ниже 1,0. Никогда в экономической истории. Ни один экономист или политик, историк не опровергнет этот факт. А поскольку графики построены на основе конкретного статистического материала, взятого из данных Росстата и самого Центробанка, читатель может сверить показатели на них сам.

Центробанк в своей монетарной политике не учитывает характер еще одного важнейшего фактора финансово-кредитного механизма рыночной экономики – степени развитости самого финансового рынка. Когда финансовый рынок достаточно развит, он вызывает доверие у населения и бизнеса и они ему доверяют свои деньги, тем самым увеличивая денежную базу

экономики. Если финансовый рынок развит, то инфляционное давление от дополнительной эмиссии будет снижаться благодаря перераспределению ресурсов институтами финансового посредничества в производственный сектор и инвестиции. Именно поэтому наиболее высокий коэффициент монетизации наблюдается в странах с развитыми финансовыми рынками: Австралии, Великобритании, Гонконге, Сингапуре, Швейцарии [6. С. 120].

Как понять в свете тревог Центробанка в борьбе против инфляции методами сжатия денежной массы следующие неопровержимые факты? В кризисный 2009 г. Китай, с наибольшим коэффициентом монетизации в 179%, показал самый большой рост ВВП в 9,2%. Подчеркиваю, в кризисный год. При этом именно в этот год в Китае наблюдался наибольший прирост денежной массы и дефляция в 0,4%. Экономисты помнят, сколь лихорадочно Китай искал пути снижения курса национальной валюты – юаня, вызывая на себя всю политическую и экономическую ярость Министерства финансов США.

В России в том же 2009 г. при монетизации в 0,47 (47%) произошел наибольший спад ВВП в 7,8% и наблюдалась наибольшая инфляция среди ведущих стран – в 11%.

Повторив этот же анализ в 2013 г., накануне новой волны кризиса А. Казьмин наблюдал схожую картину. Россия, имея наименьший коэффициент монетизации в 55% (А. Казьмин), получила наименьший процент прироста ВВП – в 1,3% и инфляцию в 7,5%. Китай с уровнем монетизации теперь уже в 194% получил наибольший прирост ВВП в 7,3% и инфляцию в 2,6%. Напомню лишь, что в среднем коэффициент монетизации ВВП в странах ОЭСР равен 1,50. Самый низкий коэффициент у Швеции – 1,0. И по темпам роста экономики она отстает от своих соседей. Китай же продолжает наращивать данный коэффициент, доведя его до 2,34 в 2016 г.

Итак, который раз делаю вывод – необходима и, главное, возможна эмиссия денег. Следовательно, теперь речь пойдет о том, как, каким образом, через какие каналы финансово-кредитного механизма эмитируемые деньги попадут в экономику. Ответ достаточно прост. Через нервные узлы экономики: строительство, машиностроение, наукоемкие производства, информационные технологии, в общем через производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Более того, через прямое финансирование государственных экономических программ. То есть таким образом, чтобы деньги прошли производственный цикл несколько раз, как можно больше и дольше, прежде чем попасть в руки непосредственных потребителей в виде доходов. Тогда и значимой инфляции не будет. Это азбучная истина.

Автор намеренно не писал до сих пор о характере современной инфляции в России, исходя из той инфляции, которая свойственна обычно рыночной экономике. Однако вся аргументация ЦБ о борьбе против инфляции разбивается еще и о тот простой факт, что инфляция в России носит немонетарный характер. Иначе говоря, причиной инфляции в нашей экономике вовсе не является наличие большой денежной массы, как считают в Центробанке. А потому все его усилия как будто уходят в песок. Каковы же реальные причины инфляции в России?

1. Первой и главной причиной инфляции в России изначально является сырьевой характер ее экономики. Причина древняя, давняя и существует столько, сколько существует сама Россия. Конкурентная слабость России, которую она не может ликвидировать никак. Логика действия этой причины проста. Экспортируем дешевое сырье – импортируем дорогую готовую продукцию, а вместе с ней – инфляцию.

Внутренний рост цен, по существу, подхлестывали аппетиты естественных монополий. Эти аппетиты государство ограничивало весьма слабо и sporadически. В итоге в стране, где находятся самые богатые ресурсы углеводородов, сложилась такая картина, когда слетать на самолете из Новосибирска до Сочи стоит дороже, чем из Москвы до Нью-Йорка и обратно. Из Владивостока в Москву лететь напрямую дороже, чем из Владивостока в Пекин, а оттуда в Москву.

2. Другая причина инфляции – утечка капитала из страны. Так, например, из России за годы реформ отток капитала составил около 650 млрд долл. В 2014 г. – 154, в 2015 г. – 56, а в 2016 г. уже всего 16 млрд долл. [7. С. 1]. Тенденция обнадеживающая, если ее сохранить.

3. Высочайший уровень монополизации экономики и, естественно, слабое развитие конкуренции. Монополии господствуют в ключевых сферах экономики: энергетике, транспорте, строительстве, розничной торговле, банковской среде и т.д. Генерация инфляции идет по многим каналам. Центробанк и коммерческие банки создают дефицит денег в условиях олигополистического рынка, способствующего росту процентных ставок. Иначе говоря, ЦБ ведет очень прибыльную политику для банков.

4. Чтобы привлечь свободные деньги населения и бизнеса, банки повышают ставки по депозитам. Вроде бы и хорошо и прибыльно для вкладчиков денег в банк. Но на самом деле деньги вкладывают одни, а берут кредиты – другие. Конечно, иногда это одни и те же лица. Поэтому, с одной стороны, происходит перераспределение денежных ресурсов, а с другой – включив ставки по депозитам в процентную ставку, повышают саму процентную ставку. Сегодня ставки по депозитам в России выросли до 9,5%. Добавьте к ним ключевую ставку и банковский процент и вы получите процентную ставку в 20–30%. Что и говорит об исключительной дороговизне денег в России.

5. Банк взимает маржу при различных банковских операциях. Как мы платим нотариусу определенный процент от суммы сделки, которую он заверяет, так банку платим маржу. Он сам определяет ее величину, но платим мы. Так вот, банковская маржа в России сегодня 5,2%. Много это или мало? Сравните! В странах ОЭСР банковская маржа равна 1,4%, в странах Восточной Европы – 2,7%. Учитывая тот факт, что сегодня все без исключения денежные операции проходят через банки, нетрудно убедиться в действительности этого фактора инфляции.

6. Ключевая ставка Центробанка все время реформ находится выше средней рентабельности всех отраслей реального сектора, что перераспределяет и так скудные накопления производственного сектора в пользу банковского сектора.

7. Все перечисленные выше факторы инфляции совокупно формируют еще одну, седьмую, самостоятельную причину ее – искусственно созданную аномально высокую стоимость денег. Она ведет к высокой себестоимости продукции, а стало быть, к росту цен. Так возникает еще одна причина инфляции – дефицит денежной массы. О чем и шла речь изначально. Но теперь мы подошли к этой проблеме с другой стороны. Когда предприятия лишены доступа к денежным ресурсам (кредитам), которые крайне необходимы на развитие предприятия, они вынуждены опираться только на свои ограниченные возможности.

8. При этом заметим еще одну, очень важную и интересную закономерность, генерирующую инфляцию. В развитых странах уровень ставок рефинансирования ниже процента инфляции, а в развивающихся странах, увы, и в России тоже, уровень ставок выше инфляции, что значительно затрудняет доступ субъектам рынка к финансовым ресурсам [6. С. 121].

Как указывалось выше, до сих пор я анализировал проблему определения уровня монетизации именно рыночной экономики. Однако я уже достаточно убедительно показывал и не раз, что рыночной экономики в России еще нет [9. С. 223–255]. А это значит, что в область этой проблемы в условиях переходной экономики вторгается множество других, неэкономических, факторов. Более того, смею утверждать, что экономические факторы, определяющие коэффициент монетизации, отступают на второй план, а на первый выходят факторы политические. Иначе ничем не объяснить столь странную, экономически нелогичную политику младореформаторов в 90-е гг. и Центробанка сегодня, направленную на постоянное сокращение монетарной базы экономики.

Если власть предрержащие так упорно не замечают столь явные причинно-следственные связи между уровнем монетизации экономики и экономическим ростом, инфляцией, экономическим развитием и т.д., следовательно, кому-то это очень выгодно. Очевидно, что когда в стране дефицит денежной массы, от него выигрывают прежде всего те хозяйственные субъекты, у которых эта денежная масса не просто имеется, а имеется с избытком. Вспомним недавнее высказывание председателя Сбербанка Г. Грефа о том, что они не знают, куда девать деньги. Недаром он же, уже в который раз, озвучивает идею о приватизации знаменитой семерки банков с государственным участием. Если это произойдет, приватизация в лихие девяностые покажется нам детской игрой. Ведь в этой семерке банков сосредоточено примерно 75% всех финансовых средств страны. Это выгодно самому Центробанку, Министерству финансов, упомянутой семерке банков, нефтегазовым и другим добывающим предприятиям (Газпром, Роснефть и т.д.), Русалу, Мечелу... Получается – государству, крупным банкам и корпорациям. Но выгодно ли будет это стране?

Кроме того, высокая ключевая ставка означает высокие кредитные ставки, зашкаливающие за 20, а то и за 30%. И никого не смущает, что кредиты становятся менее доступными. Связь между уровнем монетизации и ставкой за кредит становится совсем очевидной. Чем ниже уровень монетизации

экономики, тем выше процентные ставки. Следовательно, легко спрогнозировать дальнейшую борьбу Центробанка за сохранение низкого уровня монетизации российской экономики или фиксации его на данном уровне.

Подведем итоги:

1. Все 25 лет рыночных реформ российская экономика испытывает острейший дефицит кредитных ресурсов при их несомненном изобилии.

2. Кредитные ресурсы недоступными для предпринимателей делает высокая ключевая ставка Центробанка, порождающая высокие процентные ставки по кредитам.

3. Политика дорогих денег проводится Центробанком исключительно с целью борьбы с инфляцией и вместе с этим неизбежно порождает ее.

4. Одновременно с этим в России наблюдается самый низкий уровень монетизации ВВП среди 50 наиболее развитых стран мира. Таким образом, в экономике России ощущается острейшая нехватка денежной массы для обслуживания оборота ВВП.

5. Возникает синергетический эффект от политики дорогих денег ЦБ и низкого коэффициента монетизации ВВП, усугубляя финансово-кредитный и денежный голод в российской экономике.

6. Следовательно, государство свои финансово-кредитную и денежную системы не использует для обеспечения экономического роста и развития в стране. По существу, банковская система обслуживает сама себя, подрывая свою же экономическую основу – реальный сектор экономики.

7. Все вышеперечисленное обрекает реальный сектор российской экономики опираться только на свои внутренние ресурсы, а экономику России – на низкий уровень накопления, а следовательно, на заведомое отставание России в современном НТП, в экономическом и социальном развитии при гигантских упущенных возможностях и выгодах.

Совершенно очевидно, что экономического оправдания сложившейся ситуации в российской экономике нет. К сожалению, все 25 лет рыночных реформ политические факторы довлеют над экономическими, а вместе с этим обеспечивают торжество весьма сомнительной экономической теории монетаризма над кейнсианством, проповедуемым практически всеми странами мира, кроме России.

Литература

1. Демчук И.Н., Фадейкина Н.В. Неусвоенные уроки экономической доктрины Джона Мейнарда Кейнса // Сибирская финансовая школа. 2016. № 1 (114). С. 34–41.
2. Арт Ян. Так экономика работать не может // Коммерсантъ. Сибирь. 2017. № 180.
3. Глазьев С. Почему не растет российская экономика // АиФ. 2017. № 25. С. 9–10.
4. Андрианов В. Монетизация экономики: глобальные тенденции и российские реалии. URL: <http://ayackov.viperson.ru/articles/vladimir-andrianov-monetizatsiya-ekonomiki-globalnye-tendentsii-i-rossiyskie-realii> (дата обращения: 25.05.2016).
5. Катанаев Н.Т., Ларина Е.В. Монетарные проблемы российской экономики // Известия МГТУ. 2011. № 2. С. 288–293.
6. Казьмин А.Ю. Монетизация экономики как индикатор экономического развития государства: понятие, методология, современные тенденции // Вестник ОрелГИЭТ. 2015. № 1 (31). С. 119–122.

7. Зыкова Т. Отток капитала из России снизился более чем втрое. URL: <https://rg.ru/2016/12/09/ottok-kapitala-iz-rossii-snizilsia-bolee-chem-vtroe.html> (дата обращения: 24.01.2017).

8. URL: [https://yandex.ru/images/search?text=динамика %20эмиссии%20денег%20в%20россии](https://yandex.ru/images/search?text=динамика+%20эмиссии%20денег%20в%20россии) (дата обращения: 24.01.2017).

9. Баликоев В.З. Финансово-кредитная система переходной экономики России: кризис или катарсис? Новосибирск : НГУАДИ, 2016.

Balikoev V.Z., Doctor of Economic Sciences, Professor, Novosibirsk state University of Economics and management (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: Balikoev1941@yandex.ru

THE MODERN ECONOMY OF RUSSIA: MIKHAIL FRIDMAN VS JOHN KEYNES

Keywords: the refinancing rate, the key rate, expensive money, cheap money, inflation, monetization ratio, issuance of money, monetarism, Keynesianism.

The article analyses the problem of acute shortage of credit and cash resources in the Russian economy in the course of market reforms. Attention is drawn to the economic contradiction between the banking system and the real sector of the economy. The contradiction lies in the fact that in Russia all the years of reforms aimed to fight inflation by a policy of expensive money. The author shows on specific statistical material that the fight against inflation has the opposite result: the real rate of accumulation is lower than anywhere else in the developed world. The conflict greatly exacerbated the ongoing economic crisis due to the sanctions policy of the West towards Russia.

References

1. Demchuk I.N., Fadejkina N.V. Neusvoennye uroki ehkonomicheskoy doktriny Dzhona Mejnarada Kejnса // Sibirskaya finansovaya shkola. 2016. №1 (114). С. 34-41.

2. Art Y.An. Tak ehkonomika rabotat' ne mozhet // Kommersant". Sibir'. 2017. № 180. С. 7.

3. Glaz'ev S. Pochemu ne rastet rossijskaya ehkonomika // AiF. 2017. № 25. S. 9-10.

4. Andrianov V. Monetizaciya ehkonomiki: global'nye tendencii i rossijskie realii. URL: <http://ayackov.viperson.ru/articles/vladimir-andrianov-monetizatsiya-ekonomiki-globalnye-tendentsii-i-rossiyskie-realii> (data obrashcheniya: 25.05.2016).

5. Katanaev N.T., Larina E.V. Monetarnye problemy rossijskoj ehkonomiki // Izvestiya MG TU. «MAMI». 2011. №2. S.288-293.

6. Kaz'min A.YU. Monetizaciya ehkonomiki kak indikator ehkonomicheskogo razvitiya gosudarstva: ponyatie, metodologiya, sovremennye tendencii // «Vestnik OrelGIEHT». 2015. №1 (31). S.119-122.

7. Zyкова Т. Отток капитала из России снизился более чем втрое. URL: <https://rg.ru/2016/12/09/ottok-kapitala-iz-rossii-snizilsia-bolee-chem-vtroe.html>. (data obrashcheniya: 24.01.2017).

8. Elektronnyj resurs. URL: [https://yandex.ru/images/search?text=динамика %20эмиссии%20денег%20в%20россии](https://yandex.ru/images/search?text=динамика+%20эмиссии%20денег%20в%20россии) (data obrashcheniya: 24.01.2017).

9. Balikoev V.Z. Finansovo – kreditnaja sistema perehodoj `ekonomiki Rossii: krizis ili katarsis? Monografija // Novosibirsk. NGUADI. 2016. S. 223 – 255.

For referencing:

Balikoev V.Z. Sovremennaya ekonomika Rossii: M. Fridman protiv Dzh. Kejnса [The modern economy of Russia: Mikhail Fridman vs John Keynes]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 6–21.

УДК 330.1

DOI: 10.17223/19988648/42/2

А.А. Оганян, Д.М. Хлопцов

ТРАНСФОРМАЦИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ АКАДЕМИЧЕСКОЙ СРЕДЫ: МЕХАНИЗМЫ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

В статье исследуется академическая среда университета и ее основополагающие институты: академическая автономия и академическая свобода, академическая культура университета. Описаны основания и субъекты так называемого академического конфликта: запаздывающая реакция академических работников на внешние факторы влияния, несоответствие институтов бизнес-среды и академической среды, игнорирование стейкхолдерами существенных черт академической среды. Авторами выделены наиболее существенные изменения институтов академической среды: размывание академической культуры университета, усиление административных методов управления, кризис доверия и формирование особых моделей оппортунистического поведения акторов академической среды и т.д. Необходимо отметить, что за рамками данного исследования остались национальные особенности академической среды.

Ключевые слова: университет, академическая деятельность, академическая среда, академическая культура, академическая автономия, академическая свобода, академическое вознаграждение, трансформация университетов, академический конфликт.

Не уделяя особого внимания определению академической среды, исследуют ее как место работы, обучения и иного взаимодействия акторов внутри среды и с внешними акторами.

Различные аспекты академической среды освещены в работах зарубежных и отечественных авторов – Б. Кларка, П. Бурдье, К. Аткинсона, Ф. Альтбах, Е. Нидергауса, Р. Абрамова, А. Нефедова, Е. Сивака, М. Юдкевич и др. Академическая среда определяется как пространство взаимодействий заинтересованных лиц (стейкхолдеров)¹. К заинтересованным лицам относят домашнее хозяйство (студенты и их семьи), государственные структуры всех уровней управления, экспертов в разных областях, академических и административных работников; попечительский совет и учредителей, научно-исследовательские и учебные структуры организации и учебных заведений, бизнес-структуры, академическое сообщество. В широком смысле под академической средой понимается совокупность норм и правил научной и образовательной деятельности [2. С. 33]. В научной литературе академическая среда рассматривается и как «совокупность

¹ Лаконичное определение, отражающее сущность понятия «стейкхолдер», дано И.Б. Гурковой: «...группы лиц, имеющих легитимный интерес к деятельности организации» [1. С. 12].

норм и правил образовательной и научной деятельности, характерных для рассматриваемого сообщества, а также совокупность ресурсных, экспертных и статусных сетей...» [2. С. 33]. Исследователи, подчеркивая многогранность *академической среды*, выделяют ее характерные черты: взаимодействие и взаимообусловленность образовательной, научно-исследовательской и экспертно-аналитической деятельности профессорско-преподавательского и студенческого сообщества; неоднозначность критериев оценки академической деятельности, предопределяющую неполноту формальных контрактов между акторами академической среды [3; 4. Р. 595; 5. Р. 520; 6. С. 83–85].

В то же время в научных публикациях не в полной мере показано влияние качественных изменений основополагающих институтов академической среды на процесс ее эволюции в современных условиях. Поэтому в рамках данной статьи предпринята попытка анализа механизма трансформации академической среды.

В современных условиях экономический рост имеет, прежде всего, интеллектуальную основу. Поэтому все более значимой становится роль университета, осуществляющего расширенное воспроизводство знаний (их формирование, накопление и трансфер). Новое знание, являясь результатом открытия, изобретения и нового видения ранее полученного знания, обуславливает выявление будущих возможностей развития субъектов национальной и мировой экономики.

Университет, как основной генератор нового знания, изменяется под влиянием внутренних факторов, которые модифицируют качественные характеристики академической среды, и учитывает запросы со стороны внешних факторов: смены социально-экономической модели страны, спроса на научные исследования со стороны бизнеса, преобразования модели государственного финансирования и др. Причиной институциональных изменений, по Д. Норту, «является то, что дисконтированная ожидаемая выгода превышает ожидаемые издержки» данного процесса [7. Р. 7]. Усиление взаимодействий университета с другими институтами внешней среды предопределило значимость ресурсонаправленности и коммерциализации знаний, приоритет прикладных исследований над фундаментальными, большую степень открытости университета [8. С. 62].

Формирующаяся с начала XX в. в глобальной экономике модель университета будущего должна сочетать не только способность к трансформации, но и сохранение своего академического ядра. В этой связи возникает необходимость рассмотрения изменений, происходящих в академической среде университета, на основе анализа сущности ее основных институтов.

Знания все в большей степени становятся частным благом стейкхолдеров, что приводит к соответствующему уменьшению общественного блага. Ранее академическая среда отличалась своей исключительностью, как особый вид экономического института, где рынок не имел столь значительной власти (относительная независимость от рынка, коллегиальность как спо-

соб организации внутренних связей). Особенность знания как социально-экономического блага предопределяет креативный, саморасширяющийся характер его потребления: чем чаще и в больших размерах потребляется, тем более разнообразным и значимым оно становится.

В условиях академической среды формируется особого рода деятельность – *академическая*. Основными целями академической деятельности являются формирование, накопление и передача знаний; развитие способностей к выбору индивидуального тренда в рамках жизненного цикла, обеспечивающего высокое качество человеческого капитала и его реализацию посредством активной творческой деятельности, фундаментальные и прикладные научные исследования. Эффективная реализация данных целей обуславливает следование таким определяющим нормам академической среды, как концептуальная и содержательная свобода деятельности, прозрачность взаимодействий акторов, объективность оценок научных идей и образовательных методик и т.д.

К *институциональным признакам* академической деятельности можно отнести следующие: а) индивидуальная интенциональность академического работника проявляется в удовлетворенности и самостоятельном регулировании творческой деятельности, познавательной активности, склонности к саморазвитию; б) креативный характер труда с положительным кумулятивным эффектом при условии творческого обмена и потребления знаний (обогащение личности как академических работников, так и студентов); в) кооперация академического труда на основе взаимоуважения и доброжелательности, открытости, осуществления постоянного мониторинга коллег; г) неотчуждаемость результатов труда; д) отсутствует творческий, административный прессинг академического работника, если последний следует академическим нормам; е) академическая деятельность не приемлет формализм, жесткое нормирование затрат труда; ж) обмен знаниями в рамках академического сообщества между академическими акторами является взаимовыгодным, но не опосредован рынком; з) особая система внутренних (непрерывность реализации академических конвенций, низкие транзакционные издержки взаимодействий между акторами академической среды, активное участие в управлении вузом и т.д.) и внешних (высокий профессиональный статус на рынке труда и в обществе, достойная конкурентоспособная зарплата, репутация академического сообщества вуза, нормы академического контракта и т.д.) мотивов преподавателей и ученых; и) специфическая форма вознаграждения академического труда – денежная (зарплата и академическая рента) и неденежная, как более значимая (академическое вознаграждение) [6. С. 81–82; 9. С. 153; 10. С. 98–99; 11. С. 60].

Необходимо подчеркнуть, что основаниями реализации академической деятельности являются: наличие свободного времени, общение и взаимодействие с представителями академической среды других университетов и научно-исследовательских организаций. Это требует финансовых и временных затрат. Особо отметим, что достойная заработная плата есть финансовое основание удовлетворения исследовательского любопытства.

Низкий уровень зарплаты преподавателей и ученых, не соответствующий качеству и степени реализации их человеческого капитала, является одной из причин формирования трех моделей поведения:

а) постоянно воспроизводимый оппортунизм на уровне как отдельного актора, так и академического сообщества;

б) смена места работы;

в) увеличение рабочего времени и уменьшение свободного [12. С. 41].

Каждая из моделей будет обуславливать снижение качества академического труда. Поэтому нельзя согласиться с утверждением, что академические работники могут получать минимальное материальное вознаграждение, речь может идти только о достойном и обоснованном уровне получаемого дохода [8].

Между академическими работниками и университетом должен заключаться взаимовыгодный академический контракт, определяющий особенности организационного устройства. *Академические контракты* определяют систему академических конвенций и механизм их обеспечения:

– со стороны академических работников – необходимость и возможность постоянного повышения качества образования, осуществления научных исследований, активного участия в управлении вузом;

– со стороны администрации вуза – формирование необходимых условий концептуального самоопределения как отдельной личности, так и академического сообщества;

– разработка основных норм механизма стимулирования академической деятельности, обеспечивающих оптимальное соотношение академического и материального вознаграждения;

– осуществление инвестиций в человеческий капитал академических работников и т.д.

Академическая среда представляет собой сетевую структуру, институциональные признаки которой предопределяют постоянное формирование внешних сетевых взаимодействий с целью реализации миссии университета. Формирование внешних сетей обеспечивает: наличие более разнообразной и комплексной информации; формирование дополнительных стимулов к преподаванию и обучению (увеличивается скорость распространения информации); взаимодействие образовательной, научно-исследовательской и экспертной деятельности; укрепление связей с образовательными структурами и научными центрами, становление, расширение и развитие качественно новых взаимодействий с бизнесом и общественными организациями; снижение транзакционных издержек, создание и присвоение отношенческой ренты.

Необходимо подчеркнуть, что именно сущностные черты академической среды обусловили внутренний импульс трансформационного тренда – формирование долгосрочных, равноправных, воспроизводимых взаимодействий с бизнесом и государством.

К основным институтам академической среды относят академическую свободу и академическую автономию, академическую культуру. Под ака-

демической свободой понимается институциональная защита ученого в его поисках истины, защита общества от обязательств по отношению к уже осуществленным научным работам ученых [2], защита свободы взаимодействия работников [8; 13. С. 88]. Академическая свобода есть основание креативности академических работников, которые самостоятельно определяют методы исследования и преподавания, свободное обсуждение актуальных вопросов с коллегами и студентами без опасения преследования по идеологическим, политическим, религиозным или социальным причинам. Академическая свобода позволяет актерам академической среды реализовать себя на высшем уровне потребностей – осуществить самоактуализацию, саморазвитие. Одновременно академическая свобода предполагает ответственность академических работников, студентов за качество своего труда, активное следование академическим стандартам поведения.

Институциональной формой академической свободы является *академическая автономия*, подтверждающая уникальность академической среды в экономической системе. В Великой хартии университетов подчеркнуто: «Университет является автономным учреждением, которое критическим образом создает и распространяет культуру через научные исследования и образование. Чтобы адекватно реагировать на нужды современного мира, он должен иметь моральную и интеллектуальную независимость по отношению к любой политической и экономической власти, реализуя свою деятельность в области исследований и образования» [14].

Определяющим условием реализации академической автономии является наличие политической и финансово-управленческой автономии: коллегиальное принятие основных решений относительно академического процесса, приоритет академических процедур при определении направления и величины финансовых потоков, конкурсный отбор кадров и ограничение вмешательства внешних акторов в научную и преподавательскую деятельность. Миссия университета не может быть реализована вне идеологической и исследовательской автономии.

М. Поланьи, определяя роль академической автономии, подчеркивал, что централизованное управление научной активности может привести к застою [15. Р. 3]. Коллегиальное управление проявляется в весомом участии персонала академической среды в управлении, расширении персональной ответственности за решения и действия академического сообщества. По сути, это выражение интересов академического сообщества, которое в новой модели университета противопоставляется интересам внешних по отношению к университету профессионалов [16. С. 7]. В то же время необходимо отметить, что чрезмерный уровень автономии может привести к усилению оппортунистических тенденций и разобщенности, уменьшению синергетического эффекта, нарушению целостности в академической среде.

В качестве основного института академической среды выделяют академическую культуру. М. Кастельс определял культуру как набор ценностей и убеждений, обуславливающих поведение человека в обществе [17].

К системе ценностных установок академической культуры можно отнести добросовестность академического сообщества, предполагающую честность, прямоту, уважение, ответственность, подотчетность, доверие (согласно Бухарестской декларации этических ценностей) [18. С. 72]. П. Скотт к традиционным академическим ценностям относит критическое мышление, неприменную науку, академическую свободу, преданность интересам подлинного знания, академическую автономию, признание научным сообществом, публикации в авторитетных изданиях и т.д. [19. Р. 300]. К значимым ценностям академической культуры можно также отнести свободу и самоценность интеллектуальной деятельности; моральную и социальную ответственность за выбор цели, способов и социально-экономических последствий преподавательской и научной деятельности; право и обязанность академических работников быть свободными в реализации своих личных и коллективных научных проектов, отражающих собственные этические, идеологические, исследовательские взгляды.

Академическая культура имеет сложную структуру, это:

- внешняя среда;
- институциональная культура университета;
- субкультура внутри университета;
- индивидуальная культура акторов академической среды [20. Р. 3].

Внешняя среда представлена академическими организациями международного, национального и регионального уровней. Миссия университета, его академические практики и символика характеризуют институциональный уровень академической культуры. Профессорско-преподавательский состав и студенты формируют особую группу в рамках субкультуры. Именно они являются хранителями ядра корпоративной памяти университета, динамичным потенциалом накопления, передачи и реализации академической культуры.

В качестве основополагающего института академической среды необходимо рассматривать академическую доступность. Под академической доступностью будем понимать систему формальных и неформальных норм, обеспечивающих деятельность академического сообщества по обеспечению рутинизированных моделей реализации сущностных институтов академической среды – академической автономии и свободы, академической культуры. Качественные параметры реализации академической доступности характеризуются: степенью самостоятельности профессорско-преподавательского состава в принятии программ обучения студентов (структура и содержательная часть курсов), степенью свободы студентов в определении тренда своего обучения (выбор предметов, формы обучения, сроков обучения и т.д.), степенью свободы профессорско-преподавательского состава в определении квалификационно-должностного тренда развития и т.д. Количественные параметры академической доступности включают: долю государственных расходов на высшее образование (абсолютная и относительная величина, структура расходов); количество директивных показателей, определяемых государством и администрацией вузов:

количество и ценность грантов (федеральный, региональный, местный уровни); уровень и динамику учебных поручений преподавателей и студентов; степень участия академических акторов в принятии решений на уровне университета и общества в целом; оснащение научной и учебной литературой, структуру и динамику доходов профессорско-преподавательского состава и соотношение с зарплатой администрации, средней зарплатой в регионе и на федеральном уровне и т.д.

Университет как хозяйствующий субъект экономики не может не реагировать на изменения внешней среды его функционирования: процессы глобализации и демократизации современной экономики, информационно-технологическую революцию, специализацию и дифференциацию научного знания, развитие сетевых моделей организации и управления, снижение государственного финансирования, трансформацию рыночной среды, существенный рост требований к человеку как личности и как субъекту деятельности и, как следствие, рост спроса на высшее образование (массовизация высшего образования). Необходимо отметить, что данные факторы являются следствием проявления устремлений заинтересованных лиц, которые определяют направленность институциональных изменений в системе высшего образования. Активное их участие в эволюции академической среды как принципалов (прежде всего государства) ведет к институциональной и информационной открытости, ускоряет динамику развития университета [21. Р. 515; 22. С. 54; 23. Р. 117], предопределяет его большую практикоориентированность. В то же время необходимо учитывать внутренние импульсы в рамках академической среды, предопределившие ее институциональные изменения. В академической деятельности можно выделить следующие противоречия: между академическими рутинами и стремлением к финансовой устойчивости в условиях долговременного, постепенного уменьшения государственного финансирования; между узкой специализацией и междисциплинарностью, тенденцию к усилению административного давления на академическое сообщество и устареванию принципов коллегиального управления, устаревшую организационную структуру и необходимость завоевания глобальных рынков образовательных услуг, труда и институционального рынка; становление академической олигархии в рамках каждого из университетов и в рамках университетского сообщества. Разрешение этих противоречий определяет трансформационный тренд академической среды.

Следовательно, сформировавшиеся внешние и внутренние основания предопределили существенные институциональные изменения. Б. Кларк полагает, что определяющими механизмами трансформации академической среды являются: диверсификация базы финансирования университетов, усиление системы управления, создание периферийных подразделений, формирование мотиваций к трансформации, интегрированная предпринимательская культура [24. С. 13]. При этом он замечает, что развитие крупных и сложно устроенных организаций предопределяет, с одной стороны, постоянное сопротивление влиянию внешней среды, с другой – формируется постоянная потребность в изменениях [24. С. 232].

Остановимся подробнее на некоторых механизмах:

1. Диверсифицированное финансирование университетов, которое было обусловлено необходимостью поиска новых источников доходов в связи с изменением структуры спроса его принципалов (домашние хозяйства, бизнес, государственные структуры). Университет осуществляет поиск партнеров: а) для финансирования исследовательской деятельности с целью создания нового знания, востребованного рынком; б) привлечения дополнительных средств в образовательные программы, инициированные рынком труда; в) разработки новых программ подготовки специалистов; г) сочетания бюджетного и внебюджетного финансирования (плата за обучение, гранты и т.д.); д) привнесения идеи предпринимательства в образовательный и научно-исследовательский процесс и пр. Об интересе бизнеса к фундаментальным исследованиям свидетельствует тот факт, что, например, в США бизнес увеличил свою долю в финансировании академической науки с 2,3 до 8% за 1970–2000 гг. Одновременно разрабатываются различные программы профессиональной подготовки для лиц, не являющихся студентами, а стремящихся к самосовершенствованию, развитию профессиональных навыков. Растет спрос на программы корпоративного обучения. Преподаватели активно пользуются возможностью подрабатывать «на стороне»: консультирование, рекомендации, учреждение собственного бизнеса на основе своих разработок и др. [25. С. 34–35].

Следовательно, доходы от предпринимательской деятельности университета связаны с возможностями академической среды и требуют ее трансформации.

2. Рассмотренный выше механизм обусловил необходимость структуризации управления университетом, становление команды по координации изменяющихся в качественном аспекте и по структуре взаимодействий. Наблюдается формирование множества взаимосвязанных, конкурирующих между собой подструктур академической среды, решающих большой круг проблем: не только образовательные, научно-исследовательские и социальные, но и экономические, политические, международные, культурные. Необходимо отметить, что создавались как новые административные структуры (набор профессиональных менеджеров высшего и среднего звена управления), так и структуры на периферии академической среды с целью расширения сферы внешних взаимодействий. Так, за 10 лет около 200 университетов в США создали специальные подразделения, занимающиеся отбором коммерчески перспективных открытий и их патентованием. Возникают центры технической поддержки малого бизнеса, занимающиеся консультированием, финансовой поддержкой предпринимателей, активно развиваются венчурные фонды [25. С. 33].

3. Формирование группы новаторов, осуществляющих: а) разработку стратегии институциональных изменений академической среды; б) качественные изменения в образовательной, научно-исследовательской, инновационной сферах на практике (например, смена образовательной парадигмы, становление и развитие технологических трансферов и т.д.).

В рамках университета формируются венчурные подразделения. Процесс производства знания «на заказ» становится массовым, к нему добавляется новая, не свойственная университетам ранее задача – создание технологий и технологических компаний [26. С. 14].

Б. Кларк в своей работе отмечал, что существует зависимость между получаемыми университетом доходами и институциональными и технологическими нововведениями. Например, в Швеции прирост дохода в 2–3% позволяет университету платить по счетам, в 5% – осуществлять предпринимательскую деятельность, прирост в 8–10% дает возможность быстрого реагирования на быстро меняющиеся условия экономической деятельности, не ухудшая качества обучения; позволяет обеспечивать достойную плату сотрудникам; покрывает рост затрат на научные исследования для генерации новых технологий [24. С. 118].

4. Формируется сеть: университет – бизнес – государство, которую определяли как сущностный элемент экономической системы. Идея предполагала равноправие и независимость акторов сети: «если институциональная сфера не может сохранить независимость, то она утрачивает свой четко выраженный статус» [27. С. 53]. В то же время можно наблюдать появление у взаимодействующих акторов новых черт, наделение взаимодействующих институтов чертами институтов-партнеров. Университет импортирует практики бизнеса: предоставление в аренду имущества; введение платы за пользование библиотекой сторонними лицами; издательскую деятельность; использование любого актива, который приносит доход. Бизнес перенимает опыт у научно-исследовательских институтов, это высокая степень толерантности и ориентация на дискуссию, непредвзятое отношение к субординации, мультиактивность работника [29].

5. Постепенно осуществляется изменение представлений академических работников – переход от отвлеченной плодотворной идеи к практическому, прикладному предназначению университета. То есть постепенной модификации подвергается академическая культура.

Необходимо отметить, что степень качественных и количественных изменений в системе взаимодействий акторов академической среды и стейкхолдеров имеет объективные ограничения. Во-первых, адаптация академических институтов определяется как национальными культурными традициями, так и степенью готовности внутренних институтов к трансформационным процессам. Во-вторых, в рамках университета, являющегося носителем наиболее значимых социокультурных ценностей и традиций, не могут быть осуществлены такие изменения академической среды, которые могут привести к невозможности реализации его миссии в экономической системе.

В научной литературе сложилось два основных подхода к анализу социально-экономических последствий современной трансформации университетов. В работах П. Скотта, Дж. Деланти [29, 30] отмечается, что в современных условиях университетам очень сложно обеспечить неизменность присущих ему традиционных социокультурных ролей. В то же время исторический опыт показывает возможность успешной адаптации академической среды универ-

ситета. Противоположных взглядов придерживаются Ш. Слоутер, Д. Шустер, Х. Саймон [31–33] и др.: трансформация университета усиливает риски существования высшего образования, стимулируя становление политики так называемого «академического капитализма». «Академический капитализм» есть стадия развития университета, в рамках которой он становится активным игроком конкурентной борьбы на рынке (образовательном, ресурсном, информационном) с другими вузами с целью получения прибыли.

Чтобы понять, какая из позиций была реализована в процессе трансформации университета, определим произошедшие качественные изменения в академической среде.

1. Расширение круга потребителей знания сопровождается сочетанием его эксклюзивности (имеет меньшее значение для стейкхолдеров) с практикоориентированностью, специализацией. Формируется особая часть представителей академической среды – специалистов по внедрению, трансформации знаний в хозяйственный процесс. Возрастает скорость, с которой должны формироваться и обновляться знания, передача ценностей и навыков, что требует от акторов академической среды постоянного обновления новых методик и ускорения традиционных процессов передачи и генерации знаний, изменения механизмов их трансляции. Одновременно расширяется сфера творцов ранее не востребованных знаний (например, генерация знаний при реализации маркетинговой стратегии в бизнесе и др.). Создаются проектные команды, курирующие осуществление прикладных исследований, развиваются прикладные, проблемно-ориентированные знания [34. С. 129]. Периферия академической среды, взаимодействуя со стейкхолдерами, становится проводником знаний, придавая практическую ориентацию научным исследованиям.

Таким образом, академическая среда теряет свою эксклюзивность как создателя ценностной ориентации населения, производства, преобразования и передачи знания.

2. Институциональные изменения в системе университетов проявляются в смене управленческой модели академической среды. Наблюдается усиление роли разрастающегося административного центра, осуществляющего управление академической средой как коммерческой организацией, ограничивая коллегиальность. В частности, в США отмечают постоянное перераспределение власти в университетах в пользу возрастающего числа профессиональных менеджеров [35. С. 16]. Академические работники не включены в непосредственное обсуждение стратегии развития вуза, образовательных программ, влияние преподавателя сократилось до уровня факультета, учебной программы [25. С. 16]. Фактически университеты оказались под властью администрации, наращивающей свое влияние [35. С. 17]. Роль вспомогательного персонала становится столь же значимой, как и профессорско-преподавательского, происходит совмещение академических и неакадемических ролей [20].

Отметим процесс «тихой» приватизации университета: узкий круг руководителей, извлекая прибыль, не инвестирует ее в развитие университе-

та, а присваивает. Причем присвоение приобретает различные формы: дополнительные бонусы к зарплате, строительство бассейна на территории общежития, содержание университетской футбольной команды и пр., что, на наш взгляд, не является значимым для развития университета.

Таким образом, значительной коррозии подвергается академическая автономия, институт, являющийся основанием академической свободы и академической культуры. Исследователи фиксируют процесс корпоратизации университета.

3. Трансформация финансового основания функционирования университета, проявляющаяся в изменении структуры источников финансирования, зависимости от рыночной ситуации (нестабильность поступлений). Конкуренция за высокие места в рейтингах требует больших финансовых вложений. Поэтому университеты ищут пути расширения источников финансирования для обеспечения поощрительных стипендий выдающимся студентам, достойной заработной платы преподавателям, комфортных условий труда, приглашения ведущих ученых [25. С. 36]. К основным источникам финансирования относятся: прямое бюджетное финансирование государством, доходы от научных фондов, правительственное финансирование (региональное), государственные заказы на научные исследования, различные частные источники (профессиональные ассоциации, бизнес, благотворительные фонды и пр.), доходы, генерируемые самим университетом (плата за обучение, эндаумент, доходы от патентов, доходы от предпринимательской деятельности) [35. С. 17]. Эксперты отмечают, что, например, в Великобритании (RAE) финансирование осуществляется на основе достаточно большого количества документов при весьма поверхностной процедуре оценки, не позволяющей объективно определить значимость научного исследования. Количественные критерии, применяемые в методиках оценки, не позволяют сделать выводы относительно качества / уровня университетской деятельности, что не делает возможным осуществлять сравнение между собой университетов, принадлежащих к разным институциональным моделям.

4. Например, структура доходов среднего американского университета складывается из таких источников: плата за образование – порядка 20–25%, исследовательские гранты из федерального бюджета – 20–25%, конкурсные гранты и контракты с корпорациями – 10–15%, частные пожертвования, благотворительные фонды, эндаумент-фонд и побочные виды деятельности – 10–15% от общего дохода [37. С. 355].

Индивидуальные стратегии академических работников претерпевают изменения: они не только должны обладать знаниями, но и умением выгодно их продать. Они должны овладевать практиками ведения переговоров и заключения контрактов, составления сметы и т.д. Величина и направления правительственного финансирования напрямую зависят от законодательства. Что же касается частных источников, то для получения средств от них академическая среда должна соответствовать требованиям этих институтов и инвесторов:

- осуществлять подготовку специалистов в кратчайшие сроки;
- иметь гибкую программу повышения квалификации;
- быть готовыми выполнять исследования «на заказ» и др.

Специфика применяемых принципов финансирования со стороны частных фондов, бизнеса, иностранных спонсоров не всегда позволяет академическому работнику плодотворно заниматься научными исследованиями, которые не только для него более привлекательны, но и приносят большую общественную выгоду. В конечном итоге это может привести к большому отставанию от передовой фундаментальной науки, снижению инвестиций в общественно значимых сферах (в том числе гуманитарных науках).

Вовлечение стейкхолдеров в образовательное и научное пространство увеличивает объем внешнего контроля, представители бизнеса теперь имеют право решающего и контролирующего голоса, софинансируя деятельность университета.

Следовательно, наблюдается ограничение сферы реализации (пространственный аспект) академической автономии и трансформация ее норм (качественный аспект). Погоня академических акторов за доходами снижает ценность академического вознаграждения для них. Необходимо отметить, что сформировавшаяся тенденция размывания академических институтов и ценностей определяется представителями академического сообщества как сигнал тревоги [25. С. 36–38].

5. Трансформируется также образовательная деятельность. Коллегиальный, свободный поиск знания замещается пристальным вниманием преподавателей к нуждам студента, который рассматривается как клиент, конечный потребитель образовательной услуги. Академическая среда перестает быть только средой создания, накопления и передачи знания, в большей степени она становится ресурсом по производству специалистов, прикладных исследований, востребованных рынком. Постоянно растет доля платного образования.

Ускорение общественной жизни, сокращение времени между открытиями, быстрое развитие техники и технологии ускоряют все процессы в университете. Происходит инверсия образования от трансляции от одного преподавателя к нескольким студентам, к обучению одного студента несколькими преподавателями [38. С. 8]. Это требует от академического работника не только ускорения процесса работы, но и перехода к передаче навыков, порой в ущерб потенциальным знаниям.

6. Университеты становятся сетевым интегратором, т.е. акторы академической среды включаются в неформальные взаимодействия на макро-, мезо- и микроуровнях с другими университетами, научно-исследовательскими, общественными организациями, бизнесом. Как следствие, повышается качество институтов академической среды, формируются новые компетенции, расширяется сфера академической мобильности, возрастает степень реализации человеческого, социального, культурного капитала и т.д. Развиваются все формы взаимодействия: трудоустройство выпускников, рост значения практических занятий и исследовательской деятельно-

сти, привлечение дополнительного финансирования, составление учебных программ, востребованных рынком, установление долгосрочных контрактов с работодателями. Взаимодействие с бизнесом увеличивает объем прикладных исследований, доступность генерированных бизнесом уникальных знаний, ранее не доступных для акторов академической среды.

Таким образом, в рамках данных сетевых взаимодействий происходит содержательное обогащение академических институтов, снижаются транзакционные издержки, изменяется структура и расширяется пространство академической среды на основе синтеза образовательной, исследовательской, предпринимательской деятельности и т.д.

7. Сетевые взаимодействия университетов и стейкхолдеров предопределяют формирование особой корпоративной культуры университета¹, составной частью которой становится культура академическая. Корпоративная культура образовательного учреждения имеет двойственную природу: с одной стороны, это культура достижения интересов на рынке образовательных услуг, труда, информационном, институциональном – культура конкурентной борьбы; с другой – это традиционная академическая культура, основанная на сохранении и приращении педагогических ценностей [39. С. 62]. При этом, как отмечают исследователи, в процессе эволюции академической структуры в большинстве случаев обеспечивается замещение академических ценностей рыночными, как более понятными и приносящими хотя и нестабильный, но превосходящий ранее получаемый доход. Происходит дестраивание академической культуры – традиционный социальный элемент дополняется производственным [40. Р. 72–73].

Развивающаяся корпоративная культура университета позволяет формировать наиболее эффективные межличностные отношения, соответствующие сущностям институтам академической среды; повысить репутацию и имидж университета; академическим работникам самостоятельно формировать собственную траекторию развития с целью повышения качества человеческого капитала. При этом подчеркивается, что корпоративная культура университета отражает происходящие изменения в системе высшего образования более полно, чем академическая [41. С. 181–183].

Таким образом, эволюция академической культуры претерпевает значительные изменения, причинами которых являются неоднозначность поведенческих установок академических работников при расширении рыночных транзакций и недостаточная поддержка государства, не учитывающего того обстоятельства, что бизнес – более сильный игрок, чем университет.

Данные качественные изменения обуславливают ряд последствий. С одной стороны, обеспеченная и привилегированная часть общества будет иметь больше возможностей для интеллектуального развития, чем другая часть населения. С другой стороны, рост исследований, финансируе-

¹ Корпоративной культуре университета уделяют внимание такие авторы, как Б. Кларк, Р. Барнет, У. Бергвист, Ф. Мендоза, О. Вебер, Т. Парсонс, Ф. Тейлор, Г. Мальцева, Е. Строецкая, И. Фруммин, А. Беляев, Е. Руднев, Ю. Тюнников и др.

мых бизнесом, приводит к качественным изменениям научно-исследовательской деятельности (закрытый характер исследований, патентная поддержка), к ограничению академической свободы, к значимым изменениям академической культуры, к бюрократизации академической деятельности, к отходу от системы ценностей научного сообщества [42. Р. 91]. Растет недоступность научных знаний, которые все чаще становятся объектом контрактных отношений с бизнесом. Акторы академической среды, осуществляя выбор, вынуждены искать компромисс между научной деятельностью, востребованной обществом (производство общественного блага), и бизнесом (производство частного блага) [34].

Формирующиеся и развивающиеся взаимодействия акторов академической среды с акторами внешней среды объективно сопровождаются появлением институционального конфликта, под которым понимается конфликт между укоренившимся институтом и внедряемым институтом [43. С. 79; 44. С. 20; 45; 46. Р. 3]. Е. Балацкий, основываясь на теории устойчивых изменений Б. Кларка, отмечает, что происходит изменение правил взаимодействия всех элементов университета, поэтому академическая среда рассматривается в качестве противоречивого сочетания как существенных институтов, так и привнесенных извне, инертности и адаптивности [34. С. 118].

Условно разделим академический конфликт на конфликт внутренний (между акторами академической среды) и внешний (порождаемый внешними институтами). Формами проявления внутреннего конфликта могут быть:

- конфликт между интересами академических работников (агенты) и принципалами-управленцами (деловая сторона академической среды);
- конфликт при взаимодействии академического работника с обучающимися;
- конфликт при взаимодействии акторов различных подразделений внутри университета и др.

Формами проявления внешнего конфликта могут быть:

- конфликт между интересами акторов академической среды и бизнес-сообщества;
- несоответствие норм осуществляемой государственной политики интересам акторов академической среды.

Большинство конфликтных ситуаций – это ситуации торга, когда способность одного участника добиваться своих целей зависит от действий и решений другого участника [47. С. 17], эффективность одного института зависит от норм и правил другого института. Это может привести к появлению нежизнеспособных институтов, институционального мутанта – одной из форм институциональной ловушки [44. С. 20].

Таким образом, сформировавшиеся институциональные ограничения в системе высшего образования приводят к росту транзакционных издержек, нарушению мотивационного механизма ключевого актора (преподавателя), проявляющимся в его депрофессионализации, работе на показатели, уменьшении ответственности за результат. То есть наблюдается ограничение академической доступности для внутренних и внешних акторов.

Происходит глобальная трансформация университетов. Осуществляются значительные изменения менее капитализированной части академической среды. В процессе взаимодействий чаще всего лидирующее положение занимают бизнес, государство, диктуя свои правила игры, нарушая сформировавшиеся академические конвенции.

Несомненно, все возникающие проблемы вовсе не означают, что система образования рушится и происходящая модернизация наносит только вред. В каждой из национальных экономик эти изменения имеют свою специфику.

Литература

1. Гурков И.Б. Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // Российский журнал менеджмента. 2007. Т. 5, № 2. С. 3–28.
2. Сивак Е.В., Юдкевич М.М. «Закрытая» академическая среда и локальные академические конвенции // Форсайт. 2008. № 4. С. 32–41.
3. *Kreps D.* Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives // AEA Papers and Proceedings. 1997. Vol. 87, № 2. P. 359–364. URL: http://www.jstor.org/stable/2950946?seq=1#page_scan_tab_contents (access date: 03.05.2017).
4. *Baker G., Jensen M., Murphy K.* Compensation and Incentives: Practice vs. Theory // Journal of Finance. 1988. Vol. 43, № 3. P. 593–616.
5. *Benabou R.J.M., Tirole J.* Intrinsic and Extrinsic Motivation // Review of Economic Studies. 2003. Vol. 70, № 3. P. 489–520.
6. Кузьминов Я., Юдкевич М. Академическая свобода и стандарты поведения // Вопросы экономики. 2007. № 7. С. 80–93.
7. *North D.C., Thomas R.P.* An Economic Theory of the Growth of the Western World // Economic History Review. 1970. Vol. 23, № 1, P. 1–17. URL: http://www.jstor.org/stable/2594560?origin=JSTOR-pdf&seq=1#page_scan_tab_contents (access date: 03.05.2017).
8. Фуллер С. В чем уникальность университетов? Обновление идеала в эпоху предпринимательства // Вопросы образования. 2005. № 2. С. 50–76.
9. Балацкий Е.В. Истошение академической ренты // Мир России. Социология. Этнология. 2014. № 3. С. 150–174.
10. Балацкий Е.В. Оценка академической ренты // Вопросы экономики. 2014. № 10. С. 97–113.
11. Курбатова М.В., Левин С.Н. Эффективный контракт в системе высшего образования РФ: теоретические подходы и особенности институционального проектирования // Journal of institutional studies. 2013. Т. 5, № 1. С. 55–80.
12. Сивак Е.В., Юдкевич М.М. Академическая профессия в сравнительной перспективе: 1992–2012 // Форсайт. 2013. Т. 7, № 3. С. 38–47.
13. Корбут А.М. Академическое сопротивление в университете: попытка концептуализации // Высшее образование в России. 2015. № 1. С. 86–94.
14. Великая хартия европейских университетов: принята в 18 сент. 1888 г. Болонья, 1988. URL: http://www.lexed.ru/mpravo/razdel7/part2/?part2_01.html 11/ (дата обращения: 12.02.2017).
15. *Polanyi M.* The republic of science: It's political and economic theory // Minerva. 2000. Vol. 38, № 1. P. 1–21.
16. *Функционирование коллегияльных управленческих органов с общественным участием в университетах зарубежных стран / М.А. Правдина, И.А. Груздев, Е.А. Терентьев, М.Н. Ступникова. М. : НИУ ВШЭ, 2016. 56 с.*

17. *Кастельс М.* Информационная эпоха: экономика, общество, культура. М., 2000. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/intro.php (дата обращения: 20.05.2017).
18. *Шиверских М.Р.* Взаимодействие предпринимательской и академической культуры в экономике знаний // Вопросы образования. 2010. № 4. С. 70–85.
19. *Scott P.* Challenges to Academic Values and the Organization of Academic Work in a Time of Globalization // Higher Education in Europe. October 2003. Vol. XXVIII, № 3. P. 296–306.
20. *Mendoza P., Berger J.B.* Academic Capitalism and Academic Culture: a Case Study // Education Policy Analysis Archives. 2008. Vol. 16, № 23. P. 1–24.
21. *McCowan T.* Universities and the post-2015 development agenda: an analytical framework // High Education. 2016. Vol. 72. P. 505–523. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs10734-016-0035-7.pdf> (access date: 03.05.2017).
22. *Мерцалова Т.А.* Информационная открытость системы образования: Вопросы эффективности государственной политики // Вопросы образования. 2015. № 2. С. 40–75.
23. *Globalisation, Comparative Education and Policy Research: 12-volume Book Series [E-book] / edit. Joseph Zajda.* London ; New York : Springer Dordrecht Heidelberg, 2016. 213 p. URL: <http://www.springer.com/gp/book/9783319281902> (access date: 03.05.2017).
24. *Кларк Б.* Поддержание изменений в университетах. Преемственность кейс-стади и концепций / пер. с англ. Е. Степкиной. М. : Изд. дом ВШЭ, 2011. 312 с
25. *Бок Д.* Университеты в условиях рынка. Коммерциализация высшего образования / пер. с англ. С. Карпа. М. : ВШЭ, 2012. 224 с.
26. *Энговатова А.А.* Университеты и таланты в НТИ // VII Всероссийский съезд советов молодых ученых и специалистов: НИЯУ-МИФИ. 30.11.2016–1.12.2016. URL: <http://youngsciencecongress.ru> (дата обращения: 20.05.2017).
27. *Ицковиц Г.* Тройная спираль. Университет–предприятие–государство. Инновации в действии / пер. с англ. А.Ф. Уварова. Томск : ТУСУР, 2010. 237 с.
28. *Митронова Т.* Бизнес в стиле research: какие приемы управления предприниматели могут «подсмотреть» у ученых // Электронный журнал Forbes. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/349019-biznes-v-stile-research-kakie-priemu-upravleniya-predprinimateli-mogut-podsmotret-u> (дата обращения: 20.05.2017).
29. *Скотт П.* Реформы высшего образования в странах Центральной и Восточной Европы: попытка анализа // Alma Mater. 2001. № 8. С. 47–52.
30. *The SAGE Handbook of Sociology [E-book] / ed. C. Calhoun, C. Rojek, B. Turner // Delanty G.* The Sociology of the University and Higher Education: The Consequences of Globalization. 2005. P. 530–545.
31. *Slaughter Sh., Rhoades G.* Academic capitalism and the new economy. JHU Press, 2009. 384 p.
32. *Schuster J., Finkelstein M.* The American faculty: The restructuring of academic work and careers. JHU Press, 2006. 572 p.
33. *Саймон Х.* Что угрожает британским университетам? // Вопросы образования. 2011. № 2. С. 282–296.
34. *Балацкий Е.В.* Институциональная теория устойчивых изменений: конкуренция университетов // Общество и экономика. 2013. № 6. С. 118–145.
35. *Финкельштейн М.Дж.* Академическая профессия в США под угрозой // Международное высшее образование. 2017. № 89. С. 15–17.
36. *Хед С.* Что угрожает британским университетам? // Вопросы образования. 2011. № 2. С. 282–296.
37. *Борзов С.В.* Финансирование как начальная стадия кругооборота ресурсов, доходов и услуг в системе высшего образования // Вестник Чувашского университета. 2014. № 4. С. 355–359.
38. *Клячко Т.Л., Мау В.А.* Будущее университетов. М. : Дело, 2015. 64 с.

39. *Беляев А.В.* Корпоративная культура университета: от теории к практике // Высшее образование в России. 2007. № 11. С. 62–65.
40. *Mendoza P.* Academic Capitalism and Doctoral Student Socialization: a Case Study. Dissertation. Doctor of education // The Journal of Higher Education. 2007. Vol. 78. P. 71–96.
41. *Прохоров А.В.* Соотношение корпоративной и академической культур в современном университете // Вестник Тамбовского университета. Серия «Гуманитарные науки». 2010. Вып. 10 (90). С. 179–184.
42. *Henkel M.* Can academic autonomy survive in the knowledge society? A perspective from Britain // Higher Education Research & Development. 2007. Vol. 26, № 1. P. 87–99.
43. *Балацкий Е.В.* Институциональные конфликты в сфере высшего образования // Экономика образования. 2007. № 3. P. 79–89.
44. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы // Российская экон. школа. М., 1999. 37 с. URL: http://mathecon.cemi.rssi.ru/vm_polterovich/files/ep99001.pdf (дата обращения: 20.05.2017).
45. *Мелхов В.Ю.* Институциональные конфликты в процессах воспроизводства кадров российской высшей школы // Ученые записки РГСУ. 2012. № 2 (102). С. 19–23.
46. *Slaughter S., Feldman M., Thomas S. U.S.* Research universities' institutional conflict of interest policies // Journal of Empirical Research on Human Research Ethics. 2009. Vol. 4, № 3. P. 3–20.
47. *Шеллинг Т.* Стратегия конфликта. М. : ИРИСЭН, 2007. 366 с.

Oganyan A.A., Khloptsov D.M., Department of Economics, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: og.aa@yandex.ru

TRANSFORMATION OF THE ACADEMIC ENVIRONMENT: GLOBAL ASPECT

Keywords: university, academic environment, academic culture, academic autonomy, academic freedom, academic reward, university transformation, academic conflict.

The article is devoted to the academic environment and its basic institutes: academic autonomy and academic freedom, academic culture of university. The article defines foundations of the formed academic conflict, which is a consequence of the late reaction of academic workers to external factors, discrepancy between the institutions of the business and the academic environment, ignoring the essential features of the academic environment by stakeholders. The most significant changes of the academic environment are highlighted. For example, formation of a corporate culture at university, strengthening the management administrative methods, confidence crisis and formation some special models for opportunistic behavior of actors in academic environment, etc. It should be noted that outside the framework of this study are the national characteristics of the academic environment.

References

1. Gurkov, I.B. Integrirovannaya metrika strategicheskogo processa – popytka teoreticheskogo sinteza i ehmpiricheskoy aprobacii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2007. № 2. Tom 5. S. 3- 28. S. 12.
2. Sivak E. V., YUdkevich M. M. «Zakrytaya» akademicheskaya sreda i lokal'nye akademicheskie Konvencii // Forsajt. 2008. №4. S. 32-41.
3. Kreps D. Intrinsic Motivation and Extrinsic Incentives // AEA Papers and Proceedings. 1997. Vol. 87, No 2. P. 359-364. URL: http://www.jstor.org/stable/2950946?seq=1#page_scan_tab_contents (access date: 03.05.2017). Sivak E.V., YUdkevich M.M. «Zakrytaya» akademicheskaya sreda i lokal'nye akademicheskie Konvencii // Forsajt. 2008. №4. S. 32-41.
4. Baker G., Jensen M., Murphy K. Compensation and Incentives: Practice vs. Theory // Journal of Finance. 1988. Vol. 43, No 3. P. 593-616.

5. Benabou R. J. M., Tirole J. Intrinsic and Extrinsic Motivation // Review of Economic Studies. 2003. Vol. 70, No 3. P. 489-520.
6. Kuz'minov YA, YUdkevich M. Akademicheskaya svoboda i standarty povedeniya // Voprosy ehkonomii. 2007. №7. S. 80-93.
7. North D.C., Thomas R.P. An Economic Theory of the Growth of the Western World // Economic History Review. 1970. Vol. 23. № 1, P. 1-17. URL: http://www.jstor.org/stable/2594560?origin=JSTOR-pdf&seq=1#page_scan_tab_contents (access date: 03.05.2017).
8. Fuller S. V chem unikal'nost' universitetov? Obnovlenie ideala v ehpohe predprinimatel'stva // Voprosy obrazovaniya. –2005. №2. S. 50-76.
9. Balackij E.V. Istoshchenie akademicheskoy renty // Mir Rossii. Sociologiya. EHnologiya. 2014. №3. S.150-174.
10. Balackij E.V. Ocenka akademicheskoy renty// Voprosy ehkonomiki. 2014. № 10. S. 97-113.
11. Kurbatova M. V., Levin S.N. S. EHffektivnyj kontrakt v sisteme vysshego obrazovaniya RF: teoreticheskie podhody i osobennosti institucional'nogo proektirovaniya // Journal of institutional studies. 2013. T. 5. № 1. S. 55-80.
12. Sivak E. V., YUdkevich M. M. Akademicheskaya professiya v sravnitel'noj perspektive: 1992–2012 // Forsajt. 2013. T. 7. № 3. S. 38-47.
13. Korbut A. M. Akademicheskoe soprotivlenie v universitete: popytka konceptualizacii // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2015. № 1. S. 86-94.
14. Velikaya hartiya evropejskih universitetov: prinyata v 18 sent.1988 g. [EHlektronnyj resurs] . Bolon'ya: 1988. URL:http://www.lexed.ru/mpravo/razdel7/part2/?part2_01.html 11/ (data obrashcheniya: 12.02.2017).
15. Polanyi M. The republic of science: It's political and economic theory // Minerva, 2000. Vol. 38. № 1. P. 1-21.
16. Funkcionirovanie kollegial'nyh upravlencheskih organov s obshchestvennym uchastiem v universitetah zarubezhnyh stran / M.A. Pravdina, I.A. Gruzdev, E.A. Terent'ev, M.N. Stupnikova. M.: NIU VSHEH. 2016. 56 s.
17. Kastel's M. Informacionnaya ehpoza: ehkonomika, obshchestvo, kul'tura [EHlektronnyj resurs] / M. Kastel's. M.: 2000. URL: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Polit/kastel/intro.php (data obrashcheniya: 20.05.2017).
18. SHiverskih M. R. Vzaimodejstvie predprinimatel'skoj i akademicheskoy kul'tury v ehkonomike znanij // Voprosy obrazovaniya. 2010. №4. S.70-85
19. Scott P. Challenges to Academic Values and the Organization of Academic Work in a Time of Globalization // Higher Education in Europe. Vol. XXVIII, No. 3, October 2003. P. 296-306.
20. Mendoza P., Berger J.B. Academic Capitalism and Academic Culture: a Case Study // Education Policy Analysis Archives. 2008. Vol. 16. No. 23. P. 1-24.
21. McCowan T. Universities and the post-2015 development agenda: an analytical framework // High Education. 2016. Vol. 72. P. 505-523. URL: <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007%2Fs10734-016-0035-7.pdf> (access date: 03.05.2017).
22. Mercalova T. A. Informacionnaya otkrytost' sistemy obrazovaniya: Voprosy ehffektivnosti gosudarstvennoj politiki // Voprosy obrazovaniya. 2015. № 2. S. 40-75.
23. Globalisation, Comparative Education and Policy Research: 12-volume Book Series [E-book]/ edit. Joseph Zajda. Springer Dordrecht Heidelberg London New York: 2016. 213 p. URL: <http://www.springer.com/gp/book/9783319281902> (access date: 03.05.2017).
24. Klark B. Podderzhanie izmenenij v universitetah. Preemstvennost' kejs- stadi i koncepcij / per. s angl. E. Styopkinoy. M.: Izd. dom VSHEH. 2011. 312 s
25. Bok. D. Universitety v usloviyah rynka. Komercializaciya vysshego obrazovaniya / per. s ang. S. Karpa. M.: VSHEH, 2012. 224 s.
26. EHngovatova A.A. Universitety i talanty v NTI / [Ustnyj doklad] VII Vserossijskij S"ezd sovetov molodyh uchenyh i specialistov: NIYAU-MIFI. 30.11.2016 – 1.12.2016. URL: <http://youngsciencecongress.ru> (data obrashcheniya: 20.05.2017).

27. Ickovic G. Trojnaya spiral'. Universitet-predpriyatye-gosudarstvo. Innovacii v dejstvii / G. Ickovic, per. s angl. A.F. Uvarova. Tomsk: TUSUR. 2010. 237 s
28. Mitronova T. Biznes v stile research: kakie priemy upravleniya predprinimateli mogut «podsmotret» u uchenyh [EHlektronnyj resurs] // EHlektronnyj zhurnal Forbes. URL: <http://www.forbes.ru/biznes/349019-biznes-v-stile-research-kakie-priemy-upravleniya-predprinimateli-mogut-podsmotret-u> (data obrashcheniya: 20.05.2017).
29. Skott, P. Reformy vysshego obrazovaniya v stranah Central'noj i Vostochnoj Evropy: popytka analiza // Alma Mater. 2001. №8. S. . 47-52.
30. The SAGE Handbook of Sociology [E-book]/ edit. C. Calhoun, C. Rojek and B. Turner // Delanty G. The Sociology of the University and Higher Education: The Consequences of Globalization. 2005. P. 530-545.
31. Slaughter Sh., Rhoades G. Academic capitalism and the new economy / JHU Press. 2009. 384 p.
32. Schuster J., Finkelstein M. The American faculty: The restructuring of academic work and careers. JHU Press. 2006. 572 p.
33. Sajmon H. CHto ugrozhaet britanskim universitetam? // Voprosy obrazovaniya. 2011. № 2. S. 282-296
34. Balackij E.V. Institucional'naya teoriya ustojchivyh izmenenij: konkurenciya universitetov // Obshchestvo i ehkonomika. 2013. № 6. S. 118-145.
35. Finkel'shtejn M. Dzh. Akademicheskaya professiya v SSHA pod ugrozoy // Mezhdunarodnoe vysshee obrazovanie. 2017. № 89. S. 15-17.
36. Hed S. CHto ugrozhaet britanskim universitetam? // Voprosy obrazovaniya. 2011. № 2. S. 282-296.
37. Borzov S. V. Finansirovanie kak nachal'naya stadiya krugoborota resursov, dohodov i uslug v sisteme vysshego obrazovaniya // Vestnik CHuvashskogo universiteta. 2014. № 4. 355-359.
38. Klyachko T.L., Mau V.A. Budushchee universitetov / T. L. Klyachko, V.A. Mau. M. : Delo, 2015. 64 s.
39. Belyaev A.V. Korporativnaya kul'tura universiteta: ot teorii k praktike // Vysshee obrazovanie v Rossii. 2007. № 11. S.62-65.
40. Mendoza P. Academic Capitalism and Doctoral Student Socialization: a Case Study. Dissertation.Doctor of education // The Journal of Higher Education. 2007. Vol. 78. P. 71-96.
41. Prohorov A. V. Sootnoshenie korporativnoj i akademicheskoy kul'tur v sovremennom universitete // Vestnik TGU. Vypusk 10 (90). 2010. 179-184.
42. Henkel M. (2007) Can academic autonomy survive in the knowledge society? A perspective from Britain // Higher Education Research & Development. Vol. 26. № 1. P. 87–99.
43. Balackij E. V. Institucional'nye konflikty v sfere vysshego obrazovaniya // EHkonomika obrazovaniya. № 3. 2007, 79-89
44. Polterovich V. M. Institucional'nye lovushki i ehkonomicheskie reformy [EHlektronnyj resurs]/ Rossijskaya ehkon. shkola. M., 1999. 37 s. URL: http://mathecon.cem.rssi.ru/vm_polterovich/files/ep99001.pdf (data obrashcheniya: 20.05.2017).
45. Melihov V. YU. Institucional'nye konflikty v processah vosпроизводства kadrov rossijskoj vysshej shkoly // Uchenye zapiski RGSU. 2012. № 2 (102). S. 19-23
46. Slaughter S., Feldman M., Thomas S. U.S. Research universities' institutional conflict of interest policies // Journal of Empirical Research on Human Research Ethics. P. 3–20.
47. SHelling T. Strategiya konflikta / Tomas SHelling. M.: IRISEHN, 2007. 366 s.

For referencing:

Oganyan A.A., Khloptsov D.M. Transformaciya global'noj akademicheskoy sredy: mekhanizmy i social'no-ehkonomicheskie posledstviya [Transformation of the academic environment: global aspect]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 22–40.

УДК 331.4

DOI: 10.17223/19988648/42/3

В.И. Беляев, О.В. Кузнецова, О.Н. Пяткова

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ

В основе экономического роста и экономического развития общества лежат изменения в сфере производительных сил. Однако внедрение новых технологий, новых форм организации труда непременно наталкивается на оппортунистическое поведение персонала, проявляющееся в сопротивлении работников изменениям. Причины таких деструктивных проявлений лежат в содержании и структуре социально-трудовых отношений, которые являются сущностной основой труда, складываются в течение длительного времени, отличаются устойчивостью, выражающейся в неприятии изменяющих содержание труда перемен. В статье отражены результаты исследований авторов, посвященных отечественным и зарубежным истокам теории социально-трудовых отношений, намечены направления ее развития, связанные с ценностями социально-трудовой сферы, которые формируют содержание и структуру социально-трудовых отношений на современном этапе и на которые можно воздействовать, создавая восприимчивую к изменениям социально-трудовую среду.

Ключевые слова: экономический рост, экономическое развитие, качество жизни, отношения, социально-трудовые отношения, трудовое поведение, изменения, управление изменениями.

Введение. Вот уже более ста лет ученые и менеджеры ведут поиск путей повышения результативности и эффективности организации живого труда работников. При достижении весьма значительных результатов как в науке, так и в практике поиск, однако, не прекращается. И не прекращается вовсе не потому, что не все проблемы еще решены, а потому, что они и не могут быть когда-нибудь окончательно решены. Это определяется действием объективных законов непрерывного развития общества.

Согласно закону соответствия производственных (экономических) отношений уровню и характеру развития производительных сил последние все время изменяются (развиваются), в то время как отношения стремятся к стабильности. Таким образом, производственные отношения не успевают за развитием производительных сил и на определенном этапе развития общества они (эти отношения) вступают в противоречие с производительными силами, становятся тормозом при внедрении передовых технологий, прогрессивных способов организации производства и т.п., т.е. всего того, что и составляет материальную основу производительных сил. Социально-трудовые отношения являются частью производственных отношений. Их взаимодействие с развитием производительных сил зачастую выражается в трудовом оппортунизме, проявляющемся в форме сопротивления работни-

ков внедряемым изменениям. Это подтверждается результатами многих и многих наблюдений, полученных как зарубежными, так и отечественными учеными и практиками. Не будет лишним подчеркнуть, что исследования проводились на протяжении, по сути, всего прошлого века. Причину такого трудового поведения авторы этих строк видят в содержании и структуре социально-трудовых отношений, которые складываются на предприятиях и которые составляют сущностную основу труда вообще. Поэтому они не всегда и не во всем очевидны, а многие их характеристики просто недоступны для прямых наблюдений. В настоящее время в связи с переходом общества к экономике знаний темпы обновления технологий стремительно возрастают: появляются принципиально новые технологические системы, которые не только меняют содержание труда, но и закрывают целые профессии и даже отрасли. Очевидно, что все это не может не порождать иногда и весьма значительные трансформации в сфере социально-трудовых отношений. В итоге в социально-трудовой сфере начинают формироваться деструктивные типы социально-трудовых отношений, которые влияют на трудовое поведение работников, формируя в том числе и оппортунистические проявления в виде сопротивления персонала развитию производительных сил. Поскольку прогресс производительных сил отменить нельзя, необходимо искать пути обеспечения соответствия социально-трудовых отношений по структуре и содержанию характеру изменений, обусловливаемых внедрением результатов науки и техники в производство. Это и объясняет актуальность дальнейшего развития теории социально-трудовых отношений: необходимо понять и определить суть скрытых процессов, протекающих в отношенческой составляющей социально-трудовой сферы при внедрении изменений, обуславливающих развитие производительных сил.

Очевидно, что поиск путей и направлений дальнейшего развития теории социально-трудовых отношений должен опираться на уже достигнутые результаты, тем более что история исследования проблем труда богата и именами, и научными достижениями, игнорировать которые никак нельзя.

История становления и развития науки об отношениях в социально-трудовой сфере организаций. В науке о менеджменте, по признаку логических основ разработки и обоснования управленческих решений, ориентированных на экономический рост и экономическое развитие, можно выделить две школы управления работниками в организациях: теорию научного менеджмента, основанную на логике экономической эффективности, и теорию человеческих отношений, опирающуюся на содержание социальных начал и мотивов трудового поведения работников. Различия между ними кроются в подходах к росту показателей производительности труда: научный менеджмент ориентирован на «приспособление работника к решению задач», тогда как теория человеческих отношений, наоборот, «предлагает подогнать задачи под работника» [1. С. 119].

Яркими представителями школы научного менеджмента являются Фредерик Уинслоу Тейлор (1856–1915) и Генри Форд (1863–1947), которые

искали – и находили – методы совершенствования рабочих мест и рационализации труда работников с целью сокращения затрат рабочего времени на трудовые операции и роста на этой основе производительности труда. В качестве материальной основы школы можно назвать ситуацию на рынке труда того времени, в частности в США, которая характеризовалась опережающим ростом предложения труда над спросом, что позволяло работодателям устанавливать весьма низкий уровень заработной платы, особенно женщинам и детям, которые и составляли основной источник роста предложения рабочей силы. «Лучший работник – голодный работник» [1. С. 119] – безнравственный принцип «нравственных основ», господствовавший в предпринимательской среде того времени по отношению к наемному труду.

Следует отметить, не все работодатели в своих решениях по найму работников, организации их труда и быта, заработной платы руководствовались этим антигуманным принципом. Так, Роберт Оуэн (1771–1858), который, что заслуживает особого внимания, жил раньше представителей научной школы, думал и действовал иначе. Он, в частности, прекратил на своих предприятиях порочную практику найма на работу детей младше 12 лет, построил для рабочих приемлемое по тем временам жилье, обустроил места их проживания (проложил дороги, организовал сбор мусора), наладил на своих фабриках обеденное питание, регламентировал организацию жалоб работников на несправедливое с ними обращение руководителей. Все это, по его словам, отнюдь не было тривиальной «благотворительностью» в стиле «социального Евангелия»¹, а явилось следствием того, что, как он сам говорил, «управление персоналом окупается» [1. С. 119–120]. По мнению Паулины Грэхэм – автора цитируемой статьи – возможно, именно Р. Оуэна и следует считать родоначальником концепции управления персоналом, а также, добавим от себя, и современных зарубежных концепций управления человеческими ресурсами, формирования человеческого капитала, индустриальных, трудовых и социально-трудовых отношений, производственной демократии.

Следующим представителем этого направления в теории и практике современного менеджмента следует назвать Элтона Мэйо (1880–1949), кото-

¹ В теориях менеджмента есть понятие социального дарвинизма, смысл которого заключается в том, что в бизнесе, в условиях конкуренции, обусловливаемой рынком, как и в природе, в соответствии с теорией эволюции Чарльза Дарвина (1809–1882), выживает сильнейший. В противовес социальному дарвинизму возникло понятие социального евангелизма, согласно которому бедных и немощных надо поддерживать, помогать им и т.п. Что же касается концепции отношений Р. Оуэна, то он, помогая своим работникам материально, обеспечивая их жильем, приемлемыми условиями труда и т.п., утверждает, что это все обусловлено отнюдь не его стремлением к соблюдению евангельских требований с тем, чтобы заслужить себе место в раю, а исключительно желанием повысить трудовую отдачу наемных работников, что, конечно же, никак не противоречит не только требованиям Евангелия, но и принципам капиталистической рыночной экономики.

рый, ориентируясь на материалы Хоторнских экспериментов¹, сформулировал доктрину (школу) человеческих отношений. Суть его учения заключается в следующем: в трудовых процессах, в ходе взаимодействия работников, формируются малые неформальные группы, в которых складываются, говоря современным языком, институциональные нормы и правила трудового поведения работников. В таких группах появляются неформальные лидеры, которые во многом определяют результаты трудовой деятельности своих коллег. Работники могут изыскивать дополнительные резервы своих рабочих мест – и тогда производительность труда повышается. И, напротив, работники могут скрывать резервы своих рабочих мест с тем, чтобы достигать приемлемого (или максимально допустимого) вознаграждения за труд с меньшим напряжением сил в ущерб качеству получаемых результатов – тогда производительность труда либо снижается, либо темпы ее роста не соответствуют режимам работы технологического оборудования. В основе такого трудового поведения работников лежат отношения, сложившиеся в социально-трудовой сфере организации: а именно отношения между работниками по поводу существующих трудовых регламентов; отношения работников к менеджменту по поводу условий труда, стилей руководства; отношения менеджмента и работников к сложившейся в стране социально-экономической и политической ситуации. Э. Мэйо заметил, что «существует определенная связь между руководством, моральным духом, производительностью» [1. С. 121]. Именно это он и сделал основой своего учения о человеческих отношениях в организациях, их роли в общих результатах труда, обуславливающих и обеспечивающих в конечном итоге экономический рост и экономическое развитие.

У Э. Мэйо впоследствии нашлось немало сторонников и последователей. Одним из сторонников был Курт Левин (1890–1947), который изучал проблемы управления изменениями в сфере производительных сил и пришел к выводу, что в решении такого рода задач менеджмент может добиться большего успеха посредством обсуждения методов и средств внедрения технологических, организационных новшеств с работниками, вступая с ними в определенные (человеческие!) отношения, чем приказами, указаниями, контролем. Ренсис Лайкерт (1903–1981), один из последовате-

¹ Хоторнскими экспериментами называют проводившиеся начиная с конца 1924 г. Массачусетским институтом исследования на заводе компании *Western Electric* в городе Хоторне, посвященные влиянию освещенности рабочих мест на производительность труда. К апрелю 1927 г. стало ясно, что выдвинутая гипотеза о зависимости производительности труда от освещенности рабочих мест не подтверждается: производительность труда росла и при снижении освещенности даже до лунного света. Однако эксперимент не был прерван; он продолжался, но уже с другими целями. И в 1929 г. Э. Мэйо объяснил этот феномен тем, что в специально отобранной группе за время проведения эксперимента сложился определенного рода климат (психологический настрой), который был ориентирован на ровные, стабильные, доброжелательные отношения к наблюдаемым со стороны организаторам эксперимента. Э. Мэйо такой психологический настрой в трудовом коллективе назвал человеческими отношениями, которые влияют на рост производительности труда.

лей школы человеческих отношений, сопоставляя теорию и практику научного менеджмента с теорией и практикой человеческих отношений, пришел к выводу, что высокая концентрация внимания менеджмента на работе, что характерно для системы Ф.У. Тейлора, обуславливает низкую эффективность труда работников, а высокая концентрация на людях (концепция Э. Мэйо), наоборот, приводит к высокой эффективности их труда. Это самый важный вывод, который следует из трудов зарубежных классиков науки об управлении людьми в организациях. Действительно, решения менеджмента «держат своих подчиненных в работе с расписанными заранее правилами ее выполнения, а также в ... темпе, установленном в соответствии со стандартами времени» обречены на низкую эффективность трудовой отдачи. Но если усилия менеджмента «сконцентрированы на сотрудниках», если менеджмент рассматривает свою деятельность как работу прежде всего с людьми, а не только с техническими производственными задачами, трудовая отдача от исполнителей всегда будет выше. Эти выводы многократно подтверждены результатами исследований, проведенных как самим Р. Лайкертом, так и его последователями, причем в разных технологических условиях [2. С. 185–186]. Опираясь на результаты этих исследований, можно смело утверждать, что ни электроника, ни вычислительная и оптоволоконная техника, ни роботизированные сварочные участки, ни телекоммуникации и информатизация, т.е. все технологии современного технологического уклада, призванные обеспечить существенный рост производительности труда, без соответствующих отношений в социально-трудовой сфере решить эту задачу не смогут.

Общее состояние современной зарубежной науки об отношениях в социально-трудовой сфере. Современная зарубежная наука о трудовых отношениях во многом опирается на результаты исследований своих предшественников. При этом в их концептуальных построениях и практических решениях просматривается некий дуализм. Это показывает контент-анализ содержания зарубежной научной литературы, посвященной экономике и организации труда. С одной стороны, в теории и практике рассматриваются отношения, которые складываются в социально-трудовой сфере предприятий; они называются индустриальными отношениями или индустриальной демократией [3]. С другой стороны, сформировалась теория отношений, которые складываются на рынках труда и отражают характер взаимодействий работодателей и работников в процедурах найма и оплаты труда; их называют трудовыми отношениями [4]. Из этого следует, что при таком подходе к отношениям в сфере труда на предприятиях и найма работников на рынках труда предмет исследования как бы раздваивается, т.е. ни наукой, ни менеджментом он не рассматривается в качестве цельного системного единства. Очевидно, такой подход обусловлен, с одной стороны, различием в содержании отношений, которые складываются на предприятиях в процессе организации труда и которые складываются на рынке труда при найме работников, а с другой – и стремлением закрепления в этих концепциях доминирования интересов работода-

лей перед интересами наемных работников. Причем интересов, которые работодатели имеют как в социально-трудовой сфере предприятий, так и на рынках труда. Поскольку в данной статье предметом исследовательского внимания являются только отношения, складывающиеся в социально-трудовой сфере предприятий, отношения, которые формируются на рынках труда, не рассматриваются.

Индустриальные отношения в социально-трудовой сфере западно-европейских предприятий: теория и практика управления трудом.

С опорой на принципиальные положения Э. Мэйо, К. Левина, Р. Лайкерта и их последователей в зарубежной науке о труде сформировалась теория индустриальных отношений, согласно которой в управлении трудом на предприятиях взаимодействуют три актора¹ с частично схожими и частично различающимися интересами: (1) работодатели и менеджеры; (2) наемные работники, включая частично и профсоюзы; (3) государство [3. С. 1053–1060]. Очевидно, что различие интересов указанных акторов неизбежно приводит либо к открытым конфликтам (вплоть до забастовок), либо к скрытым формам трудового оппортунизма² сторон по отношению друг к другу; очевидно, что ни то, ни другое не может способствовать росту производительности труда на рабочих местах. Схожесть же интересов, напротив, создает условия для сотрудничества обозначенных сторон (акторов), в процессе которого и могут возникать, а следовательно, и целенаправленно создаваться отношения, обуславливающие не просто рост производительности труда, но и экономический рост, и экономическое развитие вообще. Формирование таких отношений реализуется посредством использования косвенных форм партисипативного управления³. В частности, таких как участие исполнителей в работе советов предприятий, в обосновании управленческих решений, касающихся организации рабочих мест, в разработке коллективных договоров [5. С. 594]. Обобщающий вы-

¹ В данном контексте актор – это действующий субъект. Это может быть индивид, социальная группа, организация в целом, любой из ее институтов; это общность людей, воспринимаемая ими как некая целостность, согласованно совершающая целенаправленные действия. В данном контексте актерами являются стороны взаимодействий, обуславливающих трудовые производственные процессы.

² Под трудовым оппортунизмом (от лат. *opportunistus* – удобный, выгодный) понимается извлечение выгоды одной стороной трудового соглашения за счет скрытого умыленного нанесения ущерба другой стороне. В данном случае имеется в виду потенциальная возможность менеджмента разрабатывать трудовые регламенты хотя и с привлечением работников, но при скрытом извлечении выгоды предприятием за счет организации труда на рабочих местах с некоторыми ущемлениями интересов занятых на этих рабочих местах.

³ Партисипативное управление (от англ. *participant* – участник) предполагает привлечение работников к управлению организацией посредством мотивации их к получению выгодных для организации и каждого из работников результатов. Данная концепция базируется на предпосылке, что при заинтересованности работников в конечных результатах предприятия их участие во внутрифирменной деятельности будет более производительным и качественным.

вод теории сводится к тому, что функцией системы индустриальных отношений на предприятиях является «установление правил» для управления рабочими местами и трудовыми сообществами [3. С. 1057]. Получается, что предназначение концепции индустриальных отношений выражается исключительно в формировании трудовых регламентов, или, по современному, официальных институциональных норм и правил, как, собственно, и было заповедовано еще Ф.У. Тейлором. Тогда в чем же разница? А разница в том, что если во времена Ф.У. Тейлора и Г. Форда задачи регламентации труда решали исключительно инженеры, то в настоящее время в рамках концепции индустриальных отношений и индустриальной демократии они также решаются инженерами и менеджерами, но в соответствии с принципами партисипативного управления – с вовлечением в этот процесс рабочих.

Рост актуальности отношенческой составляющей в управлении трудом на современных зарубежных предприятиях обусловлен содержанием применяемых технологий в рамках современного технологического уклада, который от исполнителей трудовых процедур требует не только глубоких теоретических и прикладных профессиональных знаний, но и высокого уровня взаимного доверия между менеджментом и исполнителями. А это однозначно требует высоконравственных начал во всех взаимодействиях между менеджментом и трудом на предприятиях. Но поскольку окончательные решения по организации труда все равно принимаются менеджерами, возможности для оппортунистических проявлений менеджмента по отношению к рабочим остаются, хотя они – эти возможности – теперь значительно меньше, чем во времена Ф.У. Тейлора. Однако поскольку они, с одной стороны, имеют место быть, а с другой – современные технологии требуют большей самостоятельности от исполнителей, исследования в области содержания и структуры отношений в социально-трудовой сфере следует углублять и расширять, выявляя новые типы и формы их проявления в трудовом поведении работников. Для этого изначально следует глубже познать природу отношений вообще.

Отношения: природа, содержание и место в общественной жизни.

Понятие отношений весьма широко используется в гуманитарных науках, но найти сколько-нибудь полное определение его довольно сложно. Нет таких определений ни в экономической теории, ни в экономике труда, ни в социальной психологии, хотя в каждой из этих отраслей знаний понятие «отношения» весьма активно используется. В литературе по социальной философии можно встретить объяснение отношений как намерений или чувств [6]. Более или менее подробно категория отношений рассматривается в теории маркетинга при объяснении содержания и форм потребительского поведения покупателей. При этом ученые-маркетологи совершенно справедливо отмечают, что отношение, «являясь одним из наиболее широко используемых понятий... оно [тем не менее] может служить примером концепции, отличающейся наиболее непоследовательным применением» [7. С. 335]. Понимая и подчеркивая это обстоятельство, авторы-

маркетологи предлагают свое определение феномена отношений: «Отношение – это суммарная оценка объекта» [8. С. 282]. Из этого определения и некоторых других объяснений можно вывести как минимум два важных суждения об использовании категории «отношения» в практике общения людей, в частности при свершении ими обменных процедур. Первое из них о том, что отношение как минимум предполагает наличие объекта и субъекта оценки. В маркетинге объектом оценки является товар, бренд, фирма, производящая товар или обладающая брендом. А субъект оценки – это, конечно же, покупатель (потребитель). Второе суждение логично вытекает из первого. Его суть заключается в том, что формируемые в субъектной среде потребителей отношения, выражающиеся в накопленной оценке товаров, брендов, производителей, оказывают «значительное влияние на поведение» [7. С. 335] людей при совершении ими покупок. Причем, как подчеркивается в теории маркетинга, эти объекты оценки в понимании покупателей представляют собой не просто товар, бренд и т.п., они представляют для покупателя особую ценность (полезность). Таким образом, потребительское поведение определяется ранее сложившимся отношением покупателей к товару, бренду, производителю в форме суммарной оценки, отражающей в конечном итоге полезность (ценность) для покупателя при приобретении оцениваемых ими товаров (брендов) конкретных производителей. По такой схеме формируется поведение людей вообще, в любой общественной среде, при совершении ими любых поведенческих действий, и социально-трудовая сфера здесь не является исключением.

Важно подчеркнуть, что отношения не всегда и не во всем очевидны, довольно часто они вообще ненаблюдаемы; поведение же всегда очевидно, за ним можно наблюдать. Из этого следует, что отношения представляют собой сущностную основу форм взаимодействия людей в общественной жизни, а поведение есть не что иное, как формы проявления этой сущности. Чтобы понять скрытые причины и неочевидные мотивы поведения людей, надо познать их невидимую сущностную основу, а именно отношения. Для этого надо наблюдать за очевидными действиями людей, которые представляют собой проявления скрытой неочевидной сущностной основы их поведения: собирать данные об этих действиях, накапливать их, обрабатывать, систематизировать и т.п., превращая данные в полезную и пригодную для использования информацию. А затем, применяя к полученной таким образом информации методы познания (а именно анализ и синтез, дедукцию и индукцию, классификацию и обобщения, системный подход, моделирование, диалектический метод и др.), исследователь может производить новые знания о более глубоком понимании сущности. По такой схеме проводятся научные исследования в любой отрасли знаний. Для того чтобы более глубоко разобраться с сущностной основой поведения людей в общественных взаимодействиях с тем, чтобы организация исследований в гуманитарной сфере была более продуктивной, есть смысл коротко осветить общую природу отношений. Так, в частности, в одной из

интерпретаций внутреннего содержания общественных отношений представлены следующие четыре их сущностные характеристики [7. С. 335]:

1. Отношение определяет предрасположенность субъектов к некоторой вполне определенной поведенческой реакции, направленной на объект отношений, а не на саму реакцию; другими словами, отношение – это готовность субъектов к совершению действий, а не сами действия, отношения всегда предшествуют действию, и отношения, в отличие от действий, не всегда очевидны, наблюдаемы.

2. Отношения имеют устойчивый во времени характер. Они, безусловно, могут становиться слабее, сильнее, но для полного их искоренения требуются продолжительные воздействия на индивидуумы.

3. Отношения характеризуются латентностью¹, т.е. они носят скрытый характер, что и позволяет судить о них как о не всегда наблюдаемой сущностной основе формирования поведенческих реакций.

4. Отношения имеют четко выраженное направление (каждое отношение, по сути дела, вектор). Другими словами, отношения ориентированы на определенные предпочтения в получении результатов от взаимодействий, направленных на объекты, которые были предварительно оценены.

Устойчивость отношений во времени (вторая характеристика) подтверждается и другими авторами. При этом подчеркивается, что отношения со временем имеют свойство ослабевать; «положительные и отрицательные отношения могут постепенно стремиться к нейтральной валентности»² [8. С. 285]. Отсюда можно заключить, что отношения, являясь долговременной, вместе с тем выступают и как весьма чувствительная, склонная к изменениям категория.

Кроме того, отмечается и такая важная характеристика отношений, как уверенность индивидуумов в том, является ли какое-либо конкретное отношение истинным. При этом утверждается, что степень этой уверенности надо измерять [8. С. 286]. Измерение степени уверенности индивидуумов в правильности отношений показывает силу взаимосвязи между отношением и реакцией субъекта в форме его конкретного взаимодействия с объектом отношений. Количественная оценка этого параметра может послужить основанием для принятия соответствующих решений. Кроме того, уверен-

¹ Латентность (от лат. *latentis* – скрытый, невидимый) означает свойство объектов, процессов не проявлять себя явным образом, находиться в скрытом, неочевидном состоянии.

² Валентность – способность атомов химических элементов образовывать определенное число химических связей. В общественных отношениях валентность также характеризует число возможных связей, но, естественно, не химических, а между субъектами отношений по поводу объекта. Однако если в химии валентность – величина постоянная, то в общественной жизни она характеризуется динамикой; число связей между субъектами отношений может увеличиваться, а может и уменьшаться. При увеличении числа связей сила отношений растет, при уменьшении – падает, достигая уровня нулевой валентности. Таким образом, валентность применительно к оценке общественных отношений можно принять в качестве единицы измерения силы (мощности) отношений.

ность индивидуума в истинности отношения показывает (определяет) его чувствительность к изменениям, что чрезвычайно важно знать при их внедрении. Измерение степени уверенности индивидуумов в отношениях можно осуществлять посредством специально проектируемых шкал [7. С. 340–361], которые в форме закрытых вопросов рекомендуется включать в опросные листы, анкеты, наблюдательные листы и т.п. Результаты обработки таких шкал, если они составлены с учетом специфики измеряемых отношений, могут показать и степень уверенности индивидуумов в их истинности и в уровне чувствительности субъектов отношений к изменениям. Решение этой задачи актуально при внедрении на предприятиях технологических, организационных изменений, вызывающих сопротивление персонала и требующих в связи с этим предварительных изменений собственно в содержании и структуре социально-трудовых отношений.

В социальной психологии доказано, что отношения в субъектной среде формируются потому, что они выполняют для индивидуумов определенные функции. Психолог Даниэль Катц разработал функциональную теорию отношений [9. С. 283–285], в которой обосновал существование следующих функций отношений:

1. Утилитарная функция. Она связана с принципами вознаграждения и наказания за действия; очевидно, что желание получить вознаграждение, как, впрочем, и страх перед наказанием, и обуславливает поведение субъекта отношений.

2. Функция, выражающая ценность. Она выражает ценностные ориентиры субъекта или его представления о самом себе, которые и формируют эти ценностные ориентиры, определяющие, в свою очередь, его поведение.

3. Функция самозащиты. Эта функция формируется в структуре отношения для защиты индивидуума как от внутренних глубинных чувств и ощущений (чтобы, например, не испытывать чувства неловкости самому перед собой за какие-либо действия, даже если про них никто и не узнает), так и от внешних очевидных угроз.

4. Функция познания. Некоторые жизненные ситуации бывают достаточно сложными, и чтобы быстро понять их суть, субъекту отношений необходимы знания о природе и содержании этой ситуации. Попав в такую неоднозначную ситуацию, субъект отношений будет структурировать ее, выделять в ней классы, подклассы (виды, разновидности), формировать о каждом выделенном элементе собственные представления и т.п.

Отношение отнюдь не может иметь ориентацию на реализацию только одной функции. Оно может выполнять и несколько функций. Но при этом довольно часто только какая-либо одна может стать доминирующей.

Таковы самые общие характеристики категории «отношения». Естественно, что в каждой предметной области они имеют свои специфические черты, характеристики, особенности. Так, отношения в социально-трудовой сфере, безусловно, имеют те же характеристики, те же самые функции, что и отношения, отражающие потребительское поведение покупателей, но с совершенно иным содержательным наполнением. Более того,

содержание отношений какой-либо конкретной предметной области в сфере труда может зависеть от содержания решаемых в ней задач и принимаемых решений, т.е. иметь более конкретные, частные характеристики. Так, например, содержание функций и характеристик социально-трудовых отношений в решении задач управления изменениями, безусловно, имеет иные черты, отличающие их от социально-трудовых отношений, складывающихся в социально-трудовой сфере предприятий, допустим, по поводу оплаты труда.

Чтобы понять суть социально-трудовых отношений вообще и их влияния на трудовое поведение работников, необходимо провести серию специальных научных исследований, посвященных их содержанию и структуре, механизмам формирования, формам проявления в разных прикладных сферах труда, на разных уровнях хозяйствования. В связи с этим необходимо наметить возможные направления поиска, сформулировать цели и задачи, разработать методологию и конкретные методики проведения исследований, результатом которых должны стать новые знания о скрытых сущностных чертах, характеристиках и функциях социально-трудовых отношений, их влиянии на трудовое поведение работников и в конечном итоге на производительность труда, экономический рост и экономическое развитие как отдельных предприятий, так и общества в целом. В проведении этой исследовательской работы, безусловно, нужно опираться на уже достигнутые и отечественными, и зарубежными учеными результаты, ориентируясь при этом на динамику и направления общественного развития.

Российская модель социально-трудовых отношений: теоретические и методологические истоки. Как уже отмечалось выше, отношения между людьми по поводу труда как социально-трудовые впервые стали рассматриваться в российской научной традиции. За рубежом такого рода отношения воспринимаются в несколько иной ипостаси. Именно в России сформулированы первые оригинальные определения социально-трудовых отношений, осуществлена их типология, описано содержание типов, получены другие важные научные результаты. Но останавливаться на достигнутом никак нельзя, поскольку трудовая среда постоянно меняется; теоретические и практические изыскания в области содержания и структуры социально-трудовых отношений должны быть продолжены. Ясно, что основой их продолжения должны стать сложившиеся концептуальные положения отечественной теории социально-трудовых отношений, а также результаты исследований зарубежных ученых как в области отношений вообще, так и индустриальных и человеческих отношений в частности. Не меньшее значение в развитии социально-трудовых отношений имеют общие научные и экспертные оценки тенденций общественного развития, в том числе и социально-трудовой сферы, отражаемые в докладах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Международной организации труда (МОТ).

В фундаментальном учебнике по экономике труда, подготовленном коллективом авторов Московского государственного университета

им. М.В. Ломоносова, профессор Р.П. Колосова отмечает, что понятие «социально-трудовые отношения» в научный оборот включено сравнительно недавно [10. С. 46]. Но это вовсе не означает, что в прежние времена социально-трудовых отношений не было вовсе; они были всегда, и всегда они были направлены на решение социальных проблем (задач) посредством труда, создавая тем самым на предприятиях (в организациях), в человеческих сообществах и в обществе в целом социально-трудовую сферу. Под социально-трудовыми отношениями Р.П. Колосова предлагает понимать «объективно существующие взаимозависимость и взаимодействие субъектов... отношений в процессе труда, нацеленные на регулирование качества трудовой жизни» [10. С. 48], которое, как далее отмечает автор, является критерием оценки социально-трудовых отношений [10. С. 63–66]. Профессор Е.В. Нехода совершенно справедливо утверждает, что социально-трудовые отношения, характеризуя «экономические, психологические и правовые аспекты взаимосвязей отдельных людей и социальных групп в процессе трудовой деятельности» [11. С. 86], составляют «стержень общественных отношений на уровне национальной экономики, региона, организации и человека» [12. С. 7].

Что касается содержания и структуры социально-трудовых отношений, то Р.П. Колосова по признаку «каким образом принимаются решения в социально-трудовой сфере» выделяет шесть их типов: солидарность, патернализм, субсидиарность, партнерство, конфликт, дискриминация [10. С. 53–56]. Позднее профессор Б.М. Генкин, используя этот же критерий, дополнил типологию Р.П. Колосовой таким типом, как внутрипроизводственная конкуренция [13. С. 356]. Кроме этого, Б.М. Генкин «по характеру влияния на результаты экономической деятельности и качество жизни» предложил все типы социально-трудовых отношений подразделять на деструктивные и конструктивные [13. С. 357]. Это позволяет, во-первых, ранее выделенные типы социально-трудовых отношений группировать по признаку характера влияния на результаты труда в две группы (деструктивные и конструктивные); исследовать структуру сложившихся социально-трудовых отношений на предприятии и выявлять, какие отношения (деструктивные или конструктивные) преобладают; принимать соответствующие решения по обеспечению преобладания конструктивных социально-трудовых отношений на предприятии. Эти решения приведут к повышению роста производительности труда и в целом к экономическому росту. Во-вторых, предложение Б.М. Генкина однозначно предполагает возможность дальнейшего развития типологии социально-трудовых отношений. Руководствуясь этим предположением, авторы статьи, используя метод двумерной матричной классификации по признакам формы проявления трудового оппортунизма (явные–неявные), силы противодействия персонала официальным трудовым регламентам (сильная–слабая), выделили еще три новых типа деструктивных социально-трудовых отношений [14. С. 100–102; 15. С. 157–160] (рис. 1).

		Противодействие и сопротивление	
		Слабое	Сильное
Форма проявления	Явная	Трудовой конфликт	Трудовая конфронтация
	Неявная	Трудовой эгоизм	Трудовой оппортунизм

Рис. 1. Двумерная матричная классификация деструктивных социально-трудовых отношений

Содержание каждого из представленных на рисунке типов социально-трудовых отношений явно следует из названий. Подробные характеристики каждого из них представлены в ранее изданных публикациях авторов [14, 15]. Здесь же коротко отметим лишь следующее. На пересечении столбца «слабое противодействие» и строки «явная форма проявления» четко обозначается такой тип социально-трудовых отношений, как конфликт. Как самостоятельный тип по признаку особенностей принятия решений в социально-трудовой сфере он уже был выделен Р.П. Колосовой и подтвержден в трудах Б.М. Генкина и Е.В. Неходы. Этот тип, безусловно, относится к категории деструктивных социально-трудовых отношений. А факт его появления и в другой по форме и содержанию классификации, представленной на рисунке, свидетельствует о том, что применение такого методического подхода вполне правомерно и полученные результаты – новые типы социально-трудовых отношений – отражают реальную действительность.

В рассматриваемом контексте не лишним будет заметить, что ранее российскими учеными исследовались и сопредельные по содержанию с социально-трудовыми отношениями вопросы организации труда. Так, профессора П.Ф. Петроченко и Г.Э. Слезингер [16. С. 161–168] развивали идеи гуманизации труда. Профессор Б.М. Генкин, рассматривая вопросы природы человека, качества жизни, сосредоточивает внимание на системе ценностей в концептуальном их представлении австрийским психотерапевтом Виктором Франклом (1905–1997) [13. С. 54–61]. На этих аспектах освещения трудовой деятельности следует остановиться несколько подробнее, ибо здесь имеют место быть точки пересечения отечественных и зарубежных теоретических подходов к объяснению неочевидных зависимостей участников трудовых процессов, обусловленных их ценностными ориентирами и формирующими социально-трудовые отношения.

В своей теории В. Франкл выделил три группы ценностей. В первую группу он включил ценности, относящиеся к деятельности людей, во вто-

рую – ценности, связанные с их переживаниями, и в третью – ценности собственно отношений. Согласно функциональной теории отношений Д. Катца ценности являются одной из функций отношений вообще и лежат в основе их формирования. Поэтому концепция В. Франкла и заслуживает особого внимания. Важным для рассматриваемой темы в ней является то, что ценности всех групп действительно имеют прямое и непосредственное отношение к труду. Как и каким образом? Очевидно, что ценности, связанные с деятельностью, выражаются в трудовых достижениях. Простой рабочий, добросовестно выполняющий конкретные трудовые задания, которые, по мнению В. Франкла, ставит перед ним менеджмент и семья, достигает большего удовлетворения, чем какой-либо чиновник, занимающий высокий пост и преднамеренно принимающий недобросовестные решения (цитируется по [13. С. 55]). Для рабочего такие трудовые результаты представляют собой особую ценность; и он начинает руководствоваться ею в своей трудовой деятельности. Это формирует в его сознании особое отношение к труду, своей профессии, работе. А отношение, в свою очередь, в полном соответствии с сущностными характеристиками отношений вообще, о чем речь шла выше, определяет первоначально его трудовые намерения, в дальнейшем и трудовое поведение, направленное на получение и впредь (и всегда или как можно дольше) удовлетворения от получаемых трудовых результатов.

Ценности переживаний В. Франкл связывает с восприятием красоты. Красота – многозначное явление. Она может быть выражена не только в природе, в искусстве, но и в результатах труда. Например, оригинальное решение хозяйственной задачи, конструкторский проект, изготовленная деталь и др. могут восприниматься обществом красивыми, что, естественно, не может не доставлять чувства удовлетворения исполнителю (и его в этом случае вполне можно назвать творцом). Такие ощущения работника также могут оформляться в его сознании в виде особой ценности, к обретению которой он будет стремиться и впредь в решении других трудовых задач. В итоге и в этом случае в сознании работника возникает соответствующее отношение к труду, которое, в свою очередь, определяет его трудовое поведение.

Формирующиеся таким образом отношения к труду согласно теории В. Франкла сами по себе начинают представлять для работника особую ценность. Понятие ценности отношений содержательно связано с одной из отмеченных выше характеристик, а именно с их устойчивостью. Очевидно, что чем большую ценность представляет для работника возникшее у него отношение к своему труду, профессии, работе, коллегам, менеджменту, тем более устойчивым будет это отношение. Понятие ценности отношений, а следовательно, и их устойчивости во времени В. Франкл связывал со смыслом жизни. Возразить что-либо против этого утверждения не представляется возможным; что как не смысл жизни определяет устойчивость в намерениях и в действиях человека, которые как раз и формируют отношения.

Российская модель социально-трудовых отношений: возможные направления концептуального развития. Под концептуальной моделью в данном случае понимаются изначальные, во многом предположительные (гипотетические) положения и направления развития теоретических оснований и методологических подходов к исследованию содержания и структуры социально-трудовых отношений. Это, безусловно, не теория в ее классическом понимании; это предложения по развитию отдельных теоретических положений о содержании социально-трудовой сферы предприятий, которые, естественно, выстраиваются с учетом ранее полученных результатов исследований отечественных и зарубежных ученых и которые нуждаются в практической проверке и апробации.

Сравнивая результаты отечественных и зарубежных ученых в области исследования отношений вообще и отношений, складывающихся в социально-трудовой сфере в частности, можно заметить, что они в чем-то схожи друг с другом, в чем-то дополняют друг друга, а в некоторых суждениях различны. Основываясь на соотношении положений этих двух различных подходов, а также с учетом происходящих в общественной среде изменений и в соответствии с требованиями современной производственной практики, предлагаются следующие направления развития теории и методологии исследований социально-трудовых отношений:

Во-первых, с учетом мнений отечественных и зарубежных ученых нужно сформулировать определение социально-трудовых отношений. Так, в представленном выше определении Р.П. Колосовой (как, впрочем, и других отечественных авторов) подчеркивается взаимозависимость субъектов в трудовом процессе. Из объяснений отношений зарубежных ученых также следует, что отношения вообще формируются на объектно-субъектной основе; другими словами, есть субъекты отношений (т.е. их – отношений – носители) и объекты, на которые эти отношения направлены. Очевидно, что это обстоятельство непременно должно найти отражение в определении социально-трудовых отношений. Кроме того, необходимо четко обозначить, кто (или что) может быть объектами, а кто субъектами социально-трудовых отношений. Объектами являются трудовые процессы и процедуры как в самом общем их представлении, так и в понимании отдельных частных аспектов организации и реализации труда вообще. К объектам могут быть отнесены и все другие обстоятельства, которые так или иначе определяют и формируют трудовые процессы. Субъектами – «индивидуумы, группы индивидуумов, объединенных каким-либо системообразующим признаком»; в качестве субъектов «могут выступать организации (предприятия) или их группы, а также территориальные образования», отдельные государства [10. С. 48–49]. Здесь, можно сказать, наблюдается полная гармония в суждениях и оценках как отечественных исследователей, так и зарубежных. Что касается отличий в подходах к определению отношений, то одним из них, которое можно использовать в качестве существенного дополнения в развитии отечественной теории социально-трудовых отношений, можно назвать определение отношения как суммар-

ной оценки субъектом его (отношения) объектной основы. В связи с этим возникает вопрос: применительно к социально-трудовой сфере что должно подвергаться (или подвергается) оценке? Думается, что оцениваться здесь должны ценности (полезности), о которых пишет Б.М. Генкин, рассуждая о качестве жизни, ценности, в которых выражается гуманизация труда, о чем размышляли П.Ф. Петроченко и Г.Э. Слезингер, ценности, выражающиеся в повышении качества трудовой жизни, что, по справедливому утверждению Р.П. Колосовой, является целью регулирования социально-трудовых отношений. Эти обстоятельства и предопределяют содержание определения социально-трудовых отношений. Исходя из этого, под социально-трудовыми отношениями предлагается понимать совокупность ценностных ориентиров, формирующих взгляды, суждения, намерения непосредственных участников трудовых процессов, определяющих существенные взаимосвязи работников между собой, а также работников с менеджментом организаций и другими вышестоящими инстанциями по поводу организации труда и его результатов, обуславливающих экономический рост, экономическое развитие и повышение качества жизни. Безусловно, это определение никак нельзя считать окончательным. Возможно, в нем не нашли отражения некоторые важные, но пока неочевидные аспекты социально-трудового контекста общественного бытия. Их нужно искать, пополнять знания о сущностной основе труда и далее на этой основе развивать теорию социально-трудовых отношений.

Во-вторых, нужно наметить дальнейшие направления научного поиска, задаваемые содержанием предложенного определения. В частности, следует подробно и основательно разобраться с ценностями, вокруг которых формируются социально-трудовые отношения, понять их природу, механизмы взаимодействия. Исследуя ценностные ориентиры, которыми руководствуются работники, авторы пришли к выводу, что они представляют собой зависимую переменную, хотя и довольно устойчивую во времени. Ценности социально-трудовой направленности трансформируются под воздействием развития производительных сил. Зависимость здесь следующая. В сферу труда внедряются новые технологии, программное обеспечение, наблюдается последовательный процесс цифровизации производства; в итоге изменяется содержание труда, что обуславливает и изменение ценностных установок, на которые ориентируются работники, формируя свои отношения к внедряемым изменениям. Здесь через ценности прослеживаются весьма интересные связи между производительными силами и производственными отношениями, частью которых являются социально-трудовые отношения. Исследование многих как общих, так и частных обстоятельств, касающихся этих связей, возможно, поможет открыть весьма важные аспекты закона соответствия производственных отношений (в части социально-трудовых отношений) уровню и характеру развития производительных сил. В подобной ипостаси содержание этого закона еще никто не исследовал. Актуальность такого исследования в последние десятилетия стремительно нарастает, ибо общество в настоящее время переходит

к новой стадии своего развития, на которой знания становятся и ресурсом, и продуктом, и товаром, а наука становится непосредственной производительной силой общества. Такие мощные перемены в производительных силах не могут не вызвать изменений и в производственных отношениях вообще, и в социально-трудовых отношениях в частности. Изменения в производительных силах могут формировать и деструктивные типы социально-трудовых отношений, которые представлены на рисунке и которые будут формировать соответствующее трудовое поведение работников. При внедрении изменений (технологических, организационных) это поведение может выражаться в формах открытого или закрытого сопротивления персонала изменениям. Зная о зависимости содержания отношений от содержания характеристик обновляемых производительных сил, можно судить и о тенденциях изменений в социально-трудовых отношениях. Таким образом, у менеджмента предприятий появится возможность целенаправленного воздействия на ценностные ориентиры в социально-трудовой сфере с тем, чтобы отношения становились адекватными внедряемым изменениям в производительных силах. Это, безусловно, обеспечит и экономическое развитие, и экономический рост, и повышение качества жизни.

И, в-третьих, в отличие от зарубежных представлений о предмете исследований в сфере экономики и организации труда, имеющих двойственную природу, предмет в модели, которую предлагается разработать, должен быть единым: отношения, складывающиеся и на рынках труда, и на предприятиях, необходимо рассматривать в системном единстве и в движении к общей цели – достойному труду и повышению качества жизни.

Заключение. Таким образом, в силу наметившихся перемен, обусловленных наступлением эпохи экономики знаний, в социально-трудовой сфере предприятий стали появляться новые, ненаблюдаемые ранее проблемы в области отношений, связанные не только с приобретением трудовым оппортунизмом новых, более изощренных и завуалированных характеристик и форм проявления, но и с возникающей необходимостью смены профессий, содержания подготовки и переподготовки кадров и др. Чтобы эти объективно обусловленные противоречия между социально-трудовыми отношениями (как части производственных отношений) и внедряемыми прогрессивными формами производительных сил не тормозили экономическое развитие и способствовали экономическому росту страны, необходимы фундаментальные и тщательные исследования, направленные на более глубокое понимание скрытых неочевидных механизмов формирования новых типов социально-трудовых отношений и форм их проявления в трудовом поведении. Предложенные в статье положения по развитию теории социально-трудовых отношений, по мнению авторов, объясняют в общем и целом сущностное содержание скрытых неочевидных причин формирования их содержания и структуры в ходе внедрения изменений, обуславливающих развитие производительных сил. А намеченные направления дальнейших исследований в социально-трудовой сфере позволят глубже познать специфику приистекающих в ней процессов, обуславливаемых

нарастанием темпов развития производительных сил для того, чтобы иметь возможность для создания механизмов управления социально-трудовыми отношениями в периоды внедрения изменений.

Можно обозначить следующие направления развития теории социально-трудовых отношений и прикладные области их применения. Поскольку управлять можно только тем, что можно измерить, результатом исследований должны стать методология и методические подходы разработки измерительных систем социально-трудовых отношений. А поскольку без целенаправленных воздействий на соответствующие структурные составляющие управляемого целого управление в принципе невозможно, необходимо также разработать и методологические основы и методы структурного построения институциональных образований социально-трудовых отношений. Это позволит в соответствии с содержанием изменений в структуре производительных сил выборочно воздействовать на определенные составляющие социально-трудовых отношений (например, на отдельные типы социально-трудовых отношений) с тем, чтобы обеспечить их приемлемое содержательное соответствие внедряемым изменениям; это, безусловно, снимет противоречия, способные вызывать те или иные оппортунистические формы трудового поведения персонала. Таким образом, речь в конечном итоге идет о создании методологии и методических подходов к управлению социально-трудовыми отношениями с целью обеспечения соответствия производственных отношений уровню и характеру содержания производительных сил в эпоху экономики знаний, когда ничего более постоянного, чем изменения, в принципе нет и не может быть.

Литература

1. Грэхэм П. Человеческие отношения // Управление человеческими ресурсами : энциклопедия / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб. : Питер, 2002. С. 119–127.
2. Пью Д.С., Хиксон Д.Дж. Исследователи об организациях : хрестоматия. 4-е изд. Жуковский : Международный центр дистанционного обучения «ЛИНК», 1996. 240 с.
3. Пул М. Индустриальные и трудовые отношения // Управление человеческими ресурсами : энциклопедия / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб. : Питер, 2002. С. 1053–1078.
4. Эренберг Р.Дж., Смит Р.С. Современная экономика труда. Теория и государственная политике. М. : Изд-во МГУ, 1996. 800 с.
5. Гилл К. Индустриальные отношения в Европе // Управление человеческими ресурсами : энциклопедия / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб. : Питер, 2002. С. 583–599.
6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и пути к процветанию. М. : АСТ МОСКВА, 2008. 730 с.
7. Черчилль Г.А., Яубуччи Д. Маркетинговые исследования. 8-е изд. СПб. : Нева, 2004. 832 с.
8. Энджел Дж., Блэкуэлл Р., Миниард П. Поведение потребителей. СПб. : Питер Ком, 1999. 768 с.
9. Соломон М. Поведение потребителя. Искусство и наука побеждать на рынке. СПб. : ДиаСофтЮП, 2003. 784 с.

10. Экономика труда и социально-трудовые отношения : учеб. / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. М. : Изд-во МГУ: Изд-во ЧеРо, 1996. 623 с.
11. Нехода Е.В. Экономика и социология труда. Томск : Томский государственный университет, 2004. 216 с.
12. Нехода Е.В. Методологические и теоретические вопросы исследования социально-трудовых отношений. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2007. 200 с.
13. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М. : Норма, 2006. 448 с.
14. Беляев В.И., Самсонов Р.А., Пяткова О.Н. Экспликация, таксономия и институциональная трансформация трудового оппортунизма в системе социально-трудовых отношений предприятия // Журнал экономической теории. 2015. № 4. С. 98–113.
15. Оппортунизм в структуре социально-трудовых отношений / под ред. В.И. Беляева, А.Н. Мельникова, Р.А. Самсонова. Барнаул : ИП Колмогорова И.А. (изд-во «Концепт»), 2015. 236 с.
16. Слезингер Г.Э. Труд в условиях рыночной экономики. М. : ИНФРА-М, 1996. 326 с.

Belyaev V.I., Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of Economics of Entrepreneurship and Marketing at Altai State University (Barnaul, Russian Federation). E-mail: belyaevvi@mail.ru

Kuznetsova O.V., Candidate of Economical Sciences, associate professor, Associate professor of the Department of human resource management and socio-economic aspects at Altai State University (Barnaul, Russian Federation). E-mail: trud@econ.asu.ru

Pyatkova O.N., Senior lecturer of the Department of Economics of Entrepreneurship and Marketing at Altai State University (Barnaul, Russian Federation). E-mail: pyatkovaon@mail.ru

SOCIAL AND LABOUR RELATIONS: BASELINE CONDITIONS AND DEVELOPMENT TENDENCIES OF THE CONCEPTUAL MODEL

Keywords: economic growth, economic development, quality of life, relations, social and labour relations, employment behaviour, changes, change management.

Changes in productive forces underlie the economic growth and economic development of a society. However, the introduction of new technology and new forms of organization of labour certainly encounter staff's opportunist behaviour that is expressed in employee resistance to change. The causes of such destructive manifestations are in the subject matter and structure of the social and labour relations, which are an essential basis for labour, have been formed for a long time and are distinct in stability that is expressed in rejection of changes that modify the subject matter of labour.

The article gives the findings of the authors' research dealt with domestic and foreign sources related to the theory of social and labour relations; the tendencies of its development are outlined, these tendencies are attributed to the values of the social and labour affairs that form the subject matter and structure of the social and labour relations and that can be impacted by creating a social and labour environment susceptible to changes.

References

1. Grekhem P. Chelovecheskie otnosheniya // Upravlenie chelovecheskimi resursami. Entsiklopediya / Pod red. M. Pula i M. Uornera. SPb.: Piter, 2002. S. 119–127.
2. P'yu D.S., Khikson D.Dzh. Issledovateli ob organizatsiyakh. Khrestomatiya. 4-e izd-ie. Zhukovskii: .mezhdunarodnyi tsentr distantsionnogo obucheniya «LINK», 1996. 240 s.
3. Pul M. Industrial'nye i trudovye otnosheniya // Upravlenie chelovecheskimi resursami. Entsiklopediya / Pod red. M. Pula i M. Uornera. SPb.: Piter, 2002. S. 1053–1078.
4. Erenberg R. Dzh., Smit R.S. Sovremennaya ekonomika truda. Teoriya i gosudarstvennaya politiki. M.: Izd-vo MGU, 1996. 800 s.

5. Gill K. Industrial'nye otnosheniya v Evrope // Upravlenie chelovecheskimi resursami. Entsiklopediya / Pod red. M. Pula i M. Uornera. SPb.: Piter, 2002. S. 583–599.
6. Fukuyama F. Doverie: sotsial'nye dobrodeteli i puti k protsvetaniyu. M.: AST MOS-KVA, 2008. 730 s.
7. Cherrill' G.A., Yauobuchchi D. Marketingovye issledovaniya. 8-e izd-ie. SPb.: Izd-ii dom «Neva», 2004. 832 s.
8. Endzhel Dzh., Blekuell R., Miniard P. Povedenie potrebiteli. SPb.: Piter Kom, 1999. 768 s.
9. Solomon M. Povedenie potrebitelya. Iskustvo i nauka pobezhdat' na rynke. SPb.: OOO «DiaSoftYuP», 2003. 784 s.
10. Ekonomika truda i sotsial'no-trudovye otnosheniya. Uchebnik / Pod red. G.G. Melik'yana, R.P. Kolosovoi. M.: Izd-vo MGU, Izd-vo CheRo, 1996. 623 s.
11. Nekhoda E.V. Ekonomika i sotsiologiya truda. Tomsk: Tomskii gosudarstvennyi universitet, 2004. 216 s.
12. Nekhoda E.V. Metodologicheskie i teoreticheskie voprosy issledovaniya sotsial'no-trudovykh otnoshenii. – Tomsk: Izd-vo Tom. un-ta, 2007. 200 s.
13. Genkin B.M. Ekonomika i sotsiologiya truda. M.: Norma, 2006. 448 s.
14. Belyaev V.I., Samsonov R.A., Pyatkova O.N. Eksplikatsiya, taksonomiya i institutsional'naya transformatsiya trudovogo opportunitizma v sisteme sotsial'no-trudovykh otnoshenii predpriyatiya // Zhurnal ekonomicheskoi teorii. 2015. № 4. S. 98-113.
15. Opportunizm v strukture sotsial'no-trudovykh otnoshenii / Pod red. V.I. Belyaeva, A.N. Mel'nikova, R.A. Samsonova. – Barnaul: IP Kolmogorova I.A. (Izd-vo «Kontsept»), 2015. – 236 s.
16. Slezinger G.E. Trud v usloviyakh rynochnoi ekonomiki. M.: INFRA-M, 1996. 326 s.

For referencing:

Belyaev V.I., Kuznetsova O.V., Pyatkova O.N. Social'no-trudovye otnosheniya: sovremennoe sostoyanie i napravleniya razvitiya konceptual'noj modeli [Social and labour relations: baseline conditions and development tendencies of the conceptual model]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 41–60.

УДК 330.34, 911.375.4
DOI: 10.17223/19988648/42/4

Е.И. Кайбичева

ПРОЦЕССЫ НОВОЙ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ В ПРОСТРАНСТВЕ КРУПНЫХ И КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ¹

В России процессы новой индустриализации приобретают свою специфику, во многом связанную с качественной разнородностью ее экономического пространства. Одним из оплотов новой индустриализации являются крупные и крупнейшие города. В статье рассмотрено содержание понятий «новая индустриализация», «город». Представлено обобщение существующих подходов к оценке процессов новой индустриализации. Автором на основе анализа имеющейся статистической информации дана характеристика процессов новой индустриализации в крупных и крупнейших городах страны. Показано, что значение промышленности для экономики этих территорий сохраняется. Для оценки процессов новой индустриализации с качественной точки зрения предложена интеграция имеющейся статистической информации для расчета показателей в разрезе крупных и крупнейших городов.

Ключевые слова: новая индустриализация, регион, региональная экономика, экономическое пространство, город.

Введение

Мир постепенно приходит к осознанию того, что определяющая роль промышленности в экономическом развитии сохранится и в будущем. Возврат промышленных предприятий, развитие промышленности на качественно новой технологической основе – вот составляющие процессов новой индустриализации, которые набирают обороты в различных странах, в том числе и в России.

Для нашей страны процессы новой индустриализации в непростых экономических условиях приобретают первостепенное значение. Именно с возрождением промышленности ведущие экономисты, политологи и политики связывают будущее развитие страны и дальнейший экономический рост (см., например, [1–3]). Россия уже находится на этом пути. В 2011 г. Владимир Путин в выступлении на VII Ежегодном бизнес-форуме Деловой России отметил, что «у России есть все для индустриального, технологического прорыва» [4]. Ведущая роль в этих процессах отводится крупным городам, особенно тем из них, которые имеют сложившуюся промышленную специализацию. Цель настоящей статьи – охарактеризовать процессы

¹ Статья подготовлена при поддержке РФФИ (грант № 18-010-00789 А «Разработка методического инструментария исследования экономики нового индустриального города в условиях трансформации пространственной организации экономической деятельности»).

новой индустриализации в пространстве крупных и крупнейших городов России.

Понятие «город» и его сущность

Город как сложное явление с давних пор является объектом изучения для многих дисциплин – экономики, градovedения, градостроительства, социологии и т.д. В литературе сложилось несколько точек зрения на идентификационную сущность города. Сторонники количественной теории (К. Бюхер) определяют город исходя из количественного критерия – численности его жителей. Согласно этой теории «городом называется значительное и длительное скопление людей на сравнительно незначительной территории» [5. С. 4]. Политически-административная теория (Райт, Ренуар) относит к городам населенные пункты, которым «государственной властью присвоены особые административные права» [5. С. 5]. Социальная теория города (Н.П. Анциферов) дает следующее его определение «город есть место, приспособленное для общежития социальной группы сложного характера, внутренне дифференцированной и получившей определенную правовую форму» [6. С. 28].

Каждый город имеет свою индивидуальность. Нельзя говорить о существовании двух абсолютно одинаковых городов. Вместе с тем изучение большого числа разнородных объектов весьма затруднительно. Поэтому ученые предложили различные основания, используя которые можно выделить группы похожих городов. Одним из таких оснований стала численность населения города (его размер).

В зависимости от численности населения города делятся на малые (до 50 тыс. жителей), средние (50–100 тыс.), большие (100–250 тыс.), крупные (250–1000 тыс.), крупнейшие (1–3 млн жителей), сверхкрупные (свыше 3,0 млн человек) [7].

Новая индустриализация: теоретические аспекты исследования

Несмотря на то, что сам термин «новая индустриализация» появился еще в 60–70-х гг. XX в., единого его понимания в научной литературе не сложилось и по сей день.

«В узком понимании новая индустриализация рассматривается как восстановление в России на новой технической основе промышленного производства после глубокого спада 1990-х годов» [8. С. 179]. Однако значительная часть исследователей придерживаются более широкого понимания новой индустриализации. По их мнению, речь идет не просто о количественном восстановлении промышленного производства, а о его качественной трансформации на новой технологической основе. «Новая индустриализация страны – глубокие структурные сдвиги в пользу наукоемких отраслей промышленности, в первую очередь обрабатывающей» [9]. Существует точка зрения, в рамках которой новая индустриализация свя-

зывается как с созданием новых производств, так и с трансформацией традиционных для той или иной территории видов экономической деятельности.

Под новой индустриализацией в рамках данной статьи понимается «синхронный процесс не только создания новых секторов наукоемкой, высокотехнологичной продукции, но и эффективного инновационного обновления традиционных секторов экономики при согласованных качественных изменениях во всей системе общественных отношений» [10. С. 145–146].

Подходы к оценке процессов новой индустриализации

Прежде чем рассматривать развитие процессов новой индустриализации в городах, необходимо определиться с тем, какие подходы следует для этого использовать.

Как правило, исследователи делают упор на анализе статистических данных. Тогда возникает вопрос: какие показатели нужно и можно применять для характеристики новой индустриализации?

Первый подход, с которым соглашаются подавляющее большинство исследователей, состоит в использовании показателей численности занятых в отдельных видах экономической деятельности (разделы ОКВЭД – С, D, E), объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по отдельным видам экономической деятельности и его динамики, индексов промышленного производства и т.д.

Но эти показатели не дают возможности учесть качественные характеристики промышленности. Например, за 2009–2016 гг. в России наблюдался рост объемов отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по разделам ОКВЭД – С, D, E. О каком развитии промышленности это свидетельствует – о качественном, основанном на использовании новых технологий, или о количественном, связанном с увеличением объема заказов и (или) стоимости продукции?

Поэтому мы считаем возможным использовать эти показатели только в сопряжении с другими, например с данными по выпуску промышленной продукции в натуральном выражении.

Второй подход связывает характеристику процессов новой индустриализации с развитием высокотехнологичных производств. В этом случае можно использовать следующие показатели, имеющиеся в настоящий момент в открытом доступе на сайте Федеральной службы государственной статистики:

- доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВВП;
- доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВРП;
- производство высокотехнологичных видов промышленной продукции;
- индекс производства по высокотехнологичным обрабатывающим видам экономической деятельности.

Ответ на вопрос, что следует относить к высокотехнологичным производствам, можно найти на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. «Критерием отнесения к высокотехнологичным отраслям является высокий уровень технологического развития, определяемый по отношению затрат на НИОКР к валовой добавленной стоимости» [11]. Росстатом определен закрытый перечень видов экономической деятельности, которые включаются в состав высокотехнологичных, среднетехнологичных высокого уровня отраслей. В состав высокотехнологичных видов деятельности в соответствии с действующей статистической методологией включаются производство фармацевтической продукции; производство офисного оборудования и вычислительной техники; производство электронных компонентов, аппаратуры для радио, телевидения и связи; производство медицинских изделий; средств измерений, контроля, управления и испытаний; оптических приборов, фото- и кинооборудования, часов; производство летательных аппаратов, включая космические. К среднетехнологичным видам деятельности относятся химическое производство, сюда же входит производство фармацевтической продукции; производство машин и оборудования; производство электрических машин и электрооборудования; производство автомобилей, прицепов и полуприцепов; строительство и ремонт судов; производство железнодорожного подвижного состава (локомотивов, трамвайных моторных вагонов и прочего подвижного состава); производство мотоциклов и велосипедов; производство прочих транспортных средств и оборудования, не включенных в другие группировки [11].

Второй подход предполагает, что при характеристике технологического уровня промышленности территории также следует обратить внимание на размещение на ней предприятий, выпускающих уникальную продукцию, конкурентоспособную на мировом рынке, на наличие инновационных производств и т.д.

Таким образом, основные подходы к характеристике процессов новой индустриализации базируются на оценке роли промышленности (или отдельных ее отраслей, как правило высокотехнологичных) в экономике соответствующей территории и их распределении по ней.

Качественные и количественные характеристики новой индустриализации в крупных и крупнейших городах

Следует отметить, что оценка развития процессов новой индустриализации в городах осложнена рядом трудностей, связанных в том числе и с отсутствием необходимой статистической информации. Это касается в первую очередь показателей, характеризующих инновационное и технологическое развитие промышленности.

Рассматривая роль городов в процессах новой индустриализации, мы пришли к выводу, что большинство ученых делают ставку на крупные города (см., например, [12]).

Это подтверждается цифрами. Среди 83 субъектов РФ (без учета Республики Крым и г. Севастополя) в 61 присутствуют крупные и крупнейшие города. Именно они в ряде субъектов РФ обеспечивают основной вклад в объемы промышленного производства (приложение).

Доля промышленности крупных и крупнейших городов страны в российских показателях объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами приведена в таблице.

Вклад крупных и крупнейших городов в российские показатели объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами за 2005, 2015 гг., %¹

Год	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
2005	20,3	54,1	61,4
2015	13,7*	52,3	53,2

* Без учета данных, которые не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (ст. 4, п. 5; ст. 9, п. 1).

Заметим, что реальный вклад крупных и крупнейших городов в соответствующие российские показатели выше, поскольку при расчетах не использовались данные, которые не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации».

При этом крупные и крупнейшие города концентрируют на своей территории 6,7% от числа действующих в стране организаций добычи полезных ископаемых, 13,8% предприятий обрабатывающих производств и 18,2% организаций, занимающихся производством и распределением электроэнергии, газа и воды. Сопоставление количества предприятий, действующих на территории крупных и крупнейших городов, с их вкладом в российские объемы промышленного производства (см. таблицу), дает возможность сделать вывод, что крупные и крупнейшие города являются точкой притяжения наиболее успешных и активных компаний, играющих заметную роль в экономике региона.

Можно отметить, что доля крупных и крупнейших городов в российском объеме отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в 2015 г. по сравнению с 2005 г. сократилась. Это свидетельствует о том, что территории идут по пути диверсификации своей экономики, выноса промышленных предприятий за свои пределы. Однако промышленность сохраняет свое значение для их

¹ Составлено автором по данным Росстата [13, 14].

развития. По итогам 2015 г. крупные и крупнейшие города обеспечивали более половины объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

Остановимся на характеристике качественной составляющей сконцентрированной в крупных и крупнейших городах промышленности. Для начала сопоставим данные о доле высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в ВРП субъекта РФ с его хозяйственной специализацией и наличием на его территории крупных и крупнейших городов.

По итогам 2014 г. в десятку лидеров по показателю «доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте» вошли Тульская, Калужская области, г. Санкт-Петербург, Республика Бурятия, Ульяновская, Новгородская, Нижегородская области, Пермский край, Кировская область, Чувашская Республика. Среди аутсайдеров – Республика Коми, Республика Дагестан, Оренбургская, Липецкая, Белгородская, Тюменская, Сахалинская области, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра, Ненецкий и Ямало-Ненецкий автономные округа. Таким образом, если в число лидеров попали субъекты, которые существенным образом зависят от обрабатывающей промышленности, что подтверждается ее вкладом в показатели валового регионального продукта, то в числе аутсайдеров оказались субъекты, ориентированные в своем экономическом развитии на добычу полезных ископаемых. Объясняется такое положение вещей весьма просто, а именно методикой расчета показателя, в которой к высокотехнологичным относятся преимущественно отрасли обрабатывающих производств.

На территории всех субъектов – аутсайдеров (за исключением Сахалинской области) присутствуют крупные и (или) крупнейшие города. Среди лидеров наличием крупных городов могут похвастаться девять из десяти субъектов. Таким образом, само наличие или отсутствие крупных и (или) крупнейших городов на территории субъекта РФ не предопределяет успешного освоения новых технологий и их применения в производстве промышленной продукции.

Более глубокое и детальное изучение качественных параметров развития промышленности в крупных и (или) крупнейших городах затруднено в связи с отсутствием необходимой статистической информации.

Итак, мы можем сделать вывод, что имеющиеся в открытом доступе статистические данные позволяют охарактеризовать развитие промышленности на территории города с количественной точки зрения. Для рассмотрения качественных параметров имеющейся информации недостаточно. Поэтому для того, чтобы рассмотреть значение крупных и крупнейших городов в процессах новой индустриализации, следует расширить перечень статистических показателей, дополнив их теми, с помощью которых можно охарактеризовать инновационное и технологическое развитие сконцентрированной на их территории промышленности. В противном

случае значение ряда городов может быть недооценено или переоценено. Как следствие, возможно неверное (не отвечающее реальному положению дел) распределение ресурсов между различными территориями страны и предприятиями. Поэтому совершенствование информационной базы важно и с управленческой точки зрения.

Совершенствование информационной базы характеристики процессов новой индустриализации

Для характеристики процессов новой индустриализации можно использовать информационную базу, которая в настоящий момент уже имеется в органах государственной статистики. Речь идет о сведениях, содержащихся в формах федерального статистического наблюдения № 1 (технология) «Сведения о разработке и использовании передовых производственных технологий» (утверждена приказом Росстата от 05.08.2016 № 391); № 4 (инновация) «Сведения об инновационной деятельности организации» (утверждена приказом Росстата от 05.08.2016 № 391), № 2-МП (инновация) «Сведения о технологических инновациях малого предприятия» (утверждена приказом Росстата от 03.08.2015 № 357). На базе перечисленных форм с учетом внесения соответствующих изменений в программные средства обработки первичной информации в разрезе крупных и крупнейших городов могут быть рассчитаны следующие показатели, характеризующие развитие промышленности с качественной точки зрения:

- доля предприятий и организаций города, самостоятельно осуществляющих разработку технологических инноваций;
- объем инновационных товаров, работ, услуг;
- объем инновационных товаров, работ, услуг, вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям в течение последних трех лет;
- число разработанных передовых производственных технологий¹ и др.

Заключение

Крупные и крупнейшие города, являющиеся территорией сосредоточения промышленных гигантов и инновационных и высокотехнологичных компаний, являются участниками набирающих силу процессов новой индустриализации. Промышленность, несмотря на развитие других секторов экономики, продолжает сохранять свое значение. Сконцентрированные на территории крупных и крупнейших городов промышленные предприятия

¹ «Под передовыми производственными технологиями понимаются технологии и технологические процессы (включая необходимое для их реализации оборудование), управляемые с помощью компьютера или основанные на микроэлектронике и используемые при проектировании, производстве или обработке продукции (товаров и услуг) (в соответствии с международными рекомендациями в области статистического измерения науки, технологий и инноваций, Руководство Фраскати 1993, Москва, 1995)» [15].

обеспечивают более половины российского объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по видам деятельности «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды».

Попытки оценить процессы перестройки промышленности на качественно новой технологической основе в городах связаны с рядом трудностей. Одной из них является отсутствие необходимой статистической информации в открытом доступе. Решение проблемы видится в интеграции имеющейся первичной информации для расчета дополнительных показателей, характеризующих инновационное и технологическое развитие промышленности в крупных и крупнейших городах России.

Литература

1. *Кульков В.М.* Новая индустриализация в контексте экономического развития России // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 2. С. 81–85.
2. *Силин Я.П., Анимица Е.Г., Новикова Н.В.* Перед вызовами третьей волны индустриализации: страна, регион // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 3. С. 14–25.
3. *Тертышный С.А.* Высокотехнологичная индустриализация российской экономики XXI века: pro et contra // Новая индустриализация России. Теоретические и управленческие аспекты: коллективная монография. СПб.: РОСТ, 2014. С. 30–36.
4. *Выступление Владимира Путина на VII Ежегодном бизнес-форуме Деловой России.* URL: <http://www.inesnet.ru/2011/05/vii-ezhegodnyj-biznes-forum-delovoj-rossii-ivstrecha-s-v-v-putinym/>
5. *Велихов Л.А.* Основы городского хозяйства. Общее учение о городском хозяйстве. М.; Л.: Государственное изд-во, 1928. Ч. 1. 216 с.
6. *Анциферов Н.П.* Пути изучения города как социального организма: Опыт комплексного подхода. Л.: «Сеятель» Е.В. Высоцкого, 1926. 151 с.
7. *Градостроительный кодекс РФ: федер. закон от 7 мая 1998 г. № 73-ФЗ* // КонсультантПлюс: справ. правовая система. URL: <http://www.consultant.ru>
8. *Новиков В.А.* К вопросу о «новой индустриализации» в России // Вестник КГУ им. Н.А. Некрасова. 2012. № 6. С. 179–181.
9. *Примаков Е.* Нам нужна новая индустриализация // Российская газета. 09.06.2012. URL: <https://rg.ru/2012/06/09/primakov.html>
10. *Романова О.А.* Инновационное развитие промышленного региона в контексте новой индустриализации // Шумпетеровские чтения. Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политех. ун-та, 2013. № 1. С. 145–149.
11. *Об утверждении* Методики расчета показателей «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом внутреннем продукте» и «Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в валовом региональном продукте субъекта Российской Федерации» : Приказ Росстата от 14.01.2014 № 21. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158370/
12. *Дворядкина Е.Б.* Новая индустриализация и местное самоуправление // Новая индустриализация: мировое, национальное, региональное измерение : материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Екатеринбург, 6 декабря 2016 г.) : в 2 т. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2016. Т. 1. С. 100–103.
13. *Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов.* 2006. URL: <http://www.gks.ru/>
14. *Регионы России. Основные социально-экономические показатели городов.* 2016. URL: <http://www.gks.ru/>

15. Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере образования, науки, инноваций и информационных технологий : Приказ Росстата от 05.08.2016 № 391. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_203560

Приложение

Вклад крупных и крупнейших городов в показатели объема отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами соответствующих субъектов РФ за 2015 г., %¹

Субъект РФ	Город	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
<i>Центральный федеральный округ</i>				
Белгородская область	Белгород	0,1	11,9	74,1
Брянская область	Брянск	0,5	47,6	76,4
Владимирская область	Владимир*	2,7	19,7	66,4
Воронежская область	Воронеж	5,1	42,2	58,6
Ивановская область	Иваново	–	43,5	71,8
Калужская область	Калуга	...**	47,7	72,9
Костромская область	Кострома	20,6	41,6	27,9
Курская область	Курск	...**	52,9	26,8
Липецкая область	Липецк	26,5	78,3	89,3
Орловская область	Орел	15,8	50,4	78,9
Рязанская область	Рязань	19,3	79,2	64,2
Смоленская область	Смоленск	...**	34,6	26,3
Тамбовская область	Тамбов	...**	43,1	83,9
Тверская область	Тверь	...**	40,0	21,0
Тульская область	Тула	25,8	49,0	36,8
Ярославская область	Ярославль	10,2	57,4	72,4
г. Москва	г. Москва	100,0	100,0	100,0
<i>Северо-Западный федеральный округ</i>				
Республика Карелия	Петрозаводск	2,2	18,2	63,7
Архангельская область (включая Ненецкий АО)	Архангельск*	0,0	9,7	43,1
Вологодская область	Вологда	0,0	67,6	32,4
	Череповец	0,0	98,3	1,7
Калининградская область	Калининград	89,8	58,1	87,9
Мурманская область	Мурманск	...**	44,5	21,1
г. Санкт-Петербург	г. Санкт-Петербург	100,0	100,0	100,0
<i>Южный федеральный округ</i>				
Краснодарский край	Краснодар	24,5	35,1	70,5
	Сочи	0,5	1,1	11,5
	Новороссийск	0,1	6,1	2,0
Астраханская область	Астрахань	84,7	76,8	78,4
Волгоградская область	Волгоград	93,4	63,9	51,5

¹ Составлено автором по данным Росстата [11, 15].

Субъект РФ	Город	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
	Вожский	... ^{**}	25,2	37,0
Ростовская область	Ростов-на-Дону	... ^{**}	42,7	27,2
	Таганрог	–	9,6	3,0
<i>Северо-Кавказский федеральный округ</i>				
Республика Дагестан	Махачкала	35,4	27,7	13,0
Республика Северная Осетия – Алания	Владикавказ	96,9	80,3	88,5
Чеченская Республика	Грозный	99,9	23,3	67,7
Ставропольский край	Ставрополь	2,2	16,1	10,2
<i>Приволжский федеральный округ</i>				
Республика Башкортостан	Уфа	69,7	52,7	42,3
	Стерлитамак	0,0	8,4	10,1
Республика Марий Эл	Йошкар-Ола	79,8	32,8	61,6
Республика Мордовия	Саранск	4,0	44,7	75,7
Республика Татарстан	Казань	0,4	20,9	14,6
	Набережные Челны	0,1	13,5	12,6
Удмуртская Республика	Ижевск	1,1	50,5	79,9
Чувашская Республика	Чебоксары	10,3	52,0	48,8
Пермский край	Пермь	4,4	57,0	50,9
Кировская область	Киров*	6,5	42,7	70,6
Нижегородская область	Нижний Новгород*	14,3	29,5	59,0
Оренбургская область	Оренбург	20,4	38,7	56,1
Пензенская область	Пенза	... ^{**}	48,6	73,8
Самарская область	Самара	3,2	25,8	39,5
	Тольятти	0,0	45,1	24,5
Саратовская область	Саратов	64,1	41,0	23,5
Ульяновская область	Ульяновск	0,0	71,1	73,3
<i>Уральский федеральный округ</i>				
Курганская область	Курган	–	74,2	90,2
Свердловская область	Екатеринбург	0,7	23,2	35,6
	Нижний Тагил	9,3	12,6	3,9
Тюменская область	Тюмень	0,1	34,1	61,4
	Сургут	0,2	75,5	41,0
	Нижневартовск	2,8	2,8	10,6
Челябинская область	Челябинск	3,9	37,4	55,5
	Магнитогорск	1,7	35,3	8,2
<i>Сибирский федеральный округ</i>				
Республика Бурятия	Улан-Удэ	0,0	82,7	45,1
Алтайский край	Барнаул	–	28,8	49,3
Забайкальский край	Чита	0,7	30,4	46,1
Красноярский край	Красноярск	1,8	35,2	29,4
Иркутская область	Иркутск	0,0	23,7	6,6
Кемеровская область	Кемерово	0,3	20,1	27,7
	Новокузнецк	18,8	44,9	17,1

Субъект РФ	Город	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Новосибирская область	Новосибирск	3,9	63,7	88,2
Омская область	Омск	6,3	95,0	91,1
Томская область	Томск	0,9	60,5	68,3
<i>Дальневосточный федеральный округ</i>				
Республика Саха (Якутия)	Якутск	3,8	71,0	60,4
Приморский край	Владивосток	3,6	50,8	44,7
	Хабаровск	0,1	29,2	61,0
Хабаровский край	Комсомольск-на-Амуре	–	47,7	18,4

* По городскому округу.

** Данные не публикуются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии с Федеральным законом от 29.11.07 № 282-ФЗ «Об официальном статистическом учете и системе государственной статистики в Российской Федерации» (ст. 4, п. 5; ст. 9, п. 1).

Kaibicheva E.I., Department of regional, municipal economy and management, Ural State University of Economics (Ekaterinburg, Russian Federation). E-mail: Catherine.kai@mail.ru
NEW INDUSTRIALIZATION IN THE SPACE OF CITIES

Keywords: new industrialization, region, regional economy, economic space, city.

New industrialization in Russia has its specific features, reflected great diversity of its economic space. As cities are an integral part of an economic space the author considers them as a base for new industrialization. The paper discusses the essence of the concepts “city”, “new industrialization”. The author uses official statistic information to characterize trends of new industrialization in large Russian cities. It is shown that the process of new industrialization is very important for its economic development. Special statistic information ought to be calculated in order to characterize quality trends of new industrialization.

References

1. Kul'kov V.M. Novaya industrializaciya v kontekste ekonomicheskogo razvitiya Rossii // *Ekonomika. Nalogi. Pravo*. 2015, no 2, pp. 81–85.
2. Silin YA.P., Animitsa E.G., Novikova N.V. Pered vyzovami tret'ey volny industrializacii: strana, region // *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 2016, no 3, pp. 14–25.
3. Tertyshnyy S.A. Vysokotekhnologichnaya industrializaciya rossiyskoy ekonomiki XXI veka: pro et contra // *Novaya industrializaciya Rossii. Teoreticheskie i upravlencheskie aspekty: kollektivnaya monografiya*. SPb. : NPK «ROST», 2014. pp. 30–36.
4. Vystuplenie Vladimira Putina na VII Ezhegodnom biznes-forume Delovoy Rossii. URL: <http://www.inesnet.ru/2011/05/vii-ezhegodnyj-biznes-forum-delovoj-rossii-i-vstrecha-s-v-v-putinyam/>
5. Velihov L.A. Osnovy gorodskogo hozyaystva. Obshchee uchenie o gorodskom hozyaystve. Moskva– Leningrad: Gosudarstvennoe izd-vo, 1928. P. 1. 216 p.
6. Anciferov N.P. Puti izucheniya goroda kak social'nogo organizma: Opyt kompleksnogo podhoda. Leningrad: «Seyatel» E. V. Vysockogo, 1926. 151 p.
7. Gradostroitel'nyy kodeks [Elektronnyy resurs] : feder. zakon ot 7 maya 1998 g. № 73-FZ // *KonsultantPlus* : sprav. pravovaya sistema. URL: <http://www.consultant.ru>

8. Novikov V.A. K voprosu o «novoy industrializacii» v Rossii // Vestnik KGU im. N.A. Nekrasova. 2012, no 6, pp. 179-181.

9. Primakov E. Nam nuzhna novaya industrializaciya // Rossiyskaya gazeta. 09.06.2012. URL: <https://rg.ru/2012/06/09/primakov.html>

10. Romanova O.A. Innovacionnoe razvitie promyshlennogo regiona v kontekste novoy industrializacii // SHumpeterovskie chteniya. Perm': Izd-vo Permskogo nacional'nogo issledovatel'skogo politehnicheskogo universiteta. 2013, no 1, pp. 145-149.

11. Ob utverzhdenii Metodiki rascheta pokazateley «Dolya produkcii vysokotekhnologichnyh i naukoemkih otrasley v valovom vnutrennem produkte» i «Dolya produkcii vysokotekhnologichnyh i naukoemkih otrasley v valovom regional'nom produkte sub"ekta Rossiyskoy Federacii» : Prikaz Rosstata ot 14.01.2014 № 21. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158370/

12. Dvoryadkina E.B. Novaya industrializaciya i mestnoe samoupravlenie // Novaya industrializaciya: mirovye, nacional'noe, regional'noe izmerenie: materialy mezhdunar. nauch.-prakt. konf. (Ekaterinburg, 6 dekabrya 2016 g.) : v 2 p. Ekaterinburg : Izd-vo Ural. gos. ekon. un-ta, 2016, P. 1, pp. 100–103.

13. Regiony Rossii. Osnovnye social'no-ekonomicheskie pokazateli gorodov, 2006. URL: <http://www.gks.ru/>

14. Regiony Rossii. Osnovnye social'no-ekonomicheskie pokazateli gorodov, 2016. URL: <http://www.gks.ru/>

15. Ob utverzhdenii statisticheskogo instrumentariya dlya organizacii federal'nogo statisticheskogo nablyudeniya za deyatelnost'yu v sfere obrazovaniya, nauki, innovaciy i informacionnyh tehnologiy : Prikaz Rosstata ot 05.08.2016 № 391. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_203560

For referencing:

Kaibicheva E.I. Processy novoy industrializacii v prostranstve krupnyh i krupnejshih gorodov [New industrialization in the space of cities]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 61–72.

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

УДК 332.1

DOI: 10.17223/19988648/42/5

К.В. Смицких, И.Г. Смирнова

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАХ ДФО С ПОЗИЦИИ ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ СТОРОН¹

В статье рассмотрены вопросы социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального округа с позиции заинтересованных сторон. Общеизвестно и подтверждено опытом развития экономики различных стран, что малое и среднее предпринимательство – это неотъемлемая часть экономики, инструмент улучшения социального климата и разрешения политических проблем. По результатам проведенного анализа существующих исследований авторами для социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства предложены следующие ее виды: предпринимательская, бюджетная, общественная. Выполнено построение интегральных показателей с учетом рассчитанных весовых коэффициентов. Проведена апробация предложенной системы показателей, по результатам которой присвоены рейтинги и выявлены тенденции в развитии предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального округа. Для повышения уровня эффективности развития предпринимательства авторами были предложены перспективные направления.

Ключевые слова: предпринимательство, эффективность, социально-экономическая оценка, эффективность развития предпринимательства, заинтересованные стороны.

Актуальность проблемы

В настоящее время существующая система взаимодействия предпринимательского сообщества, органов власти и населения во многом уступает социально-экономическим стандартам развитых стран мира не только в силу особенностей развития российского бизнеса, но и вследствие отсутствия оценки процессов взаимодействия власти и бизнеса, с одной стороны, а также бизнеса и общества – с другой, в форме добровольного вклада средств предпринимателей в развитие общественно значимых проектов, включая социальную, экономическую и экологическую сферы. Эффективное развитие предпринимательства в современных условиях должно опираться на

¹ Статья подготовлена при поддержке РГНФ № 17-32-01080, название проекта: «Модель динамичного развития предпринимательства».

принципиально новые формы взаимодействия, трансформируя противоречия интересов в согласованное взаимодействие, обеспечивая устойчивое социально-экономическое развитие территории, формируя предпосылки для улучшения социального климата и стимулирования экономического роста.

Однако несмотря на высокую значимость предпринимательства, в настоящее время его развитие характеризуется негативной динамикой. Одной из основных причин сложившейся ситуации, как показывает практика, является низкий уровень согласованности, взаимопонимания и доверия между предпринимательскими сообществами, органами власти и населением. При этом существующие модели оценки развития предпринимательства направлены на определение коммерческой составляющей различных эффектов его деятельности и не позволяют определить их общественный характер, затрагивающий интересы многих субъектов.

Исходя из вышеизложенного, эффективность как самого предпринимательства, так и его развития должна рассматриваться не просто как результат определенной деятельности субъектов хозяйствования, получаемый за достаточно короткий промежуток времени, но и как результат взаимодействия сторон, заинтересованных в развитии предпринимательства, проявляющийся в долгосрочном периоде во всех сферах социально-экономической жизни общества.

Постановка задачи исследования

Целью настоящего исследования является проведение сравнительной межрегиональной оценки эффективности развития предпринимательства для выявления положительных и негативных тенденций и проблемных мест. Полученные результаты стояли основополагающими при разработке направлений повышения эффективности развития предпринимательства.

В рамках данной статьи предполагается использовать следующие методы:

1. Общенаучные методы исследования. Для выделения основных групп заинтересованных сторон с позиции процесса развития предпринимательства и их интересов будут использованы логико-структурный анализ и синтез, социологический и экспертный опросы, интервьюирование.

2. Прикладные экономико-статистические методы будут применяться для обоснования видов эффективности по критерию соответствия интересам основных групп заинтересованных сторон и для формирования системы показателей.

3. Эмпирические методы, включающие в себя контент-анализ, методы сравнительного анализа, графического моделирования, алгоритмизации, рейтингования, будут использованы для апробации социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства на межрегиональном уровне.

Использование вышеперечисленных методов и подходов позволит обеспечить необходимую глубину, качество и достоверность результатов исследования.

Результаты исследования

По результатам проведенного анализа существующих исследований в области оценки эффективности предпринимательства с позиции заинтересованных сторон [1–5] для социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства авторами предложены следующие ее виды:

– предпринимательская, характеризующая цикличность изменения рыночной конъюнктуры, окупаемость инвестиций в модернизацию производства, уровень подготовки и квалификации рабочей силы;

– бюджетная, отражающая рост предпринимательского потенциала, создание инвестиционного климата в регионе, формирование источников бюджетных средств для дальнейшего развития территорий;

– общественная, характеризующая социальный климат в регионе и отношение местного населения к предпринимательству.

В табл. 1 представлена система показателей, характеризующая виды эффективности развития предпринимательства с позиции заинтересованных сторон.

Таблица 1. Система показателей по видам эффективности развития предпринимательства

Составляющая эффективности	Порядок расчета показателя	Расшифровка показателей
<i>Предпринимательская эффективность</i>		
Рентабельность реализации	$P_p = \frac{\Phi_p}{Об}$	P_p – рентабельность реализации; Φ_p – сальдированный финансовый результат малых и средних предприятий (прибыль минус убыток); $Об$ – оборот малых и средних предприятий
Рентабельность производства	$P_{II} = \frac{\Phi_p}{Сб}$	P_{II} – рентабельность производства; Φ_p – сальдированный финансовый результат малых и средних предприятий (прибыль минус убыток); $Сб$ – себестоимость произведенной продукции (услуг) малыми и средними предприятиями
Выработка	$V_T = \frac{Об}{D_p}$	V_T – выработка; $Об$ – оборот малых и средних предприятий; D_p – число рабочих дней
Рентабельность инвестиций	$P_{II} = \frac{\Phi_p}{I_{OK}}$	P_{II} – рентабельность инвестиций; Φ_p – сальдированный финансовый результат малых и средних предприятий (прибыль минус убыток); I_{OK} – инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий
<i>Бюджетная эффективность</i>		
Отношение количества созданных новых рабочих мест к затратам бюджета на их создание	$P_m = \frac{P_{mi}}{C_m}$	P_m – количество созданных новых рабочих мест на 1 тыс. руб. субсидий, выделяемых бюджетом на создание дополнительных рабочих мест; P_{mi} – созданные новые рабочие места в МСП; C_m – субсидии, выделяемые бюджетом на создание дополнительных рабочих мест

Окончание табл. 1

Составляющая эффективности	Порядок расчета показателя	Расшифровка показателей
Отношение ВРП предпринимательства к затратам на его поддержку	$P_{ВРП} = \frac{ВРП_i}{З_{пр-ва}}$	$P_{ВРП}$ – ВРП предпринимательства на 1 тыс. руб. затрат на его поддержку; $ВРП_i$ – валовый региональный продукт МСП; $З_{пр-ва}$ – затраты бюджета, понесенные на поддержку МСП
Отношение поступлений в бюджет от деятельности МСП к объему средств господдержки	$P_{бюджет} = \frac{П_{бюджети}}{З_{пр-ва}}$	$P_{бюджет}$ – объем поступлений в бюджет от деятельности МСП на 1 тыс. руб. затрат бюджета, понесенных на поддержку МСП; $П_{бюджети}$ – поступления в бюджет за анализируемый период от деятельности МСП; $З_{пр-ва}$ – затраты бюджета, понесенные на поддержку МСП
Отношение объема привлеченных частных инвестиций к объему средств господдержки	$I_{част} = \frac{I_{часті}}{З_{пр-ва}}$	$I_{част}$ – объем привлеченных частных инвестиций на 1 тыс. руб. затрат бюджета, понесенных на поддержку МСП; $I_{часті}$ – объем привлеченных за анализируемый период частных инвестиций; $З_{пр-ва}$ – затраты бюджета, понесенные на поддержку МСП
<i>Общественная эффективность</i>		
Отношение численности занятых в МСП к общей численности экономически активного населения	$ОбЗ_{МПС} = \frac{ЧЗ_{МПС}}{H_{эк}}$	$ОбЗ_{МПС}$ – обеспечение занятости населения; $ЧЗ_{МПС}$ – численность занятых в малом и среднем предпринимательстве; $H_{эк}$ – общая численность экономически активного населения
Отношение среднемесячных доходов населения, занятого в МСП, к стоимости потребительской корзины	$Dox_{нас} = \frac{CpDox_{нас}}{C_{T-ТьПОТР.КОРЗ.}}$	$Dox_{нас}$ – уровень жизни (доходы) населения; $CpDox_{нас}$ – среднемесячные доходы населения, занятого в малом и среднем бизнесе; $C_{T-ТьПОТР.КОРЗ.}$ – стоимость потребительской корзины
Уровень предпринимательского потенциала населения	$P_{П} = \frac{\Phi_o}{H_{эк}}$	$P_{П}$ – уровень предпринимательского потенциала населения; Φ_o – финансирование обучения населения основам предпринимательской деятельности; $H_{эк}$ – общая численность экономически активного населения
Социальная ответственность предпринимательства	$C_o = \frac{O_c}{Ч_{МСП}}$	C_o – социальная ответственность предпринимательства; O_c – объемы средств, выделенных субъектами малого и среднего бизнеса на реализацию социальных проектов и программ; $Ч_{МСП}$ – число предприятий МСП

Таким образом, эффективность развития предпринимательства в регионе включает в себя следующие составляющие:

– предпринимательскую эффективность в рамках интересов предпринимательских структур;

– бюджетную эффективность с позиции целей и задач регионального развития, стоящих перед органами государственной власти;

– общественную эффективность, отражающую интересы, определяющиеся системой ценностных установок местного населения.

Социально-экономическая оценка эффективности развития предпринимательства в регионе с позиции заинтересованных сторон включает в себя группы показателей, отвечающих следующим критериям: соответствия сформулированным стратегическим целям, ценностям, интересам различных групп стейкхолдеров; сопоставимости; интерпретации качественных характеристик; полноты отражения результатов; возможностям их получения.

Для проведения сравнительной региональной оценки эффективности развития предпринимательства необходимо произвести построение интегральных показателей.

С этой целью следует:

– выполнить непосредственно расчет весовых коэффициентов;

– нормировать показатели.

1. Интегральный показатель предпринимательской эффективности

$$P_{Эфj} = Эф_{Pp,j} \cdot \omega_1 + Эф_{Pпр,j} \cdot \omega_2 + Эф_{Bт,j} \cdot \omega_3 + Эф_{Pин,j} \cdot \omega_4,$$

где $Эф_{Pp,j}$ – нормированный показатель рентабельности реализации;

$Эф_{Pпр,j}$ – нормированный показатель рентабельности производства;

$Эф_{Bт,j}$ – нормированный показатель выработки; $Эф_{Pин,j}$ – нормированный показатель рентабельности инвестиций.

2. Интегральный показатель бюджетной эффективности

$$B_{Эфj} = Эф_{PM,j} \cdot \omega_1 + Эф_{ДС,j} \cdot \omega_2 + Эф_{\delta,j} \cdot \omega_3 + Эф_{И,j} \cdot \omega_4,$$

где $Эф_{PM,j}$ – нормированный показатель величины субсидий, приходящихся на 1 созданное рабочее место; $Эф_{ДС,j}$ – нормированный показатель

отношения добавленной стоимости, созданной МСП, к затратам на его поддержку; $Эф_{\delta,j}$ – нормированный показатель возвратности средств, выделенных на поддержку МСП; $Эф_{И,j}$ – нормированный показатель уровня

привлечения частных инвестиций.

3. Интегральный показатель общественной эффективности

$$O_{Эфj} = Эф_{3Н,j} \cdot \omega_1 + Эф_{ДН,j} \cdot \omega_2 + Эф_{Пп,j} \cdot \omega_3 + Эф_{СО,j} \cdot \omega_4,$$

где $Эф_{3Н,j}$ – нормированный показатель доли занятого населения в МСП;

$Эф_{ДН,j}$ – нормированный показатель покупательной способности доходов населения, занятого в МСП; $Эф_{Пп,j}$ – нормированный показатель уровня

финансирования предпринимательского потенциала населения; $Эф_{СО,j}$ –

нормированный показатель объема средств, выделенных субъектами МСП

на реализацию социальных проектов и программ на 1 предприятие; ω_i – весовой коэффициент i -го показателя.

Для определения весовых коэффициентов был использован экспертный метод. Для реализации экспертных методов принятия решений привлекаются соответствующие квалифицированные специалисты. При ранжировании показателей эффективности целесообразно учитывать мнение специалистов, непосредственно сталкивающихся с изучаемыми проблемами на практике.

Далее необходимо выполнить нормирование составляющих видов эффективности, которое осуществляется путем умножения значения показателей после проведения обработки с помощью эталонных значений и кодированной шкалы на весовые коэффициенты.

В табл. 2 приведены рассчитанные весовые коэффициенты для показателей видов эффективности развития предпринимательства.

Таблица 2. Весовые коэффициенты для показателей видов эффективности развития предпринимательства

Показатель	Весовой коэффициент
<i>Предпринимательская эффективность</i>	
Рентабельность реализации, %	0,275
Рентабельность производства, %	0,175
Выработка, тыс. руб./чел.	0,25
Рентабельность инвестиций, %	0,3
<i>Бюджетная эффективность</i>	
Отношение количества созданных новых рабочих мест к затратам бюджета на их создание, мест/руб.	0,2
Отношение ВРП предпринимательства к затратам на его поддержку, руб.	0,225
Отношение поступлений в бюджет от деятельности МСП к объему средств господдержки, руб.	0,275
Отношение объема привлеченных частных инвестиций к объему средств господдержки, тыс. руб.	0,3
<i>Общественная эффективность</i>	
Отношение численности занятых в МСП к общей численности экономически активного населения, %	0,325
Отношение среднемесячных доходов населения, занятого в МСП, к стоимости потребительской корзины	0,225
Уровень предпринимательского потенциала населения, млн руб.	0,175
Социальная ответственность предпринимательства, млн руб.	0,275

В свою очередь, комплексный интегральный показатель эффективности развития предпринимательства рассчитывается аналогично интегральным показателям по видам эффективности по следующей формуле:

$$I_{эф} = \Pi_{эфj} \cdot \omega_1 + B_{эфj} \cdot \omega_2 + O_{эфj} \cdot \omega_3, \quad j = \overline{1, M},$$

где M – количество регионов; $\omega_1, \omega_2, \omega_3$ – весовые коэффициенты, учитывающие степень влияния на комплексный интегральный показатель, $0 \leq \omega_i \leq 1$, $\sum_{i=1}^3 \omega_i = 1$.

Для расчета комплексного интегрального показателя эффективности развития предпринимательства весовые коэффициенты равны между собой:

$$\omega_{1,2,3} = 0,333.$$

Неотъемлемым этапом в проведении социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства является составление рейтингов регионов. На данной стадии проводится ранжирование субъектов федерального округа по интегральным показателям.

Ранжирование – это процедура упорядочения объектов изучения, которая осуществляется на основании преимущества. Ранг – это порядковый номер значений показателя, размещенных по возрастанию или по убыванию их величин [6. С. 62]. В результате рангу каждого региона соответствует порядковый номер, занимаемый им в пределах блока динамической эффективности. Рейтинг присваивается регионам в порядке убывания интегральных оценок. Рейтинг регионов составляется по интегральным показателям видов эффективности, а также по комплексному интегральному показателю эффективности развития предпринимательства.

С целью апробации предложенной методики в настоящем исследовании в качестве объекта будут выступать субъекты малого и среднего предпринимательства макрорегиона Дальневосточного федерального округа (далее – ДФО).

Дальневосточный федеральный округ был образован в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849 «О полномочном представителе Президента Российской Федерации в федеральном округе». В состав ДФО в настоящее время включено 9 субъектов Российской Федерации: Республика Саха (Якутия), Приморский край, Хабаровский край, Амурская область, Камчатский край, Магаданская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Чукотский автономный округ.

Дальневосточный федеральный округ занимает выгодное экономико-географическое положение в России и Азиатско-Тихоокеанском регионе (далее – АТР), соседствуя с такими странами, как Китай, Япония и США. К портам Дальнего Востока имеют выходы широтные транспортные системы Транссибирской и Байкало-Амурской железнодорожных магистралей, пересекающих Евразию. Вдоль дальневосточных берегов проходит Северный морской путь.

Экономико-географическими особенностями развития экономики ДФО являются периферийность территории, концентрация экономики в двух крупнейших городах и социально-экономическая поляризация между этими центрами.

Также экономика ДФО характеризуется рядом структурных особенностей и в значительной степени базируется на использовании природно-ресурсного потенциала. Экспорт природных ресурсов и развитие транспортно-транзитных функций рассматриваются в качестве стратегической линии развития ДФО на перспективу. При этом динамика валового регионального продукта определяется ростом оборота розничной торговли и производства услуг при отставании темпов промышленного роста.

В настоящее время в ДФО решается важнейшая двуединая задача: переход к динамичному социально-экономическому развитию обширнейшей территории и обеспечение конкурентного прорыва к интеграции и тесному сотрудничеству со странами АТР. Для поставленных задач были разработаны и приняты значимые законопроекты, одним из которых является Федеральный закон от 29.12.2014 г. № 473-ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». Задачу ускоренного развития дальневосточных территорий Президент РФ назвал «приоритетом XXI века». И впервые она решается на уровне системных мер поддержки: выделением финансовых средств из госбюджета, специальными законами, поощряющими государственно-частное партнерство.

Данный законопроект устанавливает особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, определяет преференции и налоговые льготы, предусматривает создание благоприятных условий для инвесторов, обеспечивает ускоренное социально-экономическое развитие и создание комфортных условий проживания населения на территории ДФО.

Все представленные особенности оказывают существенное влияние на тенденции развития малого и среднего предпринимательства в регионах ДФО.

Для проведения социально-экономической оценки эффективности развития предпринимательства в регионах ДФО с позиции заинтересованных сторон были использованы материалы Федерального портала развития предпринимательства, а также сайтов малого и среднего предпринимательства дальневосточных регионов России; сведения из Единой межведомственной информационно-статистической системы и Центральной базы статистических данных за 2012–2016 гг.; стратегии регионального развития и отчеты об их реализации; государственные программы (подпрограммы) развития предпринимательства в субъектах ДФО.

В табл. 3 приведены интегральные показатели предпринимательской эффективности и рейтинги регионов.

Таким образом, по предпринимательской эффективности развития предпринимательства наилучшие результаты в 2012–2016 гг. показали Магаданская, Сахалинская области и Республика Саха (Якутия). Наименее эффективными по развитию предпринимательства являются Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область. Остальные регионы показывают стабильно хороший уровень предпринимательской эффективности.

Таблица 3. Интегральные показатели предпринимательской эффективности развития предпринимательства и рейтинги регионов в 2012–2016 гг.

Регион	Интегральный показатель					Рейтинг региона				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	0,74	0,69	0,57	0,75	0,61	4	4	6	3	5
Камчатский край	0,83	0,62	0,54	0,67	0,58	3	3	7	4	6
Приморский край	0,73	0,76	0,67	0,77	0,67	6	6	4	2	3
Хабаровский край	0,53	0,58	0,71	0,63	0,57	7	7	2	5	7
Амурская область	0,72	0,56	0,62	0,67	0,62	5	5	5	4	4
Магаданская область	0,95	0,87	0,70	0,92	0,92	1	1	3	1	1
Сахалинская область	0,84	0,77	0,93	0,92	0,82	2	2	1	1	2
Еврейская АО	0,26	0,31	0,49	0,42	0,45	9	9	8	6	8
Чукотский АО	0,37	0,12	0,14	0,00	0,28	8	8	9	7	9

Графическая иллюстрация рейтинга регионов ДФО по предпринимательской эффективности развития предпринимательства представлена на рис. 1. Как видно из рисунка, для данного вида эффективности характерна стабильная картина на протяжении анализируемого периода.

Интегральный показатель бюджетной эффективности рассчитывался по каждому региону. В табл. 4 приведены интегральные показатели бюджетной эффективности регионов и рейтинги.

Таким образом, по бюджетной эффективности развития предпринимательства наилучшие результаты в 2012–2016 гг. продемонстрировали Сахалинская область, Еврейская автономная область и Камчатский край. Наименее эффективными по развитию предпринимательства являются Чукотский автономный округ и Амурская область. Остальные регионы характеризуются относительно средним уровнем эффективности. Графическая иллюстрация рейтинга регионов ДФО по бюджетной эффективности развития предпринимательства представлена на рис. 2.

Как видно из представленного графика, наблюдается нестабильность развития предпринимательства по интегральному показателю бюджетной эффективности. Поэтому для более глубокой и объективной оценки эффективности развития предпринимательской деятельности необходимо провести анализ в динамике.

В табл. 5 приведены интегральные показатели общественной эффективности развития предпринимательства и рейтинги регионов.

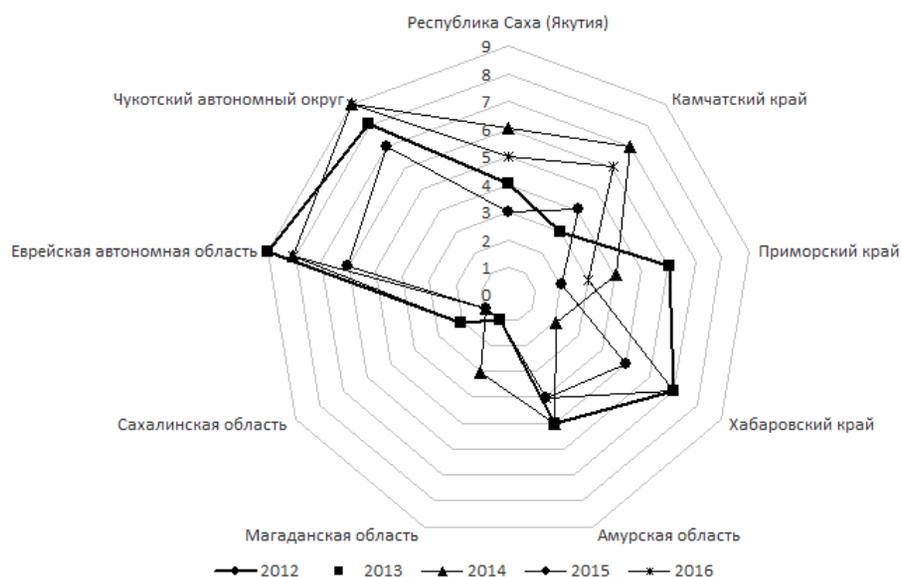


Рис. 1. Рейтинг регионов ДФО по интегральному показателю предпринимательской эффективности развития предпринимательства за период 2012–2016 гг.

Таблица 4. Интегральные показатели бюджетной эффективности развития предпринимательства и рейтинги регионов в 2012–2016 гг.

Регион	Интегральный показатель					Рейтинг региона				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	0,26	0,21	0,57	0,37	0,38	2	7	4	2	4
Камчатский край	0,21	0,25	0,54	0,31	0,53	3	5	1	4	2
Приморский край	0,05	0,13	0,67	0,23	0,25	6	8	3	5	5
Хабаровский край	0,05	0,10	0,71	0,17	0,19	5	9	5	7	6
Амурская область	0,07	0,22	0,62	0,09	0,10	4	6	8	8	7
Магаданская область	0,04	0,31	0,70	0,34	0,25	6	3	4	3	5
Сахалинская область	0,07	0,77	0,93	0,34	0,44	4	1	6	3	3
Еврейская АО	0,80	0,76	0,49	0,91	0,89	1	2	2	1	1
Чукотский АО	0,08	0,25	0,14	0,22	0,10	4	4	7	6	7

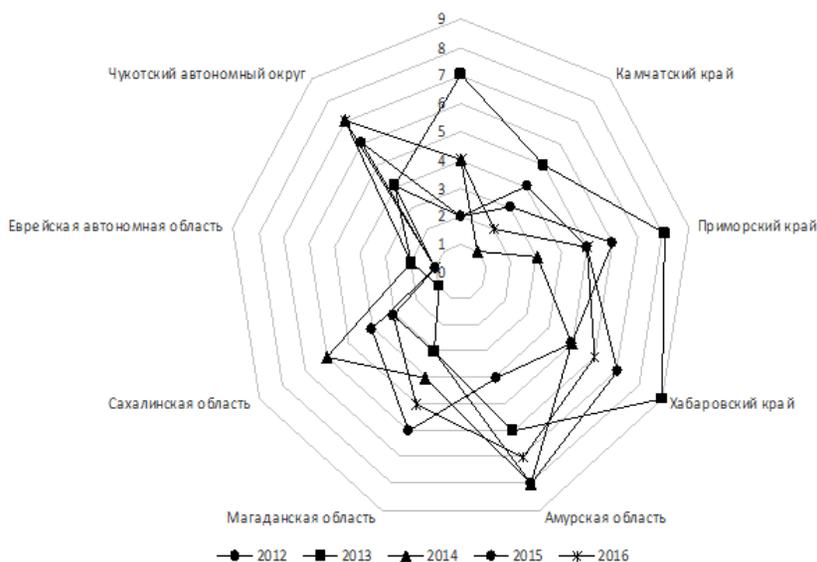


Рис. 2. Рейтинг регионов ДФО по интегральному показателю бюджетной эффективности развития предпринимательства за период 2012–2016 гг.

Таблица 5. Интегральные показатели общественной эффективности развития предпринимательства и рейтинги регионов в 2012–2016 гг.

Регион	Интегральный показатель					Рейтинг региона				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	0,55	0,51	0,51	0,51	0,54	6	6	6	6	6
Камчатский край	0,58	0,60	0,57	0,61	0,62	4	4	4	4	4
Приморский край	0,69	0,87	0,69	0,87	0,88	3	1	3	1	1
Хабаровский край	0,75	0,68	0,70	0,66	0,72	2	2	2	3	2
Амурская область	0,52	0,46	0,51	0,51	0,53	7	7	6	6	7
Магаданская область	0,57	0,53	0,52	0,55	0,57	5	5	5	5	5
Сахалинская область	0,86	0,67	0,81	0,72	0,71	1	3	1	2	3
Еврейская АО	0,37	0,37	0,38	0,39	0,40	9	8	8	7	8
Чукотский АО	0,47	0,32	0,45	0,32	0,32	8	9	7	8	9

Таким образом, по общественной эффективности в 2012–2016 гг. лидировали Сахалинская область, Приморский и Хабаровский края. Низкой эффективностью характеризуются Чукотский автономный округ и Еврей-

ская автономная область. Остальные регионы демонстрировали стабильно хороший уровень эффективности.

Графическая иллюстрация рейтинга регионов ДФО по общественной эффективности развития предпринимательства представлена на рис. 3.

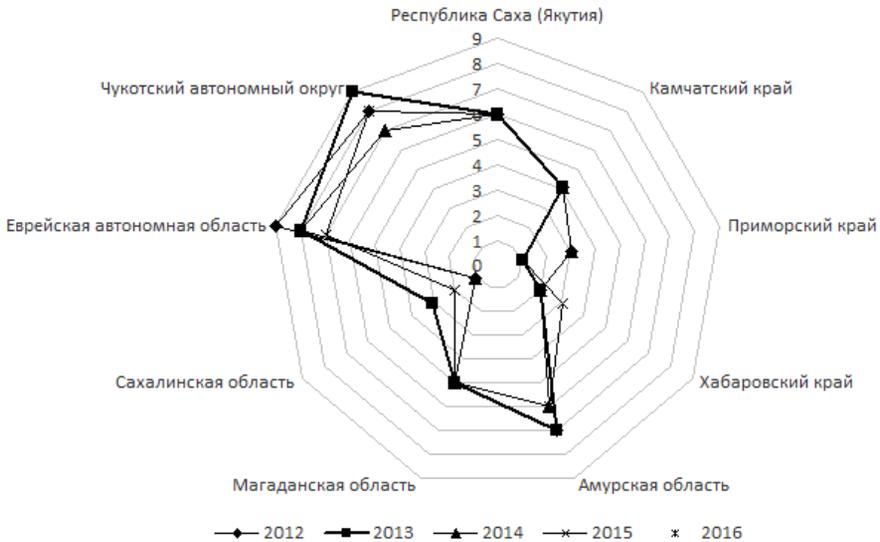


Рис. 3. Рейтинг регионов ДФО по интегральному показателю общественной эффективности развития предпринимательства за период 2012–2016 гг.

На основании представленного графика можно сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода по данному виду эффективности также прослеживается стабильная картина, колебания интегральных показателей и рейтингов незначительны. Следовательно, разработанные мероприятия как для поддержания благоприятной ситуации в предпринимательстве, так и минимизации негативного влияния отрицательных факторов будут гарантированно эффективны и их результат будет легко прогнозируемым.

Значения комплексного интегрального показателя эффективности развития предпринимательства и рейтинга представлены в табл. 6, графически – на рис. 4.

Таким образом, в Сахалинской области за рассматриваемый промежуток времени уровень эффективности развития предпринимательской деятельности был наивысшим. В тройку лидеров входят также Приморский край и Магаданская область. Аутсайдерами являются Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область и Республика Саха (Якутия). Остальные регионы располагаются в середине рейтинга.

Таблица 6. Комплексный интегральный показатель эффективности развития предпринимательства и рейтинги регионов в 2012–2016 гг.

Регион	Комплексный интегральный показатель эффективности развития предпринимательства					Рейтинг регионов				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Саха (Якутия)	0,52	0,47	0,55	0,54	0,51	4	6	7	5	6
Камчатский край	0,54	0,49	0,55	0,53	0,58	2	4	6	6	5
Приморский край	0,49	0,59	0,68	0,62	0,60	5	2	3	2	2
Хабаровский край	0,44	0,45	0,70	0,49	0,49	7	7	2	7	7
Амурская область	0,44	0,41	0,58	0,43	0,42	8	8	5	8	8
Магаданская область	0,52	0,57	0,64	0,60	0,58	3	3	4	3	3
Сахалинская область	0,59	0,74	0,89	0,66	0,66	1	1	1	1	1
Еврейская АО	0,48	0,48	0,46	0,57	0,58	6	5	8	4	4
Чукотский АО	0,31	0,23	0,24	0,18	0,24	9	9	9	9	9

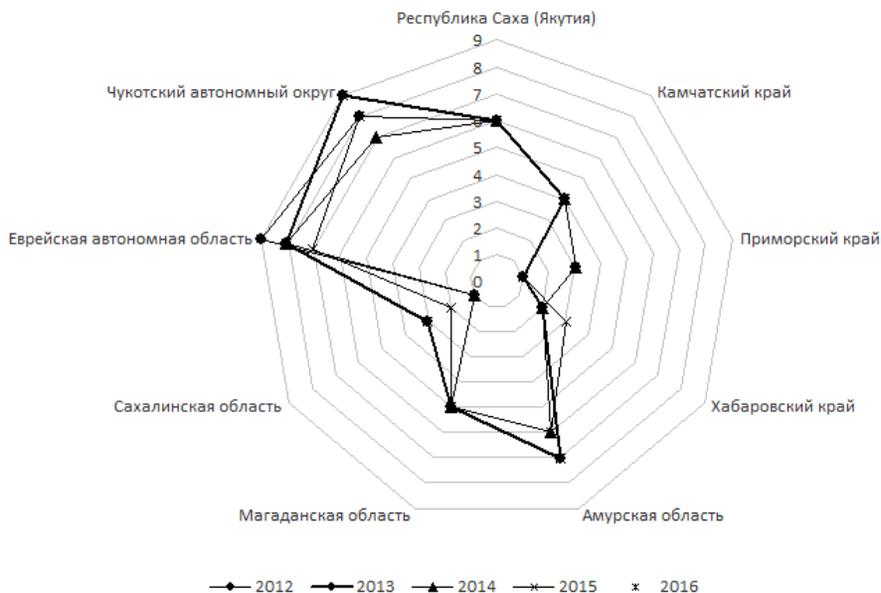


Рис. 4. Рейтинг регионов ДФО по комплексному интегральному показателю эффективности развития предпринимательства за период 2012–2016 гг.

Тенденция по регионам отличается относительной стабильностью, регионы в большинстве случаев занимают одни и те же позиции в рейтинге из года в год, что свидетельствует о сложившейся устойчивой специфике развития предпринимательства в регионах ДФО.

Выводы

Таким образом, проведенная социально-экономическая оценка свидетельствует о преобладании негативных тенденций в развитии предпринимательства в регионах ДФО. Для повышения уровня эффективности развития предпринимательства авторами были предложены перспективные направления повышения эффективности развития предпринимательства, включающие в себя следующие принципы: снятие конфликтов интересов групп заинтересованных сторон, сбалансирование интересов, консолидация ресурсов.

В Республике Саха (Якутия) основное снижение приходится на такие виды эффективности, как предпринимательская и бюджетная, в связи с чем ключевыми направлениями будут: приобретение и использование субъектами МСП инновационных технологий в приоритетных отраслях; предоставление налоговых льгот и налоговых каникул субъектам МСП со стороны органов государственной власти; поддержка органами власти программ развития МСП, ориентированных на реализацию приоритетных направлений экономики.

Для Камчатского края характерно снижение лишь предпринимательской эффективности развития предпринимательства, с учетом капиталоемкости основных отраслей экономики территории направления повышения эффективности будут включать в себя: использование лизинга органами государственной власти в качестве инструментов поддержки субъектов МСП; повышение заинтересованности населения в товарах, услугах, производимых субъектами МСП. При этом необходимо воздействовать и на социальную эффективность посредством предоставления скидок незащищенным слоям населения.

В Приморском крае к основным направлениям повышения общественной эффективности развития предпринимательства можно отнести: повышение престижа предпринимательской деятельности перед населением, частичное субсидирование затрат предпринимателей органами государственной власти на переобучение и повышение квалификации кадров.

В Хабаровском крае отмечено увеличение всех видов эффективности, поэтому для данной территории предложены общие направления: представление и защита интересов предпринимательства в органах местной и государственной власти, проведение различных мероприятий по актуальным вопросам экономики и новых инициатив.

Для Амурской области также характерно увеличение практически всех видов эффективности, за исключением общественной, по которой изменения не выявлены. Повышению показателей данного вида эффективности будут способствовать следующие направления: привлечение предпринимателей к участию в социально значимых мероприятиях, к разработке программ социально-экономического развития и программ развития предпринимательства.

В Магаданской области отмечается снижение предпринимательской эффективности развития предпринимательства и так же, как и в Амурской

области, неизменным остается уровень общественной эффективности, поэтому в качестве основных предложены следующие направления: финансирование стартапов со стороны органов государственной власти и общественных организаций; повышение доли реинвестированной прибыли от осуществления предпринимательской деятельности, направленной на модернизацию производства. При реализации данных направлений необходимо учитывать ресурсный курс экономики.

Направления, предложенные для бюджетной эффективности развития предпринимательства в Сахалинской области, содержат: повышение информационной открытости о реализации действующих программ поддержки со стороны органов региональной власти; развитие наиболее перспективных финансовых и нефинансовых инструментов экономического регулирования развития предпринимательства реализуем в рамках его поддержки.

Для Еврейской АО также характерно снижение бюджетной и общественной эффективности, при этом направления ее повышения будут опираться в основном на содействие со стороны органов власти и общественных организаций в устранении административных барьеров и препятствий, на субсидирование затрат предпринимателям по созданию новых рабочих мест в перспективных отраслях региона.

В Чукотском ОА не выявлено снижающихся видов эффективности, в связи с чем авторами предложены направления общего характера – совершенствование правовых и экономических условий развития субъектов предпринимательства.

Таким образом, реализация представленных выше направлений будет способствовать нивелированию негативного влияния преобладающих факторов, препятствующих развитию предпринимательства в регионах ДФО и повышению эффективности развития предпринимательства, что, в свою очередь, позволит учитывать интересы всех заинтересованных сторон в части повышения уровня и качества жизни населения, создания благоприятного предпринимательского климата, увеличения предпринимательской активности, обеспечения пополнения доходной части бюджета различных уровней.

Литература

1. *Хазов О.Ю.* Комплексная оценка экономической эффективности деятельности предприятий с позиций заинтересованных сторон : дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2006. 192 с.
2. *Тарский М.О., Перишина Е.Г., Подзорова Г.А.* Стейкхолдер-менеджмент как инструмент повышения качества управления организацией // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. № 10 (70).
3. *Солодухин К.С.* Разработка методологии стратегического управления вузом на основе теории заинтересованных сторон : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011. 293 с.
4. *O'Sullivan R.G., Skaga J., Chernow M.* First 5 Los Angeles Child Care Initiative Evaluation Phase II Final Report. Chapel Hill, NC: Evaluation, Assessment & Policy Connections, School of Education, University of North Carolina at Chapel Hill. 2005.
5. *Rodriguez-Campos L.* Collaborative evaluations: A step-bystep model for the evaluator. Tamarac, FL : LluminaPress, 2005.

6. *Модели и методы теории логистики* : учеб. пособие / под ред. В.С. Лукинского. СПб. : Питер, 2008. 448 с.

Smitskikh K.V., Vladivostok State University of Economics and Service (Vladivostok, Russian Federation). E-mail: smitskikh89@mail.ru

Smirnova I.G., Institute of Management (Arkhangelsk, Russian Federation). E-mail: ir-ingeo@mail.ru

SOCIO-ECONOMIC ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE REGIONS OF THE FAR EASTERN FEDERAL DISTRICT FROM THE PERSPECTIVE OF STAKEHOLDERS

Keywords: entrepreneurship, efficiency, socio-economic assessment, business development effectiveness, stakeholders.

The article addresses the issues of the socio-economic assessment of entrepreneurship development efficiency in the regions of the Far East Federal District from the perspective of concerned parties. It is generally recognized and confirmed by the experience of economic development of different countries, that small and medium business is an integral part of economy, an instrument for improving the social climate and resolving political problems. Based on the results obtained from the analysis of current studies, the authors propose the following forms of entrepreneurship in order to assess its efficiency: business, budget, and public. The integral indicators are constructed taking into account the calculated weight coefficients. Approbation of the proposed system of indicators was carried out, according to the results of which ratings were assigned and tendencies in the development of entrepreneurship in the regions of the Far Eastern Federal District were revealed. To increase the level of entrepreneurship development efficiency, the authors propose promising directions for increasing the efficiency of entrepreneurship development.

Reference

1. Hazov O.YU. Kompleksnaya ocenka ehkonomicheskoy ehffektivnosti deyatel'nosti predpriyatij s pozicij zainteresovannyh storon: Dis. ... kand. ehkon. nauk: 08.00.05 / Hazov Oleg YUr'evich. – Volgograd, 2006. – 192 s.

2. Tarskij M.O., Pershina E.G., Podzorova G.A. Stejkkholder-menedzhment kak instrument povysheniya kachestva upravleniya organizacij // Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami: ehlektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2014. –№10 (70)

3. Soloduhin K.S. Razrabotka metodologii strategicheskogo upravleniya vuzom na osnove teorii zainteresovannyh storon: Dis. ... d-ra. ehkon. nauk: 08.00.05 / Soloduhin Konstantin Sergeevich. – M., 2011. – 293 s.

4. O'Sullivan, R. G., Skaga, J., &Chernow, M. (2005). First 5 Los Angeles Child Care Initiative Evaluation Phase II Final Report. Chapel Hill, NC: Evaluation, Assessment & Policy Connections, School of Education, University of North Carolina at Chapel Hill.

5. Rodruguez-Campos, L. (2005). Collaborative evaluations: A step-bystep model for the evaluator. Tamarac, FL: LluminaPress.

6. *Модели и методы теории логистики*: учеб. пособие / Под ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.

For referencing:

Smitskikh K., Smirnova I. Social'no-ehkonomicheskaya ocenka ehffektivnosti razvitiya predprinimatel'stva v regionah DFO s pozicij zainteresovannyh storon [Socio-economic assessment of the effectiveness of entrepreneurship development in the regions of the Far Eastern Federal District from the perspective of stakeholders]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 42, pp. 73–88.

УДК 338.2

DOI: 10.17223/19988648/42/6

С.Б. Рудич

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА И ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ЕГО ОЦЕНКЕ

Статья посвящена целям разработки методического инструментария, который даст возможность выделять инновационный потенциал региона из всей совокупности его потенциалов и проводить диагностику его состояния по системе обоснованных характеристик. Дан обзор понятий инновационного потенциала региона зарубежных и отечественных ученых. Определена авторская позиция понятия «инновационный потенциал региона», выделены его основные характеристики, предложена методика оценки инновационного потенциала региона. На примере двух регионов – Ставропольского края и Томской области – рассмотрено применение предложенной автором методики.

Ключевые слова: инновации, потенциал, регион, показатели, диагностика, критерии, региональная инновационная система, ресурсы.

В современной экономической литературе понятия «потенциал территории», «потенциал инновационного развития», «инновационный потенциал» и т.д., с одной стороны, имеют много общего, а с другой – достаточно противоречивы и не дают основы для дальнейших методических разработок по его актуализации и измерению. Между тем чрезвычайно актуальной является задача разработки методологического обоснования и методики исследования такого понятия, как «инновационный потенциал региона», поскольку, считает А.Г. Гранберг, экономика России представляет собой не монообъект, а многорегиональный организм, который функционирует на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий и входит в систему мирохозяйственных связей [1]. Поэтому невозможно создать эффективную национальную инновационную систему на уровне страны без решения проблемы построения дееспособных региональных инновационных систем. В свою очередь, решение данной проблемы вызывает необходимость разработки методического инструментария, который даст возможность выделять инновационный потенциал региона из всей совокупности его потенциалов, проводить диагностику его состояния по системе обоснованных характеристик и в соответствии с ее результатами, иметь научно обоснованную стратегию укрепления слабых звеньев инновационного потенциала, использования его конкурентных преимуществ для создания и развития гармоничной и продуктивной региональной инновационной системы.

Создание и построение внутреннего потенциала регионов для осуществления инновационной деятельности в целях создания конкурентных преимуществ в настоящее время называется «построенными региональными преимуществами», где создание и формирование региональных инновационных систем играют стратегическую роль [2].

В трудах отечественных ученых инновационный потенциал трактуется с различных точек зрения и позиций. Так, например, С.Г. Емельянов, Л.Н. Борисоглебская, А.В. Суворинов и др. рассматривают инновационный потенциал региона преимущественно с точки зрения ресурсного обеспечения, т.е. как совокупность различного рода ресурсов (материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических), которые являются основой для обеспечения инновационной деятельности [3, 4].

Такие ученые, как Е.Г. Егоров, Н.В. Бекетов, Н.Я. Калужнова и др., под инновационным потенциалом территории понимают результат инновационной деятельности, т.е. реальную инновационную продукцию и услуги, полученные на территории региона в результате инновационных процессов [5, 6].

По мнению Е.П. Маскайкина, Т.В. Арцер, инновационный потенциал региона представляет собой возможность и способность последнего «формировать и использовать инновационные ресурсы, необходимые для инновационного развития, что позволяет региону создавать, распространять и использовать различного вида новшества (новые виды товаров и услуг)» [7. С. 47]. В этом определении не понятно, как же практически авторы предлагают оценивать эту способность и возможность. Далее в той же статье авторы предлагают методику оценки инновационного потенциала региона, которая состоит в том, чтобы рассчитать интегрированный показатель, состоящий из двух критериальных подсистем: подсистемы формирования и подсистемы использования инновационного потенциала. Подсистема формирования потенциала включает его ресурсные составляющие в части: площадей и оборудования, задействованных в инновационной деятельности; финансового потенциала, который может быть использован в инновационной деятельности; человеческих ресурсов с их навыками, знаниями, способностями для осуществления инновационной деятельности; региональной нормативно-правовой базы, регулирующей инновационную деятельность, а также инновационной инфраструктуры региона; совокупности объектов интеллектуальной собственности, которые участвуют в создании, производстве и реализации инновационной продукции (услуг).

Далее авторы предлагают оценивать результирующий компонент инновационного потенциала региона в виде количества внедренных новых технологий, инновационных продуктов и услуг. Затем интегральную оценку инновационного потенциала получают с помощью рейтинговых значений обобщающих показателей, т.е. в принципе давая определение инновационному потенциалу как совокупности способностей и возможностей, на самом деле авторы рассчитывают ресурсы и результат.

Другой исследователь, Ф.Б. Барлыбаев, под потенциалом инновационного развития территории понимает интегральную совокупность трех составляющих подсистем региона: подсистемы различных ресурсов региона (природно-географических, финансово-экономических, социально-психологических, общественно-политических, научно-образовательных) и возможностей производства и внедрения инноваций на его территории, под-

системы готовности бизнеса и власти динамично внедрять и использовать эти инновации и подсистемы готовности бизнеса, населения и властных структур территории оперативно воспринимать и реагировать на внешние и внутренние инновационные импульсы с целью адаптации к изменяющимся условиям хозяйствования и управления [8]. В данном определении есть своя логика, однако если ресурсную подсистему мы можем достаточно точно структурировать и измерить, то такие качественные определители потенциала инновационного развития территории, как «возможность производства и внедрения инноваций», «готовность внедрять и использовать инновации» и «готовность оперативно воспринимать и реагировать на внутренние и внешние импульсы», трудно поддаются измерению.

Хотя, конечно, потенциал любой территории в условиях рыночной экономики, будь то уровень муниципального образования, региона или страны и т.д., все в большей степени зависит от его «инновационной составляющей», под которой понимается также такая субъективная характеристика объекта, как его «способность» все более эффективно и с применением инновационных подходов, причем соответствующих требованиям мирового и отечественного рынка, использовать по максимуму все ресурсы и «возможности» (*опять субъективный критерий*) территории для ее системного развития на расширенной основе [9. С. 280]. Мы полностью согласны с этим утверждением, однако считаем, что «способности» и «возможности» надо отнести к основным факторам, определяющим инновационное развитие любой территории, кроме того, следует попытаться дать количественные оценки и способностям и возможностям.

В настоящее время понятия «потенциал территории» и «инновационный уровень потенциала территории», как мы указывали выше, часто смешиваются. Так, например, А.И. Татаркин и К.А. Новикова пишут, что в качестве основных характеристик понятия «потенциал территории» они рассматривают системное объединение на исследуемой территории всех субъектов, в том числе и инновационно активных (т.е. тех, которые заняты инновационной деятельностью и генерируют инновационные идеи и решения), а также степень развития их связей и отношений с научными и творческими организациями по разработке, обновлению и использованию инновационных идей. Причем авторы подчеркивают, что чем больше инновационно активных различного типа и вида организаций и чем более развиты их кооперационные связи, тем выше потенциал развития территории [9].

Частично мы согласны с этим утверждением, однако, на наш взгляд, не только количество хозяйствующих субъектов и их связи определяют потенциал развития территории. Здесь большое значение имеют и определенный ресурсный потенциал, и различные внешние и внутренние факторы, в том числе и целенаправленная стратегическая политика органов власти. В этом плане А.И. Татаркин и К.А. Новикова как одну из составных частей такой политики выделяют серьезное влияние на развитие инновационного потенциала территории инновационно направленных организационных мероприятий в виде различного масштаба выставок, конферен-

ций и т.д. по вопросам инновационного развития территории, внедрению и использованию передового опыта, трансферу технологий и т.п. [9].

В той же статье А.И. Татаркин и К.А. Новикова пишут, что «инновационный уровень потенциала территории» определяется, с одной стороны, количеством инновационно активного населения, а с другой – его способностью инициировать и внедрять в различные виды деятельности новые и востребованные рынком решения, т.е. способностью населения внедрять инновационные идеи и научные разработки [9]. Данное определение также не дает базы для выработки методики оценки инновационного потенциала территории, хотя, конечно, в определенной степени инновационный потенциал зависит от предложенных авторами качественных характеристик.

Некоторые российские исследователи придерживаются такой точки зрения, в соответствие с которой в качестве базы региональной или территориальной инновационной системы рассматривается инновационно-технологический потенциал. При этом в его состав предлагается включать ресурсы и способность различных хозяйственных, научных, организационных, управленческих территориальных структур, расположенных на территории региона, к осуществлению эффективной модернизации в основном за счет инновационных факторов [10].

Естественно, что каждый конкретный регион имеет свое сочетание факторов производства, и в том случае, если именно имеющиеся факторы становятся основой регионального технологического и инновационного роста, то можно сказать, что они используются оптимально [11].

Вся трудность в области методологии определения самого понятия «инновационный потенциал» заключается в том, что такие факторы, как высокие расходы на НИОКР, патентование и т.п., на уровне региона могут быть измерены и иметь большое или небольшое влияние на инновационный потенциал. В то время как такие факторы, как практика сетевого развития, потенциал обучения, методы сокращения транзакционных издержек посредством использования неформальных институтов или «нерыночных взаимозависимостей», трудно поддаются измерению, но могут более существенно определять инновационный потенциал региона [12–14]. «Роль финансов и интерактивная культурная предрасположенность в условиях, когда есть четкие стимулы, являются базовыми чертами успешных систем инноваций» [15. С. 198].

Еще одна методологическая трудность заключается в том, что институциональные факторы неодинаково воздействуют на инновационные процессы на различных пространственных уровнях и видах экономической деятельности: могут быть драйверами или тормозом их развития. Считается, что степень влияния большинства институтов на уровне региона зависит от их так называемой укорененности. Если институты укоренены, то между экономическими агентами возникают взаимоотношения сотрудничества на основе взаимности и обмена. Если же институты не являются укорененными, то взаимоотношения и обмен между хозяйствующими субъектами в регионе будут осуществляться по рыночному типу, без вза-

имной доверительности [15]. Если это и так, то возникает несколько вопросов: как измерить степень укорененности, как понять, являются ли определенные региональные институты укорененными в местную почву или нет, и как можно воздействовать на степень укорененности с точки зрения государственной и региональной политики? На наш взгляд, скорее степень влияния институтов зависит не от некоей абстрактной укорененности, которую невозможно измерить, а от того, насколько формальные институты, действующие на той или иной территории, находятся в соответствии с неформальными институтами, которые являются общепринятыми на данной территории. То есть соотношение формальных и неформальных институтов может быть охарактеризовано по аналогии с соотношением базиса и надстройки в марксистско-ленинской политэкономии. Если базис и надстройка не противоречат друг другу, то институты являются драйверами инновационных процессов на данной территории. Если же большинство законов вступает в противоречие с неформальными правилами и ограничениями, то такие институты выступают как тормоз инновационного развития.

Данная концепция, на наш взгляд, является более продуктивной, чем концепция укорененности, так как позволяет, во-первых, измерить методами социологических исследований гармонию в соотношении формальных и неформальных институтов, а во-вторых, получить руководство для разработки определенной политики, направленной на гармонизацию данного институционального аспекта инновационного потенциала региона. При этом политика должна простираться от «налогов, прямых субсидий, государственного образования и центров подготовки, государственных научно-исследовательских институтов, средств инфраструктуры, финансовой поддержки, регулирования, стандартов до государственных закупок» [16. Р. 144].

С концепцией укорененности, получившей значительное распространение в трудах западных ученых в области региональных инновационных систем, тесно связана такая же методически трудно выражаемая в плане расчета и определения концепция «социального капитала региона». Считается, что в понятие «социальный капитал» входит инфраструктура сплоченности, гражданского участия, доверия и т.п., что выступает базой для коллективных действий во многих сферах, в том числе и в сфере официальной политики [17].

Аналогично социальному капиталу региона в трудах западных ученых выдвигается концепция «коллективного социального порядка» [18], согласно которой один регион является более успешным в плане инновационного развития благодаря тому, что его «коллективный социальный порядок» более благоприятен для интерактивных инноваций, что, в свою очередь, напрямую зависит от того, как происходит «микроинституциональное регулирование» в данном регионе [19]. В методологическом плане возникает вопрос: как оценить «коллективный социальный порядок» и определить степень его благоприятности для интерактивных инноваций с целью разработки системы мер по его, например, улучшению?

На наш взгляд, все эти понятия – «укорененность», «социальный порядок», «социальный капитал региона» и т.п. относятся к институциональному климату региона, но не к его инновационному потенциалу, хотя, естественно, они тесно связаны между собой в региональной инновационной системе.

Рольф Штернберг пишет, что «региональный инновационный потенциал включает все факторы, повышающие или сдерживающие инновационные возможности региона. Прежде всего, это участники инновационной деятельности в регионе: производственные предприятия, поставщики бизнес- или инновационной направленности услуг частного сектора (в том числе финансовые организации, например банки), финансируемые государством организации НИОКР (например, университеты), государственные службы в плане поддержки инновационной деятельности (например, транспортные агентства)» [15. С. 325]. Для того чтобы охарактеризовать инновационный потенциал региона, по мнению Штернберга, необходимо не только изучить всех участников инновационной деятельности, но также проанализировать связи между ними и их интеграцию в межрегиональные сети, инновационные сети предприятий и государственных организаций НИОКР, доли взаимодействующих партнеров, работающих в регионе и вне региона. На наш взгляд, следует разграничивать понятия факторов, влияющих на развитие инновационного потенциала, и сам потенциал.

Важность оценки различных видов сетей при проведении характеристики инновационного потенциала региона подчеркивают многие зарубежные авторы. Так, исследователи научной группы проекта Европейского обзора региональных инноваций (ERIS) все региональные сети подразделяют на три вида: информационные сети, сети знаний и инновационные сети [20]. Для того чтобы оценить уровень использования инновационного потенциала любого региона, необходимо прежде всего оценить все три вида сетей. Это, безусловно, важно, но сначала надо выделить и оценить сам инновационный потенциал, а потом анализировать то, как он используется.

Ю. Чжоу, анализируя практику более чем 35-летнего возникновения и развития научного парка Чжунгуаньцунь в Пекине [21], обращает внимание на то, что у стран с переходной экономикой должен быть свой путь развития, следовательно, своя система оценки инновационного потенциала: «прежде чем судить об инновационном потенциале на основе «правильных» точек зрения, или существования, или отсутствия «правильных» элементов инновационных институтов, извлеченных из опыта исключительно развитых стран, нужно несколько расширить воображение и придать больше значения отличающейся истории и «текстуре» местных институтов и изучить возможность существования других конструктивных вариантов, возможности обучения и институционального развития [15. С. 562].

Вышеизложенный краткий обзор имеющихся в научной литературе подходов к понятию «инновационный потенциал» свидетельствует о серьезных методологических разногласиях в этой области, в связи с чем целью нашего исследования стала выработка авторского подхода к оценке инно-

вационного потенциала региона. Поставленная цель определила логику исследования.

На наш взгляд, для того чтобы определиться с основными подходами к выявлению характеристик понятия «инновационный потенциал», очень важно в методологическом плане сначала выяснить, что мы будем понимать под потенциалом вообще, потом определиться, что мы будем понимать под инновационным потенциалом, в том числе выделить те характеристики, которые будут отличать этот вид потенциала территории от других видов потенциалов, а затем разработать методику его оценки для того, чтобы иметь научно обоснованный базис для создания стратегии построения внутреннего инновационного потенциала любого региона.

Итак, рассмотрим имеющиеся в научной литературе подходы к определению «потенциал» (конечно, нас интересуют определения, данные в экономических и управленческих науках, а также общеметодологические подходы). Например, возьмем Большую советскую энциклопедию, в которой под потенциалом понимаются средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованными, приведенными в действие, использованными для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [22. С. 256]. То есть потенциал представляет собой совокупность ресурсов на определенной территории. Этому подходу придерживаются и другие авторы, например А. Анчишкин [23], Л. Абалкин [24], И. Лукинов [25], Б. Плышевский [26], А. Тодосейчук [27], Ю. Лычкин [28], А. Цыгичко [29], Д. Черников [30], В. Свободин [31], Д. Шевченко [32] и т.д.

Кроме ресурсного подхода к определению понятия «потенциал», в научной литературе применяются и такие методы, как определение потенциала с точки зрения: результата экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности, способности производительных сил к достижению определенного эффекта, потенциала как процесса [33].

Не ставя перед собой задачу освещения всех имеющихся подходов, мы под потенциалом в его философском смысле понимаем имеющиеся в наличии ресурсы, которые обладают способностью реализовать достижение какой-либо цели или которые могут быть использованы для достижения каких-либо целей. То есть в качестве одной из методологических основ мы считаем целесообразным использовать ресурсный подход. Таким образом, потенциал – это источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть приведены в действие с определенной целью.

Теперь нам следует определиться с тем, что мы будем понимать под инновационным потенциалом. На наш взгляд, практически у всех авторов, рассматривающих это понятие, присутствует методологическая путаница. Если мы возьмем в целом социально-экономическую систему региона, то она как объект исследования имеет свой определенный социально-экономический потенциал, который, в свою очередь, может быть структу-

рирован на систему потенциалов, имеющих на его территории. В частности, некоторые авторы в качестве частей социально-экономического потенциала региона выделяют природный, производственный, человеческий, финансовый и другие потенциалы [34]. Другие ученые социально-экономический потенциал региона структурируют на природно-ресурсный (система материально-сырьевых, земельных, водных, растительных, животных ресурсов и природных условий), производственный (объем, состав и отраслевая структура производственных основных и оборотных фондов, технический уровень производства, темпы обновления основных средств и т.д.), трудовой (численность трудоспособного населения, его структура, образовательный уровень), инвестиционный (обеспеченность инвестиционными ресурсами, система их аккумуляции, распределения и использования) и научно-технический (кадровые, материально-производственные, финансовые, информационные и другие виды ресурсов, а также возможности их использования для развития науки) [35].

Р.М. Давлетшин весь социально-экономический потенциал региона предлагает оценивать по трем подсистемам: социальный, экономический и деятельностный потенциалы. При этом в социальный потенциал входят показатели демографического уровня, уровня занятости и заработной платы, экологического и политического состояния, плотности населения, обеспеченности жильем и уровня социальной защиты населения. Экономический потенциал оценивается по трудовому, производственному, бюджетному, инвестиционному, экспортно-импортному и природно-ресурсному потенциалам, а деятельностный потенциал включает в себя инновационно-творческий, ценностный, интеллектуальный, психофизиологический, управленческий потенциалы и численность экономически активного населения [36].

То есть в научной литературе признается тот факт, что социально-экономический потенциал региона состоит из системы потенциалов, но состав этих систем каждый видит по-разному. На наш взгляд, следует четко подразделять социально-экономический потенциал региона на следующие составные части: природно-ресурсный, человеческий, финансовый, инвестиционный, фондовый, производственный, инновационный и информационный. Каждый из выделенных потенциалов характеризуется своим собственным составом источников, возможностей, средств и запасов в соответствии с взятым нами за основу ресурсным подходом. Поэтому в состав инновационного потенциала не следует включать, например, производственные предприятия, если они даже и занимаются инновационной деятельностью, так как они, по нашему мнению, должны относиться к производственному потенциалу региона, или, например, финансовые организации, даже если они участвуют в финансировании каких-либо инновационных проектов, так как они относятся к финансовому потенциалу, и т.д. Мы должны относить к инновационному потенциалу только те ресурсы, запасы, средства и т.д., которые непосредственно производят, могут или должны производить инновационные продукты и услуги. Таким обра-

зом, под инновационным потенциалом региона нами понимается совокупность образовательных, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, научно-производственных и других учебно-научных учреждений и организаций, которые непосредственно производят, могут или должны производить инновационные продукты и услуги. Основные характеристики инновационного потенциала могут быть подразделены на две группы: численные и размерные (табл. 1). В таблице мы показали только те критерии, которые учитываются официальной статистикой. Хотя при проведении монографического обследования каждого конкретного региона и оценке его инновационного потенциала мы можем его более полно охарактеризовать, так как будем иметь возможность включить в него и те учреждения и организации, которые не отражаются в официальных статистических сборниках, но являются звеньями инновационного потенциала, т.е. различные опытно-конструкторские, научно-производственные и другие учреждения и организации, например научно-технические центры, опытно-конструкторские бюро и т.п.

Таблица 1. Основные характеристики оценки инновационного потенциала региона

Численные показатели	Размерные показатели
Организации, выполняющие научные исследования и разработки	Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками
	Численность исследователей с учеными степенями
Организации, ведущие подготовку аспирантов	Внутренние затраты на научные исследования и разработки
	Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки по видам работ
Организации, ведущие подготовку докторантов	Прием в аспирантуру и выпуск из нее
	Прием в докторантуру и выпуск из нее
	Поступление патентных заявок и выдача патентов в России
	Разработанные передовые производственные технологии
	Используемые передовые производственные технологии
	Затраты на технологические инновации

Как видно из табл. 1, предлагаемые нами характеристики инновационного потенциала относятся исключительно к данному виду потенциала и не входят в другие виды социально-экономического потенциала региона, как во многих имеющихся в научной литературе методологических подходах, где в качестве инновационного потенциала рассматривают зачастую практически весь социально-экономический потенциал региона: и разные виды ресурсов, и производственные предприятия, и финансовую систему региона, и т.п.

Следующим нашим шагом должна стать разработка методики оценки инновационного потенциала для того, чтобы иметь научно обоснованный базис создания стратегии построения внутреннего инновационного потенциала любого региона.

На наш взгляд, для того чтобы оценить инновационный потенциал любого региона, следует соотнести выделенные нами характеристики с ка-

кой-то базой для сравнения. В качестве базы следует брать среднероссийские показатели и средние показатели по федеральному округу. Приводить же их к какому-то интегральному критерию нет смысла, так как главная задача оценки инновационного потенциала региона – выявление проблемных, узких мест в его составе и в соответствии с этим разработка стратегии его укрепления.

Рассмотрим предлагаемый нами подход на примере двух разных регионов и округов – Ставропольского края (Северо-Кавказский федеральный округ) и Томской области (Сибирский федеральный округ) (табл. 2).

Таблица 2. Основные характеристики инновационного потенциала в 2015 г.

Показатели	В среднем по РФ	Ставропольский край	В среднем по СКФО	Томская область	В среднем по СФО
Организации, выполнявшие научные исследования и разработки, ед.	49	52	23	65	41
Организации, ведущие подготовку аспирантов, ед.	17	18	8	18	16
Организации, ведущие подготовку докторантов, ед.	5	6	3	6	5
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел.	2 692	2 791	1 074	9 448	4 595
Численность исследователей с учеными степенями, чел.	1 312	1 295	465	1 801	988
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн руб.	10 760,8	1 471,6	613,1	11 627,1	5 356,6
Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки, всего, млн руб.	10 050,4	1 436,9	598,6	10 877,4	5 128,3
Внутренние текущие затраты на фундаментальные исследования, млн руб.	1 553,7	355,6	327,1	3 166,0	1 707,7
Внутренние текущие затраты на прикладные исследования, млн руб.	1 995,9	872,6	203,0	2049,4	781,4
Внутренние текущие затраты на разработки, млн руб.	6 500,8	208,6	68,5	5662,0	2 639,2
Прием в аспирантуру, чел.	372	449	166	699	316
Выпуск из аспирантуры, чел.	304	346	140	467	250
Прием в докторантуру, чел.	5	1	0	17	4
Выпуск из докторантуры, чел.	16	9	7	49	16
Подано патентных заявок на изобретения, ед.	344	167	68	401	185
Подано патентных заявок на полезные модели, ед.	134	66	22	161	88
Выдано патентов на изобретения, ед.	265	167	89	404	183

Окончание табл. 2

Показатели	В среднем по РФ	Ставропольский край	В среднем по СКФО	Томская область	В среднем по СФО
Выдано патентов на полезные модели, ед.	99	58	17	133	67
Разработанные передовые производственные технологии, ед.	16	2	3	9	8
Используемые передовые производственные технологии, ед.	2 565	1 176	334	1 470	1 633
Затраты на технологические инновации, млн руб.	14 160,4	5 471,4	844,2	11 634,6	11 686,0

Далее нами проведено соотнесение основных характеристик инновационного потенциала к среднероссийскому уровню и среднему уровню по федеральному округу, в результате чего получены коэффициенты, приведенные в табл. 3.

Таблица 3. Основные коэффициенты инновационного потенциала в 2015 г.

Показатели	Ставропольский край по отношению к		Томская область по отношению к	
	РФ	СКФО	РФ	СФО
Организации, выполнявшие научные исследования и разработки, ед.	1,06	2,26	1,33	1,58
Организации, ведущие подготовку аспирантов, ед.	1,06	2,25	1,06	1,12
Организации, ведущие подготовку докторантов, ед.	1,2	2	1,2	1,2
Численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками, чел.	1,04	2,6	3,5	2,06
Численность исследователей с учеными степенями, чел.	0,99	2,8	1,4	1,8
Внутренние затраты на научные исследования и разработки, млн руб.	0,14	2,4	1,08	2,17
Внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки, всего, млн руб.	0,14	2,4	1,08	2,12
Внутренние текущие затраты на фундаментальные исследования, млн руб.	0,23	1,09	2,04	1,85
Внутренние текущие затраты на прикладные исследования, млн руб.	0,44	4,3	1,03	2,6
Внутренние текущие затраты на разработки, млн руб.	0,03	3,04	0,87	2,14
Прием в аспирантуру, чел.	1,2	2,7	1,9	2,2
Выпуск из аспирантуры, чел.	1,14	2,5	1,5	1,9
Прием в докторантуру, чел.	0,2	0	3,4	4,25
Выпуск из докторантуры, чел.	0,56	0,77	3,06	3,06
Подано патентных заявок на изобретения, ед.	0,5	2,46	1,16	2,17
Подано патентных заявок на полезные модели, ед.	0,49	3	1,2	1,8
Выдано патентов на изобретения, ед.	0,63	1,9	1,5	2,2
Выдано патентов на полезные модели, ед.	0,59	3,4	1,34	2,0
Разработанные передовые производственные технологии, ед.	0,12	0,19	0,56	1,12
Используемые передовые производственные технологии, ед.	0,46	3,5	0,57	0,9
Затраты на технологические инновации, млн руб.	0,39	6,5	0,82	1,0

В результате полученных коэффициентов у нас появилась возможность оценить инновационный потенциал выбранных регионов и выделить его слабые стороны.

Так, в Ставропольском крае к узким местам инновационного потенциала относятся: недостаточно высокое число исследователей с учеными степенями, очень низкие объемы внутренних затрат на научные исследования и разработки как в целом, так и по видам работ, особенно плохо обстоят дела с затратами на разработки; плохо работает докторантура, что, естественно, отражается на общем количестве исследователей с учеными степенями; слабыми местами являются также патентная активность, разработка и использование передовых производственных технологий и низкий уровень затрат на технологические инновации. Причем в области докторантуры край отстает и от средних по округу показателей.

Совершенно по-другому обстоят дела в Томской области, которая практически по всем показателям инновационного потенциала является передовым регионом как по сравнению со среднероссийскими показателями, так и в своем округе.

Но и здесь есть узкие места: в частности, низки затраты на технологические инновации, а также недостаточное количество разработанных и применяемых производственных технологий.

Таким образом, используя предложенную нами методику оценки инновационного потенциала, мы можем выявлять слабые и сильные стороны последнего и разрабатывать стратегию построения необходимого нам сильного внутреннего инновационного потенциала региона.

В результате проведенного исследования мы определили, что под инновационным потенциалом региона нами понимается совокупность образовательных, научно-исследовательских, опытно-конструкторских, научно-производственных и других учебно-научно-консультационных учреждений и организаций, которые непосредственно производят, могут или должны производить инновационные продукты и услуги. Основные характеристики инновационного потенциала могут быть подразделены на две группы: численные и размерные. К численным относятся: организации, выполняющие научные исследования и разработки; организации, ведущие подготовку аспирантов; организации, ведущие подготовку докторантов. К размерным: численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками; численность исследователей с учеными степенями; внутренние затраты на научные исследования и разработки; внутренние текущие затраты на научные исследования и разработки по видам работ; прием в аспирантуру и выпуск из нее; прием в докторантуру и выпуск из нее; поступление патентных заявок и выдача патентов в России; разработанные передовые производственные технологии; используемые передовые производственные технологии; затраты на технологические инновации. Для того чтобы оценить инновационный потенциал региона с использованием предложенной нами системы показателей, надо соотнести их со среднероссийскими показателями, таким образом мы получим систему коэффициентов,

характеризующих инновационный потенциал. Узкими местами в характеристике инновационного потенциала будут те, коэффициенты которых ниже единицы, т.е. показатели, которые ниже среднероссийского уровня.

Для позиционирования региона среди субъектов федерального округа можно соотнести предложенные показатели оценки инновационного потенциала со средними по округу. Полученные коэффициенты покажут нам сильные и слабые стороны региона по сравнению с другими субъектами округа и помогут при разработке общей стратегии развития округа.

Литература

1. Гранберг А.Г. Экономическое пространство России. Вечные проблемы, трансформационные процессы, поиск стратегий // Экономическое возрождение России. 2004. № 1. URL: <http://ekvp.narod.ru/revival2.htm>
2. Cooke P., Leydesdorff L. Regional development in the knowledge based economy: the construction of advantage. Journal of Technology Transfer. 2000.
3. Емельянов С.Г., Борисоглебская Л.Н. Методологические основы исследования инновационного потенциала региона // Инновации. 2006. № 2. С. 20–32.
4. Суворинов А.В. О развитии инновационной деятельности в регионах России // Инновации. 2006. № 2. С. 12–19.
5. Егоров Е.Г., Бекетов Н.В. Научно-инновационная система региона: структура, функции, перспективы развития. М. : Academia, 2002. 224 с.
6. Калюжная Н.Я. Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. М. : ТЕИС, 2003. 526 с.
7. Маскайкин Е.П., Арцер Т.В. Инновационный потенциал региона: сущность, структура, методика оценки и направления развития // Вестник ЮУрГУ. 2009. № 21. С. 47–53.
8. Барлыбаев Ф.Б. Потенциал инновационного развития территории. Методика исследования и направления эффективной реализации // Управление экономическими системами. URL: <http://www.uecs.ru/logistical/item/384-2011-04-04-09-03-17> (дата обращения: 29.05.2013).
9. Татаркин А.И., Новикова К.А. Инновационный потенциал территории в поведенческих оценках населения // Экономика региона. 2015. № 3. С. 279–294.
10. Ченчевич С.Г., Селиванов Е.Н. Инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности на региональном и отраслевом уровнях // Экономика региона. 2010. № 3. С. 158–162.
11. Koschatzky K. Firm innovation and region: the role of space in innovation processes // International Journal of Innovation Management. 1998. № 2. P. 383–408.
12. Dosi G. Sources, procedures and microeconomic effects of innovation // Journal of Economic-Literature. 1988. № 26. P. 1120–1171.
13. Asheim B. Industrial districts as 'learning regions': a condition for prosperity? // European Planning Studies. 1996. № 4. P. 379–400.
14. Storper M. The resurgence of regional economies, ten years after: the region as a nexus of untraded interdependencies // European Urban and Regional Studies. 1995. № 2. P. 191–221.
15. Синергия пространства: региональные инновационные системы, кластеры и потоки знания / отв. ред. А.Н. Пилясов. Смоленск : Ойкумена, 2012. 760 с.
16. Gregersen B. The public sector as a pacer in national systems of innovation, in National Systems of Innovation // Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning / ed. B. Lundvall. London : Frances Pinter, 1992. P. 124–145.
17. Putnam R. Making Democracy Work. Princeton, IL : Princeton University Press, 1993.

18. *Scott A.* From Silicon Valley to Hollywood: the multimedia industry in California, in *Regional Innovation Systems* / eds. H. Braczyk, P. Cooke, M. Heidenreich. London : UCL Press, 1997. P. 136–162.
19. *Ostrom E.* Community and the endogenous solution of commons problems // *Journal of Theoretical Politics*. 1992. № 4. P. 343–351.
20. *Huggins R.* Competitiveness and the Global Region: The Role of Networking // Paper prepared for the Regional Studies Association Conference on “Regional Futures: Past and Present, East and West”. Mass, Gothenburg, 1995.
21. *Zhou Y., Tong X.* An innovative region in China: interaction between multinational corporations and local firms in a high-tech cluster in Beijing // *Economic Geography*. 2003. № 79. P. 129–152.
22. *Большая советская энциклопедия* / ред. Б.А. Введенский. М., 1955. Т. 34.
23. *Анчишкин А.И.* Прогнозирование роста социалистической экономики. М. : Экономика, 1973.
24. *Абалкин Л.И.* Новый тип экономического мышления. М. : Экономика, 1987.
25. *Лукинов И.И.* Аграрный потенциал: исчисление и использование // *Вопросы экономики*. 1988. № 1. С. 11–18.
26. *Пльшевский Б.* Потенциал инвестирования // *Экономист*. 1996. № 3. С. 3–9.
27. *Тодосейчук А.* Научно-технический потенциал социально-трудовой сферы // *Экономист*. 1997. № 12. С. 64–69.
28. *Лычкин Ю.* Потенциал строительного комплекса // *Экономист*. 1997. № 6. С. 24–34.
29. *Цыгичко А.* Сохранение и приумножение производственного потенциала страны // *Экономист*. 1992. № 7. С. 8–13.
30. *Черников Д.А.* Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты // *Экономические науки*. 1981. № 10. С. 80–91.
31. *Свободин В.Н.* Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования // *Вестник статистики*. 1984. № 10. С. 5–18.
32. *Шевченко Д.К.* Проблемы эффективности использования экономического потенциала. Владивосток : Изд-во Дальневост. ун-та, 1984. 149 с.
33. *Чаленко А.* О понятии потенциала в экономических исследованиях // *Капитал страны*. 20 июля 2011 г. URL: http://kapital-rus.ru/articles/article/o_ponyatii_potenciala_v_ekonomicheskikh_issledovaniyah/
34. *Беломестнов В.Г.* Проблемы управления экономическим потенциалом социально-экономических систем // *Евразийский международный научно-аналитический журнал*. 2005. № ½ (13/14). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=663>
35. *Бочков М.А.* Социально-экономический потенциал региона: сущность и структура // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика* : сб. ст. по материалам XXIII междунар. науч.-практ. конф. Новосибирск : СибАК, 2013.
36. *Давлетшин Р.М.* Система элементов социально-экономического потенциала региона // *Вестник экономики, права и социологии*. 2010. № 3. С. 146–150.

Rudich S.B., Candidate of Economic Sciences, North-Caucasian Federal University, Department of State and Municipal Management, Associate Professor of Department of State and Municipal Management of North-Caucasian Federal University (Stavropol, Russian Federation). Email: slawko.ruditch@yandex.ru.

INNOVATIVE POTENTIAL OF THE REGION AND MAIN APPROACHES TO ITS ASSESSMENT

Keywords: Innovation, potential, region, indicators, diagnostics, criteria, regional innovation system, resources.

The article is devoted to the development of methodological tools that will make it possible to allocate the innovative potential of the region from the totality of its potential and to diagnose its state on the system of reasonable characteristics. The review of concepts of innovative potential of the region of foreign and domestic scientists is given. The author's position of the concept "innovative potential of the region" is defined, its main characteristics are allocated, the technique of an assessment of innovative potential of the region is offered. On the example of two regions – Stavropol territory and Tomsk region – an example of application of the technique proposed by the author is given.

References

1. Granberg A. G. EHkonomicheskoe prostranstvo Rossii. Vechnye problemy, transformacionnye processy, poisk strategij // EHkonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2004. — № 1. // URL. <http://ekvp.narod.ru/revival2.htm>. (Circulation date: 04.05.2017)
2. Cooke, P., Leydesdorff, L. (2000). Regional development in the knowledge based economy: the construction of advantage. *Journal of Technology Transfer*, in press.
3. Emel'yanov, S.G. Metodologicheskie osnovy issledovaniya innovacionnogo potentsiala regiona / S. G. Emel'yanov, L.N. Borisoglebskaya // *Innovacii*. — 2006. — № 2. — S. 20-32.
4. Suvorinov, A.V. O razvitii innovacionnoj deyatel'nosti v regionah Rossii / A.V. Suvorinov // *Innovacii*. — 2006. — № 2. — S. 12-19.
5. Egorov, E.G. Nauchno-innovacionnaya sistema regiona: struktura, funkcii, perspektivy razvitiya / E.G. Egorov, N.V. Beketov. — M.:Academia, 2002. — 224 s.;
6. Kalyuzhnova, N.YA. Konkurentosposobnost' regionov v usloviyah globalizacii / N.YA. Kalyuzhnova. — M.: TEIS, 2003. — 526 s.
7. Maskajkin, E.P. Innovacionnyj potentsial regiona: sushchnost', struktura, metodika ocenki i napravleniya razvitiya/E.P. Maskajkin, T.V. Arcer // *Vestnik YUUrGU*. —2009. — № 21. — S47-53.
8. Barlybaev F. B. Potentsial innovacionnogo razvitiya territorii. Metodika issledovaniya i napravleniya ehffektivnoj realizacii // *Upravlenie ehkonomicheskimi sistemami [EHlektronnyj resurs]*.// URL. <http://www.uecs.ru/logistical/item/384-2011-04-04-09-03-17> (Circulation date:29.05.2013)
9. Tatarin, A. I. Innovacionnyj potentsial territorii v povedencheskih ocnkah naseleniya/ A.I. Tatarin, K.A. Novikova// *EHkonomika regiona*. 2015. № 3. S. 279-294.
10. CHenchevich, S. G. Infrastrukturnoe obespechenie innovacionnoj deyatel'nosti na regional'nom i otraslevom urovnyah/ S.G. CHenchevich, E.N. Selivanov // *EHkonomika regiona*. 2010. № 3. S. 158-162.
11. Koschatzky, K. (1998). Firm innovation and region: the role of space in innovation processes, *International Journal of Innovation Management*, 2, pp. 383-408.
12. Dosi G. (1988). Sources, procedures and microeconomic effects of innovation. *Journal of Economic-Literature* 26, pp. 1120-1171.
13. Asheim B. (1996). Industrial districts as 'learning regions': a condition for prosperity? *European Planning Studies*, 4, pp. 379-400.
14. Storper M. (1995). The resurgence of regional economies, ten years after: the region as a nexus of untraded interdependencies, *European Urban and Regional Studies* 2, pp. 191-221.
15. Sinergiya prostranstva: regional'nye innovacionnye sistemy, klastery i peretoki znaniya. Otv. red. A.N. Pilyasov. Smolensk: Ojkumena, 2012. 760 s.
16. Gregersen B. (1992). The public sector as a pacer in national systems of innovation, in *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. Ed. B. Lundvall (Frances Pinter, London), pp. 124-145.
17. Putnam R. (1993). *Making Democracy Work*. (Princeton University Press, Princeton, IL).

18. Scott A. (1997). From Silicon Valley to Hollywood: the multimedia industry in California, in *Regional Innovation Systems*. Eds. H. Braczyk, P. Cooke, M. Heidenreich (UCL Press, London), pp. 136-162.

19. Ostrom E. (1992). Community and the endogenous solution of commons problems, *Journal of Theoretical Politics* 4, pp. 343–351.

20. Huggins, R. (1995). Competitiveness and the Global Region: The Role of Networking. Paper prepared for the Regional Studies Association Conference on “Regional Futures: Past and Present, East and West” Mass, Gothenburg.

21. Zhou Y., Tong X. (2003). An innovative region in China: interaction between multinational corporations and local firms in a high-tech cluster in Beijing, *Economic Geography* 79, pp. 129-152.

22. Bol'shaya Sovetskaya EHnciklopediya/ Red. Vvedenskij B.A. t. 34. 1955. – S.256.

23. Anchishkin, A.I. Prognozirovaniye rosta socialisticheskoy ehkonomiki / A.I. Anchishkin. M. EHkonomika, 1973.

24. Abalkin, L.I. Novyj tip ehkonomicheskogo myshleniya/ L.I. Abalkin. M. EHkonomika. 1987.

25. Lukinov, I.I. Agrarnyj potencial: ischislenie i ispol'zovanie/ I.I. Lukinov// *Voprosy ehkonomiki.*–1988. № 1. S. 11-18.

26. Plyshevskij, B. Potencial investirovaniya/ B. Plyshevskij// *EHkonomist.* 996. № 3 S.3-9.

27. Todosejchuk, A. Nauchno-tehnicheskij potencial social'no-trudovoj sfery // *EHkonomist.* 1997. № 12. S. 64-69.

28. Lychkin, YU. Potencial stroitel'nogo kompleksa/ YU.Lychkin// *EHkonomist.* 1997. № 6. S.24-34.

29. Cygichko, A. Sohraneniye i priumnozheniye proizvodstvennogo potenciala strany// *EHkonomist.* 1992. № 7. S. 8-13.

30. CHernikov, D.A. EHffektivnost' ispol'zovaniya proizvodstvennogo potenciala i konechnye narodnohozyajstvennye rezul'taty/ D.A. CHernikov// *EHkonomicheskie nauki.* 1981. №10. S.80-91.

31. Svobodin, V.N. Proizvodstvennyj potencial sel'skohozyajstvennogo predpriyatiya i ocenka ehffektivnosti ego ispol'zovaniya/ V.N. Svobodin// *Vestnik statistiki.* 1984. № 10. S. 5-18.

32. SHEvchenko, D.K. Problemy ehffektivnosti ispol'zovaniya ehkonomicheskogo potenciala. Vladivostok/ D.K. SHEvchenko. Izd-vo Dal'nevost. un-ta. 1984. 149s.

33. CHalenko, A. O ponyatii potenciala v ehkonomicheskikh issledovaniyah/ A.O. CHalenko//*Kapital strany.* –20 iyulya 2011 g. URL. http://kapital-rus.ru/articles/article/o_ponyatii_potenciala_v_ekonomicheskikh_issledovaniyah/. Circulation date: 15.04.2016)

34. Belomestnov, V.G. Problemy upravleniya ehkonomicheskim potencialom social'no-ehkonomicheskikh sistem/V.G. Belomestnov// *Evrazijskij mezhdunarodnyj nauchno-analiticheskij zhurnal.* – 2005. – № ½ (13/14) [EHlektronnyj resurs]. // URL. <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=663>. (Circulation date: 22.06.2017)

35. Bochkov, M.A. Social'no-ehkonomicheskij potencial regiona: sushchnost' i struktura/ M.A. Bochkov // *EHkonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika: sb. st. po mater. XXIII mezhdunar. nauch.-prakt. konf. Novosibirsk: SibAK, 2013.*

36. Davletshin, R.M. Sistema ehlementov social'no-ehkonomicheskogo potenciala regiona/R.M. Davletshin// *Vestnik ehkonomiki, prava i sociologii.* 2010. № 3. S. 146-150.

For referencing:

Rudich Slavko. Innovacionnyj potencial regiona i osnovnye podhody k ego ocenke [Innovative potential of the region and main approaches to its assessment]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 42, pp. 89–104.

УДК 334.01

DOI: 10.17223/19988648/42/7

В.О. Индукаев, М.С. Каз

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В СФЕРЕ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ И УСЛУГ ДЛЯ НУЖД ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ¹

Статья посвящена эмпирическому анализу результатов закупочной деятельности органов государственной власти Томской области за период 2014–2016 гг. с использованием авторских коэффициентов эффективности контрактной системы. В качестве показателей эффективности контрактной системы используются показатели «среднее количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру», «доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов», «доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с региональными подрядчиками, в общей стоимости государственных контрактов в отчетном периоде». В статье выявляются закономерности и делаются соответствующие выводы об эффективности закупочной деятельности органов государственной власти Томской области.

Ключевые слова: государственный контракт, государственные закупки, контрактная экономика, эффективность государственных закупок, государственный заказчик, Томская область.

Эффективность в экономике как категория экономической науки есть отражение системы отношений, складывающихся в обществе по поводу достижения желаемого результата, создаваемого процессом производства и реализуемого в потреблении, в связи с совершаемыми затратами [3. С. 38]. Определение такого рода эффективности может осуществляться на уровне национального хозяйства страны, на уровне иных региональных и отраслевых хозяйственных систем, на уровне предприятий, домохозяйств, предпринимательских проектов. Вопрос об эффективности государственного регулирования экономики остается актуальным и широко обсуждаемым в научных кругах. То, насколько эффективно государство реализует свои функции и полномочия при регулировании экономических процессов, напрямую влияет на социально-экономическое положение общества. 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. При этом речь идет не о масштабах государственного регулирования, а о его качественном аспекте.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 17-30-50003 «Изучение потенциала контрактной индустрии в системе государственного хозяйствования в промышленности России (на примере радиоэлектронной промышленности)».

Эффективность системы, рассматриваемая как свойство системы достигать поставленную цель в заданных условиях использования и с определенным качеством, в экономике представляет собой отражение системы отношений, складывающихся в обществе по поводу достижения желаемого результата, создаваемого процессом производства и реализуемого в потреблении, в связи с совершаемыми затратами.

Таким образом, критерии эффективности контрактной системы должны отражать то, насколько эффективно она удовлетворяет общественные потребности, а также реализует функции государственных закупок по регулированию экономики.

На основании положений о том, что эффективность контрактной системы должна напрямую влиять на эффективность реализации государственных программ, а также реализации функций государственных закупок, авторами выделены следующие критерии эффективности контрактной системы:

1) уровень конкуренции на рынке государственных закупок (высокий уровень конкуренции влияет на удовлетворенность общественных потребностей, кроме того, чем выше уровень конкуренции, тем больше фирм выполняют заложенные в качестве обязательных условия получения права заключения государственного контракта);

2) степень участия государственных предприятий в исполнении государственных контрактов (данные фирмы обладают гораздо более низкой мотивацией, риски убыточной деятельности нивелируются вероятностью покрытия убытков за счет бюджетных средств, однако государственные контракты с такими фирмами заключаются довольно часто. Искусственная защита некоторых отраслей от конкуренции в пользу государственных предприятий приводит к неэффективному использованию последними экономических ресурсов);

3) своевременность и полнота исполнения государственных контрактов (так, в условиях значительной социально-экономической дифференциации регионов страны очень важным становится недопущение оттока денежных средств из региона через другие каналы, одним из которых являются государственные закупки, кроме этого, очевидно, что факт принадлежности подрядчика к другому региону повышает риски неисполнения контракта, так как осложняет коммуникацию заказчика и исполнителя на этапе исполнения контракта).

На основании выделенных критериев авторами предлагаются следующие показатели эффективности контрактной системы:

– среднее количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру:

$$K_1 = \frac{n_{уч}}{N_{пр}}$$

где K_1 – количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру; $n_{уч}$ – количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа; $N_{пр}$ – количество проведенных процедур размещения государственного заказа;

– доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов:

$$K_2 = \frac{P_{\text{гос}}}{P},$$

где K_2 – доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов в отчетном периоде; $P_{\text{гос}}$ – сумма стоимостей государственных контрактов, заключенных с государственными организациями в отчетном периоде; P – общая стоимость заключенных государственных контрактов в отчетном периоде;

– доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с региональными подрядчиками, в общей стоимости государственных контрактов в отчетном периоде:

$$K_3 = \frac{P_{\text{рег}}}{P},$$

где K_3 – доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с региональными подрядчиками, в общей стоимости государственных контрактов в отчетном периоде; $P_{\text{рег}}$ – стоимость государственных контрактов, заключенных с региональными подрядчиками в отчетном периоде; P – общая стоимость государственных контрактов, заключенных в отчетном периоде.

Проанализируем основные результаты закупочной деятельности государственных заказчиков Томской области за период 2014–2016 гг. с использованием обозначенных выше коэффициентов (табл. 1).

Таблица 1. Соотношение объема государственных закупок и расходной части бюджета Томской области в 2014–2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016
Расходная часть бюджета Томской области, тыс. руб.	50 837 768,7	53 464 353,7	60 651 755,7
Сумма заключенных государственных контрактов, тыс. руб.	8 446 513,4	7 941 813,0	11 275 956,5
% от расходной части бюджета	16,6	14,9	18,6

В 2016 г. государственными заказчиками Томской области были заключены государственные контракты на общую сумму 11 275 956,5 тыс. руб., что составляет 18,6% от расходной части бюджета Томской области.

Несмотря на то, что сумма расходов бюджета Томской области за последние 3 года демонстрирует тенденцию устойчивого роста, сумма государственных закупок, как в абсолютном, так и в относительном выражении, в 2015 г. ниже, чем в 2014 и 2016 гг.

Следует отметить, что средства бюджета Томской области, помимо государственных закупок, расходуются на предоставление межбюджетных трансфертов, уплату налогов, заработной платы государственных служащих, субсидии юридическим лицам и т.д.

Наглядное соотношение величин расходной части бюджета Томской области и государственных закупок представлено на рис. 1.

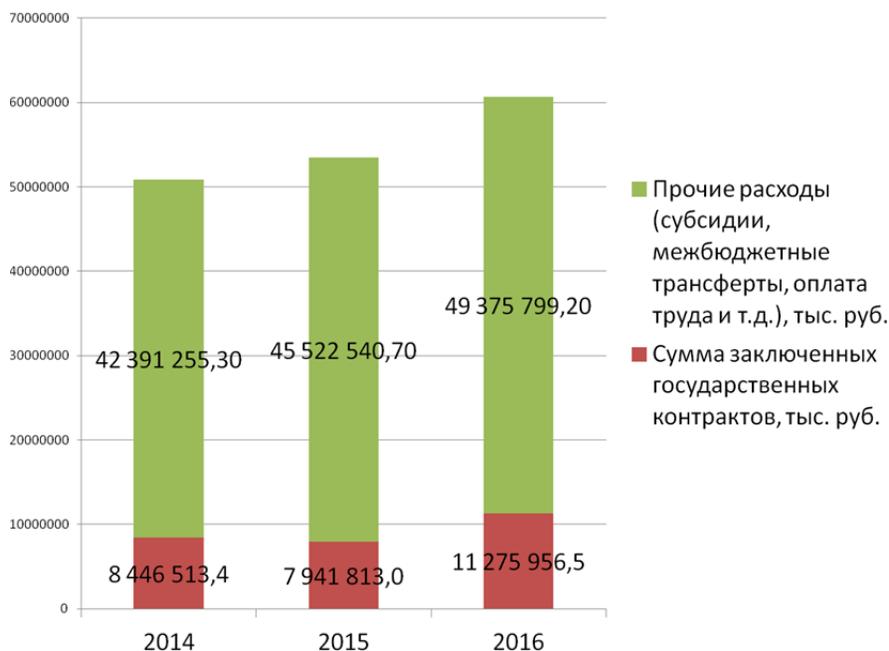


Рис. 1. Соотношение величин расходной части бюджета Томской области и государственных закупок в 2014–2016 гг.

Для расчета коэффициентов эффективности контрактной системы в Томской области в 2014–2016 гг. потребовались следующие исходные данные:

- 1) общая сумма заключенных в рассматриваемом периоде государственных контрактов;
- 2) сумма государственных контрактов, заключенных с государственными предприятиями;
- 3) сумма государственных контрактов, заключенных с региональными поставщиками;
- 4) общее количество проведенных закупок для государственных нужд;
- 5) общее количество поданных заявок на участие в государственных закупках.

Исполнительным органом государственной власти Томской области, осуществляющим регулирование контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Томской области, является департамент государственного заказа Томской области. Целью деятельности департамента является обеспечение эффективного и рационального использования бюджетных средств, выделяемых на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг.

В соответствии с распоряжением администрации Томской области от 28.12.2016 г. № 976-ра департамент осуществляет мониторинг закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Томской области. «Мониторинг проводится с целью комплексной оценки эффективности закупочной деятельности заказчиков на основе информации:

1) по закупкам, осуществляемым конкурентными способами определения поставщика (подрядчика, исполнителя):

– о количестве размещенных извещений об осуществлении закупок, о суммарном значении начальных (максимальных) цен контрактов, в том числе с разбивкой по способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

– о количестве состоявшихся процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя), о суммарном значении начальных (максимальных) цен контрактов, указанных в извещениях о проведении таких процедур, в том числе с разбивкой по способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

– о количестве процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя), признанных несостоявшимися, которые не привели к заключению контракта, и о суммарном значении начальных (максимальных) цен контрактов, в том числе с разбивкой по способам определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

– об экономии бюджетных средств, сложившейся по результатам процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя), которые привели к заключению контракта;

– о среднем количестве участников процедур определения поставщика (подрядчика, исполнителя);

2) по закупкам у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), осуществляемым в соответствии со ст. 93 Закона о контрактной системе: о количестве и общей стоимости контрактов, заключенных по результатам закупки у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), с разбивкой по основаниям для заключения контрактов с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем)» [4].

Раздел «Мониторинг закупок» включен в информационную аналитическую систему мониторинга и анализа социально-экономического развития Томской области, данные которой размещены в сети Интернет [2].

По данным системы, в 2014 г. показатель конкуренции поставщиков в конкурентных способах закупки составил 2,91 извещения на одну закупку, в 2015 г. – 3,32 извещения на одну закупку, в 2016 г. – 3,72 извещения на одну закупку, что ниже среднего показателя по России.

Можно сделать вывод, что, несмотря на то, что объем государственных закупок в Томской области как в абсолютном, так и в относительном выражении в 2015 г. снизился, показатель «количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру» растет на протяжении всего рассматриваемого периода, что свидетельствует о развитии контрактной системы Томской области, увеличении доступности государственных закупок для поставщиков.

Информация о региональной принадлежности поставщиков, а также об их организационно-правовой форме получена из реестра контрактов Единой информационной системы в сфере закупок товаров, работ и услуг.

Таблица 2. Основные показатели конкуренции на государственном рынке Томской области в 2014–2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016
Расходная часть бюджета Томской области, тыс. руб.	50 837 768,7	53 464 353,7	60 651 755,7
Сумма заключенных государственных контрактов, тыс. руб.	8 446 513,4	7 941 813,0	11 275 956,5
Количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру в Томской области	2,91	3,32	3,72
Количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру в России	3,15	3,52	4,26

Состав реестра контрактов определен ч. 2 ст. 103 Закона № 44-ФЗ. Информация, содержащаяся в реестре контрактов, обширна и включает в себя наименование заказчика, поставщика, источник финансирования контракта, способ определения поставщика, объект закупки, цену контракта, срок его исполнения и т.д.

В 2014 г. государственными заказчиками Томской области заключены государственные контракты с государственными предприятиями на общую сумму 1 520 919,17 тыс. руб., что составляет 0,18 от общей суммы заключенных государственных контрактов (табл. 2).

Наибольшая общая сумма заключенных контрактов приходится на ГУП Томской области «Областное дорожное ремонтно-строительное управление» (ГУП ТО «Областное ДРСУ»). С данным предприятием в 2014 г. были заключены 22 государственных контракта на общую сумму 1 008 603,46 тыс. руб. Средняя цена одного государственного контракта составляет 45 845,61 тыс. руб. Заказчиком по всем указанным контрактам выступило областное государственное казенное учреждение «Управление автомобильных дорог Томской области». Предметы контрактов – выполнения дорожно-строительных и ремонтных работ.

Также с ОГУП «Областной аптечный склад» были заключены 52 государственных контракта на общую сумму 145 500,6 тыс. руб. Заказчиком по данным контрактам выступал департамент здравоохранения Томской области. Предмет контрактов – поставка медикаментов.

В 2015 г. сумма заключенных с госпредприятиями контрактов составила 985 594,19 тыс. руб., или 0,124 от общей суммы заключенных государственных контрактов. С ГУП ТО «Областное ДРСУ» было заключено 28 контрактов на общую сумму 424 986,9 тыс. руб. С ОГУП «Областной аптечный склад» заключен 71 контракт на общую сумму 175 418,6 тыс. руб.

В 2016 г. с государственными предприятиями заключены государственные контракты на общую сумму 4 243 025,01 тыс. руб., что составило 0,376 от общей суммы заключенных государственных контрактов. С ГУП ТО «Областное ДРСУ» было заключено 15 контрактов на общую сумму 3 429 242,35 тыс. руб. С ОГУП «Областной аптечный склад» заключено 79 контрактов на общую сумму 212 108,38 тыс. руб.

Наглядное соотношение сумм заключенных с ГУП и с негосударственными поставщиками государственных контрактов в рассматриваемом периоде представлено на рис. 2.

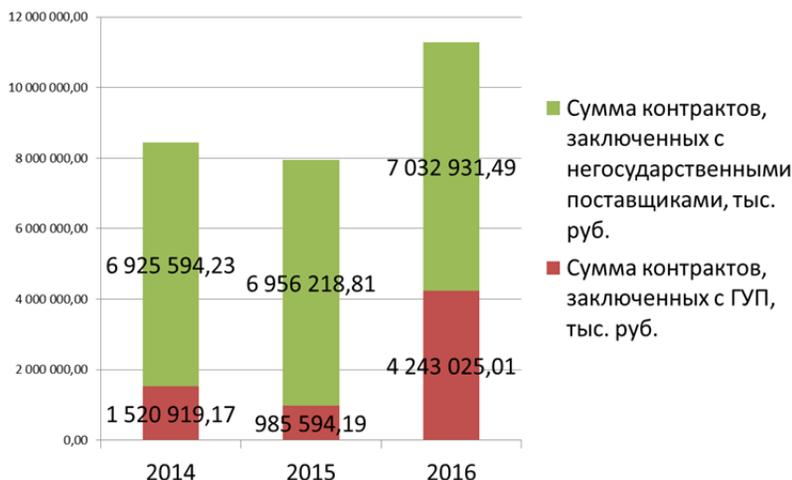


Рис. 2. Соотношение сумм государственных контрактов, заключенных с негосударственными поставщиками, и государственных контрактов, заключенных с государственными унитарными предприятиями в Томской области в 2014–2016 гг.

Итоговые данные по расчету показателя «доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов в отчетном периоде» представлены в табл. 3.

Таблица 3. Доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов в Томской области в 2014–2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016
Общая сумма заключенных контрактов, тыс. руб.	8 446 513,4	7 941 813,0	11 275 956,5
Сумма контрактов, заключенных с ГУП, тыс. руб.:	1 520 919,17	985 594,19	4 243 025,01
в т.ч. ГУП ТО «Областное ДРСУ», тыс. руб.	1 008 603,46	424 986,9	3 429 242,35
ОГУП «Областной аптечный склад», тыс. руб.	145 500,6	175 418,6	212 108,38
Доля от общей суммы заключенных контрактов	0,180	0,124	0,376

Можно сделать следующие основные выводы.

В 2015 г. произошло снижение общей стоимости заключенных с государственными предприятиями государственных контрактов как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Средняя цена одного контракта, заключенного с основным поставщиком из числа государственных предприятий – ГУП ТО «Областное ДРСУ», в 2015 г. также снизилась по сравнению с 2014 г. с 45 845,61 до 15 178,1 тыс. руб.

Однако в 2016 г. наблюдается резкий скачок показателя «доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов» до уровня 0,376, а средняя цена одного контракта, заключенного с ГУП ТО «Областное ДРСУ», увеличилась до 228 616,16 тыс. руб.

Принимая во внимание, что в 2016 г. произошло увеличение объема расходов бюджета Томской области на строительство дорог, можно сделать предположение, что в 2016 г. государственные заказчики стремились защитить дорожно-строительную отрасль в пользу государственного предприятия путем укрупнения лотов.

В 2014 г. из общей суммы заключенных государственных контрактов 61,6%, или 5 203 423,05 тыс. руб., приходится на контракты, заключенные с поставщиками из Томской области (табл. 4). С поставщиками из Ленинградской области было заключено контрактов на сумму 1 543 160,16 тыс. руб., или 18,27% от общей суммы, с поставщиками из Московской области – на сумму 1 161 203,69 тыс. руб., или 13,75% от общей суммы. На субъекты Федерации, граничащие с Томской областью, пришлось 300 266,9 тыс. руб., или 3,55% от общей суммы заключенных государственных контрактов, на прочих поставщиков – 238 459,55 тыс. руб., или 2,82% от общей суммы.

Таблица 4. Распределение стоимости заключенных в Томской области в 2014 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности

	Сумма заключенных государственных контрактов с поставщиками из региона	В % к общей сумме заключенных контрактов
Всего	8 446 513 350,98	100,00
Томская область	5 203 423 045,35	61,60
Ленинградская область	1 543 160 160,12	18,27
Московская область	1 161 203 689,53	13,75
Новосибирская область	173 261 296,34	2,05
Красноярский край	57 054 188,18	0,68
Тюменская область	27 199 924,62	0,32
Кемеровская область	21 923 040,74	0,26
Омская область	20 828 460,54	0,25
Прочие	238 459 545,56	2,82

Соотношение стоимости заключенных в Томской области в 2014 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности представлено в виде диаграммы на рис. 3.

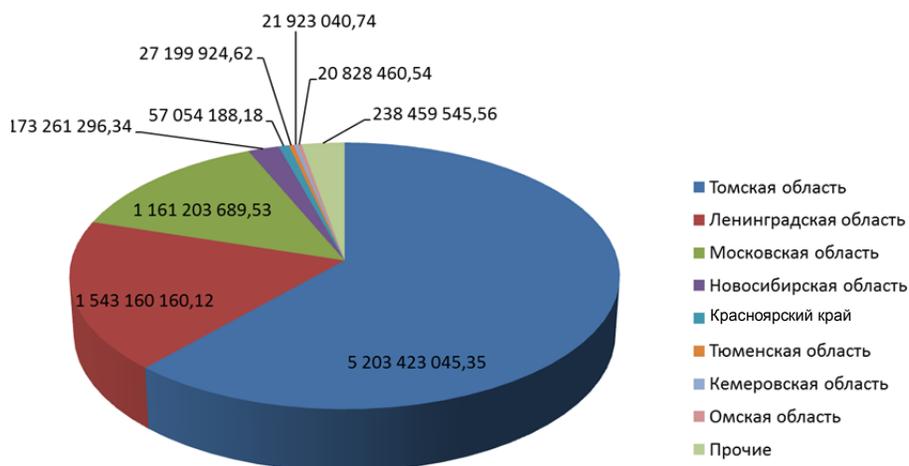


Рис. 3. Распределение стоимости заключенных в Томской области в 2014 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности, тыс. руб.

В 2015 г. из общей суммы заключенных государственных контрактов 35,65%, или 2 831 125,05 тыс. руб., приходится на контракты, заключенные с поставщиками из Томской области. С поставщиками из Ленинградской области было заключено контрактов на сумму 1 784 072,6 тыс. руб., или 22,46% от общей суммы, с поставщиками из Московской области – на сумму 1 196 978,43 тыс. руб., или 15,07% от общей суммы. На субъекты Федерации, граничащие с Томской областью, пришлось 1 886 507,62 тыс. руб., или 23,75% от общей суммы заключенных государственных контрактов, на прочих поставщиков – 243 129,36 тыс. руб., или 3,06% от общей суммы (табл. 5).

Таблица 5. Распределение стоимости заключенных в Томской области в 2015 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности

	Сумма заключенных государственных контрактов с поставщиками из региона	В % к общей сумме заключенных контрактов
Всего	7 941 813 072,59	100,00
Томская область	2 831 125 052,09	35,65
Ленинградская область	1 784 072 606,92	22,46
Омская область	1 561 090 277,70	19,66
Московская область	1 196 978 430,04	15,07
Красноярский край	147 990 551,80	1,86
Новосибирская область	147 437 066,16	1,86
Кемеровская область	23 688 884,89	0,30
Тюменская область	6 300 843,41	0,08
Прочие	243 129 359,58	3,06

Соотношение стоимости заключенных в Томской области в 2015 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности представлено в виде диаграммы на рис. 4.

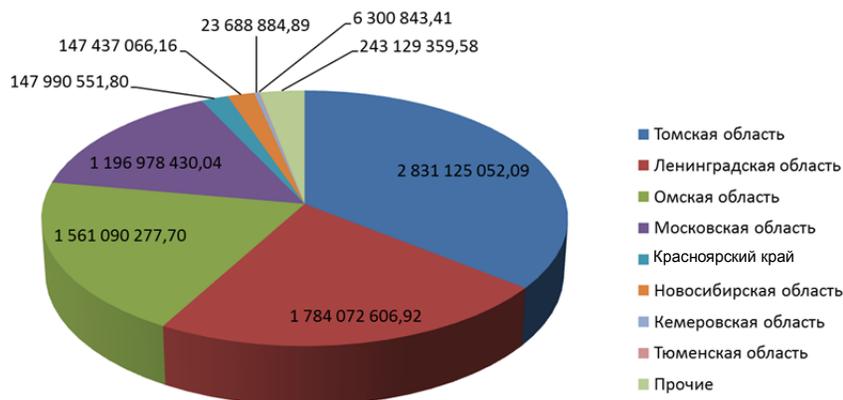


Рис. 4. Распределение стоимости заключенных в Томской области в 2015 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности, тыс. руб.

В 2016 г. из общей суммы заключенных государственных контрактов на контракты, заключенные с поставщиками из Томской области, приходится 54,32%, или 6 125 294,26 тыс. руб. С поставщиками из Московской области было заключено контрактов на сумму 1 661 505,48 тыс. руб., или 14,73% от общей суммы, с поставщиками из Ленинградской области – на сумму 29 237,9 тыс. руб., или 0,26% от общей суммы. На субъекты Федерации, граничащие с Томской областью, пришлось 3 256 668,46 тыс. руб., или 28,88% от общей суммы заключенных государственных контрактов, на прочих поставщиков – 203 250,42 тыс. руб., или 1,80% от общей суммы (табл. 6).

Таблица 6. Распределение стоимости заключенных в Томской области в 2016 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности

	Сумма заключенных государственных контрактов с поставщиками из региона	В % к общей сумме заключенных контрактов
Всего	11 275 956 525,31	100,00
Томская область	6 125 294 261,14	54,32
Новосибирская область	3 059 150 905,51	27,13
Московская область	1 661 505 484,93	14,73
Красноярский край	116 728 838,07	1,04
Кемеровская область	66 985 003,05	0,59
Ленинградская область	29 237 897,50	0,26
Омская область	10 570 185,61	0,09
Тюменская область	3 233 530,58	0,03
Прочие	203 250 418,92	1,80

Соотношение стоимости заключенных в Томской области в 2016 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности представлено в виде диаграммы на рис. 5.

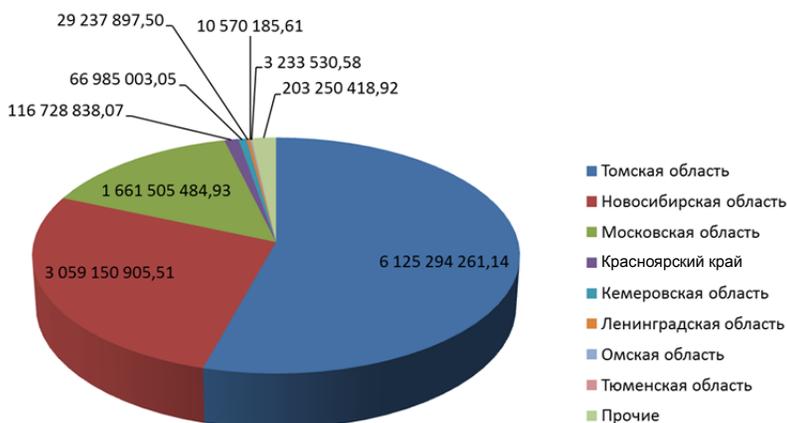


Рис. 5. Распределение стоимости заключенных в Томской области в 2016 г. государственных контрактов по группам поставщиков в разрезе региональной принадлежности, тыс. руб.

Доли контрактов, заключенных с группами поставщиков по региональной принадлежности, в стоимостном выражении за период 2014–2016 гг. представлены в табл. 7.

Таблица 7. Доли контрактов, заключенных с группами поставщиков по региональной принадлежности, в стоимостном выражении в Томской области за период 2014–2016 гг., %

	2014	2015	2016
Томская область	61,6	35,65	54,32
Московская область	13,75	15,07	14,73
Ленинградская область	18,27	22,46	0,26
Субъекты, граничащие с Томской областью	3,55	23,75	28,88
Прочие регионы	2,82	3,06	1,8

Можно сделать следующие основные выводы.

В 2015 г. на фоне снижения расходной части бюджета и общих затрат на государственные закупки Томской области наблюдается снижение показателя «доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с региональными подрядчиками, в общей стоимости государственных контрактов». Доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с поставщиками субъектов, граничащих с Томской областью, напротив, возросла.

В 2016 г. наблюдается рост доли государственных контрактов, заключенных с региональными поставщиками, а также с поставщиками субъектов, граничащих с Томской областью.

Традиционно высокой на протяжении всего рассматриваемого периода остается доля государственных контрактов, заключенных с поставщиками Московской области.

Итоговое значение авторских показателей эффективности контрактной системы Томской области в 2014–2016 гг. представлено в табл. 8.

Таблица 8. Значения коэффициентов K_1 , K_2 и K_3 в Томской области в 2014–2016 гг.

	2014	2015	2016
K_1	2,91	3,32	3,72
K_2	0,18	0,124	0,376
K_3	0,616	0,3565	0,5432
Количество заключенных контрактов	2191	2215	2497
Количество расторгнутых контрактов	562	685	644
Доля расторгнутых контрактов, %	25,7	30,9	25,8

Примечание. K_1 – количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру; K_2 – доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов в отчетном периоде; K_3 – доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с региональными подрядчиками, в общей стоимости государственных контрактов в отчетном периоде.

Можно сделать следующие основные выводы.

В Томской области затраты на государственные закупки составляют значительную долю расходной части областного бюджета. Однако на фоне роста расходной части бюджета области в рассматриваемом периоде в 2015 г. наблюдается снижение общей суммы затрат на государственные закупки как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Уровень конкуренции на государственном рынке Томской области на протяжении рассматриваемого периода стабильно растет – показатель «количество участников конкурсных процедур размещения государственного заказа на одну процедуру» в Томской области от года к году увеличивается. Данная тенденция, на наш взгляд, свидетельствует о развитии контрактной системы Томской области, росте заинтересованности коммерческих организаций в участии в конкурсных процедурах, а также доступности этих процедур для участников.

В 2015 г. произошло снижение общей стоимости заключенных с государственными предприятиями государственных контрактов как в абсолютном, так и в относительном выражении.

Средняя цена одного контракта, заключенного с основным поставщиком из числа государственных предприятий – ГУП ТО «Областное ДРСУ», в 2015 г. также снизилась по сравнению с 2014 г. с 45 845,61 до 15 178,1 тыс. руб.

Однако в 2016 г. наблюдается резкий скачок показателя «доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с государственными организациями, в общем количестве заключенных контрактов»

до уровня 0,376, а средняя цена одного контракта, заключенного с ГУП ТО «Областное ДРСУ», увеличилась до 228 616,16 тыс. руб.

Данная тенденция, на наш взгляд, свидетельствует о стремлении государственных заказчиков к защите дорожно-строительной отрасли в пользу государственного предприятия путем укрупнения лотов.

Наибольшая доля стоимости государственных контрактов Томской области в рассматриваемом периоде приходится на поставщиков Томской области, однако в 2015 г. показатель «доля государственных контрактов в стоимостном выражении, заключенных с региональными подрядчиками, в общей стоимости государственных контрактов» снизился до уровня 0,3565. Значительная доля государственных контрактов в стоимостном выражении в 2015 г., а именно 0,3753, пришлась на поставщиков Московской и Ленинградской областей, кроме того, 0,2375 стоимости заключенных государственных контрактов пришлось на поставщиков субъектов, граничащих с Томской областью. На протяжении всего периода 2014–2016 гг. количество заключенных государственных контрактов увеличивается, однако именно в 2015 г. количество расторгнутых государственных контрактов, а также доля расторгнутых государственных контрактов в общем количестве заключенных наивысшие за весь рассматриваемый период – 685 и 30,9% соответственно.

Литература

1. Единая информационная система в сфере закупок. URL: zakupki.gov.ru
2. Информационная аналитическая система мониторинга и анализа социально-экономического развития Томской области. URL: <https://monitoring.tomsk.gov.ru/index.php/razdely/monitoring-zakupok> (дата обращения: 27.08.2017).
3. Морозова А.И. Основные направления повышения эффективности реализации государственной закупочной политики // ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика. 2013. № 4. С. 38–46.
4. «О мониторинге закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд Томской области»: распоряжение администрации Томской области от 28.12.2016 № 976-ра // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. М., 2017. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
5. «Об областном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов»: Закон Томской области от 27 декабря 2013 года № 227-ОЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2017. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
6. «Об областном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»: Закон Томской области от 30 декабря 2014 г. № 193-ОЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2017. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

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

Kaz M.S., Doctor of Economic Sciences, Professor, Department of Management and Marketing of Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation); Tomsk State University Control Systems and Radioelectronics, Department of Economics (Tomsk, Russian Federation). E-mail: misk3@mail.ru

EVALUATION OF TOMSK REGION PURCHASING SYSTEM EFFICIENCY IN THE FIELD OF GOODS AND SERVICES PROCUREMENT

Keywords: procurement, state contracts, contractual economy, procurement efficiency, state customer, Tomsk region.

This paper is devoted to the empirical analysis of the results of procurement activities in Tomsk region for the period 2014-2016. For this analysis authorial coefficients of the procurement efficiency are using. Author use following indicators of procurement efficiency: "the average number of participants in the competitive procedures per one procedure", "the share of state contracts in value terms, concluded with state organizations in the total number of contracts concluded," "the share of state contracts in value terms, with regional contractors in the total value of government contracts in the reporting period." The article reveals regularities and makes appropriate conclusions about the efficiency of procurement activities of public authorities of the Tomsk region.

References

1. Edinaya informacionnaya sistema v sfere zakupok [EHlektronnyj resurs]. URL: zakupki.gov.ru
2. Informacionnaya analiticheskaya sistema monitoringa i analiza social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Tomskoj oblasti [Elektronnyj resurs]. URL: <https://monitoring.tomsk.gov.ru/index.php/razdely/monitoring-zakupok> (data obrashcheniya: 27.08.2017).
3. Morozova A.I. Osnovnye napravleniya povysheniya ehffektivnosti realizacii gosudarstvennoj zakupochnoj politiki // HTAP: ehkonomicheskaya teoriya, analiz, praktika. 2013. № 4. S. 38-46.
4. «O monitoringe zakupok tovarov, rabot, uslug dlya obespecheniya nuzhd Tomskoj oblasti» [Elektronnyj resurs]: rasporyazhenie administracii Tomskoj oblasti ot 28.12.2016 № 976-ra // Konsul'tantPlyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. EHlektron. dan. M., 2017. Dostup iz lokal'noj seti Nauch. b-ki Tom. gos. un-ta.
5. «Ob oblastnom byudzhete na 2014 god i na planovyj period 2015 i 2016 godov» [Elektronnyj resurs]: Zakon Tomskoj oblasti ot 27 dekabrya 2013 goda №227-OZ // Konsul'tantPlyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. EHlektron. dan. M., 2017. Dostup iz lokal'noj seti Nauch. b-ki Tom. gos. un-ta.
6. «Ob oblastnom byudzhete na 2015 god i na planovyj period 2016 i 2017 godov» [Elektronnyj resurs]: Zakon Tomskoj oblasti ot 30 dekabrya 2014 g. № 193-OZ // Konsul'tantPlyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. EHlektron. dan. M., 2017. Dostup iz lokal'noj seti Nauch. b-ki Tom. gos. un-ta. V.O. Indukaev, M.S. Kaz

For referencing:

Indukaev V.O., Kaz M.S. Ocenka ehffektivnosti kontraktnoj sistemy v sfere zakupok tovarov, rabot i uslug dlya nuzhd Tomskoj oblasti [Evaluation of Tomsk region purchasing system efficiency in the field of goods and services procurement]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 105–118.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.104.2

DOI: 10.17223/19988648/42/8

О.А. Красиков, И.В. Рощина

ОПОРТУНИЗМ И ТРУДОВОЙ ОПОРТУНИЗМ РАБОТНИКОВ: ОБЩИЕ И СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ЧЕРТЫ, ПРИЧИНЫ ПРОЯВЛЕНИЯ

Авторы исследуют причины трудового оппортунизма, в качестве объекта наблюдения рассматривая человека в системе социально-трудовых отношений. Предлагают пути для предотвращения или снижения уровня трудового оппортунизма. Рассматривают общую классификацию трудового оппортунизма, а также его виды как для работников, так и для работодателей. Кратко отражены результаты зарубежных исследований влияния основных факторов социально-трудовых отношений на проявления трудового оппортунизма работников. Ключевые слова: трудовой оппортунизм, оппортунистическое поведение, трудовые отношения, социально-трудовые отношения, оппортунизм.

В настоящее время теория и практика институциональных отношений выводят на первый план проблему несовершенных контрактов и специфичности ресурсов организации. Это, в свою очередь, сопровождается высокими издержками непосредственных измерений поведения экономических агентов и, следовательно, проблемой оппортунизма в системе отношений экономических агентов.

Изначально понятие «оппортунизм» появилось в политике и определялось как скрытое, неявное использование политическими оппонентами успехов более сильных и успешных участников политического процесса. По утверждению В. Подгузова, его политическая сущность проявляется в форме «социальной мимикрии, адаптации, приспособления» [1].

В последние полвека понятие «оппортунизм» употребляют и в теории институциональной экономики. Институционалисты имеют в виду интересы, которые преследуются сторонами при заключении и работе по различным контрактам.

Содержание оппортунизма лучше всего описывается с помощью при-
сущих ему особых структурных элементов:

- различие интересов контрагентов, осуществляющих экономическую деятельность;
- асимметричность информации;
- скрытность характера поведения;
- ущерб контрагента, обусловленный утратой части выгоды, которую можно было приобрести в условиях добросовестных взаимоотношений;

– преднамеренность действий, означающая осознанность нанесения вреда другому контрагенту [2].

Таким образом, оппортунизм – это взаимоотношение контрагентов, когда одна из сторон, обладая более полной и достоверной информацией, сознательно и скрытно наносит ущерб другой стороне.

В имеющихся исследованиях, посвященных оппортунизму, применяются разные критерии, позволяющие получить разнообразные классификации данного явления:

– организация как целостный объект экономической деятельности и наблюдения (эндогенный и экзогенный оппортунизм);

– фактор времени в контрактных отношениях экономических агентов (трудовой оппортунизм Ex Ante и трудовой оппортунизм Ex Post);

– человек как объект наблюдения в системе социально-трудовых отношений (внутренний и внешний трудовой оппортунизм).

Так, например, Е.В. Попов, в качестве критерия выбирая организацию в целом, выделяет эндогенный (внутрикорпоративный) и экзогенный (направленный на внешних контрагентов) оппортунизм.

Эндогенный оппортунизм включает в себя:

– Оппортунизм, вызванный внутренней конкуренцией. Обусловлен ошибками в выборе организационной структуры организации либо регламентации работы и проявляется в виде борьбы различных структурных подразделений организации за обладание какими-либо преимуществами. Данная конкуренция является скрытой как от другого подразделения, так и от менеджмента.

– Трудовой оппортунизм, проявляющийся в двух видах: отношения менеджеров к работникам; отношения работников к менеджменту и организации.

Выявление оппортунизма представляется сложной задачей, но еще сложнее управлять организацией, где проявляется трудовой оппортунизм.

Содержание трудового оппортунизма характеризуется не только структурными элементами, присущими оппортунизму, но и особыми чертами социально-трудовых отношений (таблица).

Трудовой оппортунизм на примере сокрытия резервов рабочих мест (преднамеренной недоутилизации производственных возможностей оборудования)

Структурный элемент оппортунизма	Работник	Работодатель
Различие интересов контрагентов	Высокий уровень заработной платы при минимальном расходе собственных ресурсов (физических, умственных, психологических, др.)	Высокий уровень прибыли при снижении или без увеличения издержек
Асимметричность информации	В большинстве случаев знает, какой объем продукции можно выпускать на данном оборудовании при полной загрузке	Не взаимодействует напрямую с производственным оборудованием, в связи с этим не обладает полной информацией о его производительности

Окончание таблицы

Структурный элемент оппортунизма	Работник	Работодатель
Скрытность характера поведения	Не раскрывает реальные данные о работе оборудования, чтобы не повышать интенсивность своего труда	Не заинтересован в публичном признании недостаточной осведомленности при принятии решений
Преднамеренность действий	Заинтересован в сохранении или росте заработной платы, не сопровождающейся увеличением его энергетических затрат	Заинтересован в росте прибыли и минимизации всех издержек
Ущерб контрагента	Снижаются возможности для удовлетворенности трудом, наблюдается постепенная утрата профессиональных компетенций	Снижается конкурентоспособность фирмы, сокращаются возможности для устойчивого развития

Трудовой оппортунизм E_x Ante проявляется до заключения трудового договора между работником и работодателем. Со стороны работника это может выражаться в преувеличении реально достигнутого уровня образования, навыков и опыта работы, а со стороны работодателя – в сокрытии негативных сторон работы. Предположим, что на рынке труда существует два типа работников: склонные к оппортунистическому поведению (скрывают свой настоящий уровень образования) и не склонные к нему (не скрывают реальный уровень образования). Из этого вытекает условие, что $MP_1 > MP_2$, где MP_1 – предельный результат работы не склонных к оппортунистическому поведению работников, а MP_2 – предельный результат работы, склонных к нему. В этом случае доля работников, не скрывающих свое образование, равна a , доля скрывающих равна $(1 - a)$. Поскольку работодатель не может изначально знать достоверность указанного уровня образования сотрудника, он назначает заработную плату следующим образом, приводящую к равновесию в заработной плате: $w = aMP_1 + (1 - a)MP_2$.

Итак, результаты трудового оппортунизма E_x Ante:

– для работника: работники, искажающие и не искажающие реальный уровень образования, получают одинаковую заработную плату, следствием этого может быть уход работников с образованием, их количество будет сокращаться, в конце концов будет сокращаться и заработная плата, что повлечет за собой уход еще большего количества сотрудников с образованием;

– для работодателя: при кажущемся краткосрочном эффекте в виде экономии расходов по заработной плате последуют более серьезные потери в долгосрочном периоде из-за сокращения численности квалифицированных работников, а следовательно, и качества работы.

С учетом временного фактора как собственно трудовой оппортунизм будем рассматривать оппортунизм E_x Post и у сотрудников, и у работодателя. Трудовой оппортунизм является довольно распространенным во многих организациях. Но часто это явление либо незаметно, либо о нем не говорят [3]. Такое поведение приносит вред другим работникам организации

и контрагентам, что в результате сказывается на самой организации и может быть как систематическим (например, оскорбления), так и эпизодическим (отказ выполнять какую-либо работу, если работник является незаменимым) [4].

Можно выделить несколько видов трудового оппортунизма работников:

- проступки, связанные с нерациональным использованием рабочего времени, низкой продуктивностью (опоздания, прогулы, уходы с рабочего места, симулирование болезней);

- сокрытие работниками резервов рабочих мест;

- неисполнение требований по охране труда;

- сопротивление персонала изменениям, которые происходят в организации: изменения выражаются не только в материальном характере (изменения технологии и т.п.), но и в сфере трудовых и социально-трудовых отношений;

- повреждение и уничтожение собственности: кражи, уничтожение имущества организации, взятки;

- неуважение к работникам и клиентам организации: сплетни, обман, обвинение других сотрудников в собственных неудачах;

- персональная агрессия: оскорбления, травля, физическое насилие, сексуальное домогательство.

Трудовой оппортунизм работников приводит к огромным затратам для организации, а большинство тех, кто работает в фронт-офисе, намеренно делают это [3].

Трудовой оппортунизм у государственных и муниципальных служащих вызывает негативное отношение граждан к исполнительной власти, что создает серьезные проблемы для всего государства [5]. Не зря трудовой оппортунизм является концепцией изучения транзакционных издержек, ведь при его наличии стоимость транзакций значительна [6]. Минимизация транзакционных издержек сводится к экономии на ограниченной рациональности и одновременной защите транзакций от оппортунистического поведения. Повышенная вероятность оппортунистического поведения влечет за собой большие затраты при подготовке сложных трудовых контрактов и затрат на мониторинг, необходимых для ослабления оппортунизма [7].

Виды трудового оппортунизма работодателя:

- неоплачиваемая сверхурочная работа;

- выражение личных (семейных, диаспоральных и др.) симпатий при распределении работ, должностей, вознаграждении по результатам труда;

- непредоставление работникам льгот и компенсаций, предусмотренных законодательством;

- занижение оценки деятельности работника по сравнению с реальной (путем снижения должности, размера вознаграждения за труд и т.д.);

- поручение без оплаты работ, не предусмотренных трудовым договором;

- манипуляция заработной платой [8].

Если же при исследовании трудового оппортунизма в качестве объекта наблюдения в системе социально-трудовых отношений выступает человек, то содержание внутренних и внешних причин трудового оппортунизма кардинально меняется в сравнении с эндогенным и экзогенным оппортунизмом, выделенных Е.В. Поповым. В этом случае внутренние причины, которые влияют на проявление трудового оппортунизма, обусловлены трудовым потенциалом сотрудника и его психологическим портретом, а внешними причинами являются складывающиеся внутри организации институционально-оформленные социально-трудовые отношения. В соответствии с этим могут быть выделены внутренний и внешний трудовой оппортунизм.

Основными факторами социально-трудовых отношений, которые влияют на проявление трудового оппортунизма работников, согласно исследованиям О. Бодрова, являются (в порядке убывания):

- отношения в коллективе между сотрудниками;
- загруженность работой (заданиями руководства), не входящей в должностные обязанности сотрудника;
- поддержка руководством предложений работников по совершенствованию деятельности подразделения;
- необходимость задерживаться после работы или выходить на работу в выходные дни;
- выполнение работы, не соответствующей должностным обязанностям;
- несоответствие заработной платы интенсивности и качеству выполняемой работы;
- степень удовлетворенности работой [9].

Как видно, значительное влияние на трудовой оппортунизм оказывают нематериальные (отношения в коллективе между сотрудниками) и организационные факторы.

Рассмотрим более подробно, как на развитие внутреннего трудового оппортунизма влияет трудовой потенциал сотрудника (биологический, социальный и образовательный потенциал) и его психологический портрет (уровень эмоционального интеллекта, черты характера, общая эмоциональность, эмоциональный труд и эмоциональное истощение).

Оппортунистическое поведение сотрудника проявляется через его биологический потенциал в таких формах, как повышенная забота о своем здоровье, стремление не перетрудиться, манипулирование своим опытом и возрастом. Оппортунистическое поведение с точки зрения социального потенциала проявляется в равнодушии к труду, принуждении к труду, несоответствии ценностей корпоративной культуры организации. Оппортунизм в образовательном потенциале человека проявляется как использование не всех знаний и умений, слабая или отсутствующая инициатива.

Для решения проблем, связанных с внешним трудовым оппортунистическим поведением, рассмотрим возможность и целесообразность приме-

нения теоретического наследия и практического опыта институциональной экономики, а именно институционализацию социально-трудовых отношений (создание четких и понятных норм, которые бы упорядочили социально-трудовые отношения и снизили уровень трудового оппортунизма).

Процесс институционализации социально-трудовых отношений с целью снижения трудового оппортунизма в организации может включать следующие шаги:

1. Определение методом анкетирования основных причин оппортунистического поведения на предприятии.

2. Определение видов трудового оппортунизма.

3. Выявление институтов, уже созданных как стихийно, так и формализованно.

4. Приведение институтов к тому виду, который бы устраивал как работника, так и работодателя и способствовал снижению трудового оппортунизма.

Решение проблем оппортунистического поведения, связанного с трудовым потенциалом работника, может обеспечиваться следующими мероприятиями для каждого из его составляющих:

- биологический потенциал: создание благоприятных условий труда, забота о первичных потребностях работников, медицинское страхование;

- социальный потенциал: привлечение работников к управлению организацией, делегирование полномочий, разработка систем стимулирования, разработка системы ценностей, повышение уровня социальной ответственности организации;

- образовательный потенциал: разработка систем повышения квалификации работников, стимулирование творческой и инновационной деятельности.

Влияние психологического портрета на проявления внутреннего трудового оппортунизма можно рассмотреть через анализ эмоциональной составляющей трудовой деятельности. Эмоциональный труд представляет собой возможность работника согласовывать собственные внутренние ощущения с правилами и установками организации. В случае сильного диссонанса внутренних установок и правил организации, по мнению М. Бечтольда и др., сотрудник подвергается воздействию трудового оппортунизма [10]. Т. Локаер считает, что эмоционально истощенные сотрудники могут тратить большее количество времени на выполнение своих обязанностей, а также не проявлять желания помогать другим, поскольку эмоциональное истощение представляет собой внутреннее состояние сотрудника, которое зависит от выполняемых им задач [11. Р. 238]. Таким образом, работники косвенно пытаются исправить ситуацию, оставаясь пассивными при выполнении своих должностных обязанностей.

В имеющихся зарубежных исследованиях на основе анализа пяти характеристик личности (добросовестность, экстраверсия, невротизм как противоположность эмоциональной стабильности, согласие и открытость к новому опыту) выявлена прямая зависимость между чертами характера и

трудовым оппортунизмом [12]. В частности, добросовестность, невротизм и согласие являются самыми сильными факторами, которые предотвращают оппортунистическое поведение сотрудников. Сотрудники, которые имеют высокий уровень добросовестности, эмоциональной стабильности, с меньшей вероятностью могут участвовать в деятельности, которая способна нанести вред другим. Это позволяет еще на этапе отбора определять, будут ли работники склонны к трудовому оппортунизму.

Наличие взаимосвязи эмоционального интеллекта и трудового оппортунизма также подтверждено исследованиями [13], которые показали, что сотрудники с высоким эмоциональным интеллектом менее подвержены неэтичным действиям, которые включены в трудовой оппортунизм. Кроме того, у этих сотрудников в значительной степени меньше проявляется девиантное поведение [14].

Между общей эмоциональностью и трудовым оппортунизмом на данный момент не выявлено прямой зависимости. Одни исследования показывают, что сотрудники с отрицательной эмоциональностью часто испытывают гнев, разочарование, страх, враждебность и беспокойство в стрессовых ситуациях. Это связано с тем, что эти сотрудники, как правило, менее довольны собой и своей средой, с которой необходимо бороться, интерпретируя ее как тревожную и угрожающую. В результате негативная эмоциональность напрямую влияет на проявление оппортунизма в работе [15].

Основываясь на внутренних причинах трудового оппортунизма, можно создать специальную модель, которая будет оценивать склонность работника к такому виду деятельности и создавать условия для предотвращения трудового оппортунизма или снижения его уровня. Модель должна включать в себя оценку каждого параметра:

1. Эмоциональный интеллект. Для оценки этого параметра рекомендуется использовать шкалу эмоционального интеллекта [16]. Шкала оценивает сотрудника по таким четырем параметрам, как оценка своих эмоций, оценка эмоций других людей, использование эмоций и управление эмоциями. Она включает в себя 16 пунктов, каждый из которых оценивается от «полностью не согласен» до «полностью согласен». Высокие средние баллы соответствуют высокому уровню эмоционального интеллекта.

2. Черты характера. Для определения черт характера необходимо использовать шкалу Рамштеда и Джона [17]. Она включает в себя 10 вопросов и оценивает работников по таким качествам, как добросовестность, экстраверсия, невротизм, соглашательство и открытость к новому опыту.

3. Общая эмоциональность. Для определения общей эмоциональности в модели может быть использована шкала Ватсона и Кларка [18]. Она оценивает респондента по двум параметрам: позитивной и негативной эмоциональности – и включает в себя 20 вопросов.

4. Эмоциональный труд. Для оценки эмоционального труда используют модель, разработанную А. Грэнди [19]. Модель включает в себя оценку параметров внешнего и внутреннего поведения и состоит из восьми утверждений.

5. Эмоциональное истощение. Для оценки данного параметра рекомендуется использовать шкалу Маслах и Джексон [20]. Она включает в себя девять пунктов, которые респондент оценивает по параметрам от «никогда» до «ежедневно».

Оценив каждый параметр работника, организация может предпринимать те или иные шаги для снижения трудового оппортунизма работников. При этом необходимо заметить, что управление указанными параметрами работников очень тяжело и экономически затратно, в связи с этим рекомендуется проводить данный анализ на стадии отбора и принятия на работу.

В заключение необходимо сформулировать ряд выводов.

Можно выделить отдельный вид оппортунизма – трудовой оппортунизм, который возникает в сфере социально-трудовых отношений. Данный вид оппортунизма повышает уровень издержек организации, так как сопровождается большими затратами на написание сложных трудовых контрактов и затратами на мониторинг.

Распространение понятия «оппортунизм» на сферу труда позволяет еще под одним углом зрения взглянуть на содержание упорядочивающих труд процедур: проектирование трудовых процессов, организацию рабочих мест, совершенствование трудовых операций, обеспечение развития трудовой деятельности, обеспечение безопасности труда и т.п.

Можно выделить следующие причины трудового оппортунизма: внешние и внутренние (трудовой потенциал работника и его психологический портрет).

Предлагается решать внешние причины трудового оппортунизма путем институционализации социально-трудовых отношений. Для решения проблем оппортунистического поведения, обусловленного трудовым потенциалом работника, предлагается проводить ряд мероприятий для развития биологического, социального и образовательного потенциала сотрудника, а также использовать специальную модель, которая позволяет оценивать склонность работника к трудовому оппортунизму и помогает создавать условия для его предотвращения или снижения его уровня

Литература

1. Подгузов В. О некоторых методологических проблемах анализа природы оппортунизма. URL: http://proriv.ru/articles/shtml/podgusov?opportunity_1997
2. Симонова В.Л., Попов Е.В. Внутрифирменный оппортунизм и его воздействие на эффективность бизнеса // Конкурентоспособность региона. Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 2003. С. 181–185.
3. Bennett R.J., Robinson S.L. Development of a measure of workplace deviance // Journal of Applied Psychology. 2002. № 86. P. 349–360.
4. Marcus B., Schuler H. Antecedents of counterproductive behavior at work: A general perspective // Journal of Applied Psychology. 2002. № 89. P. 647–660.
5. Harris L.C., Ogbonna E. Service sabotage: A study of antecedents and consequences // Journal of the Academy of Marketing. 2006. № 34. P. 543–558.
6. Arvind Parkhe. Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation // The Academy of Management Journal. 1993. № 4 (36). P. 794–829.

7. Armen A. Alchian, Harold Demsetz. Production, Information Costs, and Economic Organization // The American Economic Review. 1972. № 5 (62). P. 777–795.
8. Понов Е.В., Еру Е.В. Оппортунизм на производственных предприятиях // Управление. 2015. № 2 (54). С. 60–64.
9. Бодров О.Г. Оценка причин трудового оппортунизма персонала // Вопросы экономики. 2014. № 12 (588). С. 41–51.
10. Bechtoldt M.N., Welk C., Zapf D., Hartig J. Main and moderating effects of self-control, organizational justice, and emotional labor on counterproductive behaviour at work // European Journal of Work and Organizational Psychology. 2007. № 16. P. 479–500.
11. Lockyer T.M. Global cases on hospitality industry. New York, NY : Haworth Press, 2013. 623 p.
12. Salgado J.F. The Big Five personality dimensions and counterproductive behaviors // International Journal of Selection and Assessment. 2002. № 10. P. 117–125.
13. Van Rooy D.C., Viswesvaran C. Emotional intelligence: A meta-analytic investigation of predictive validity and nomological net // Journal of Vocational Behavior. № 1 (65). P. 71–95.
14. Petrides K.V., Vernon P.A., Schermer J.A., Ligthart L., Boomsma D.I., Veselka L. Relationships between trait emotional intelligence and the Big Five in the Netherlands // Personality and Individual Differences. 2010. № 48. P. 906–910.
15. Miles D.E., Borman W.E., Spector P.E., Fox S. Building an integrative model of extra role work behaviors: A comparison of counterproductive work behavior with organizational citizenship behavior // International Journal of Selection and Assessment. 2002. № 10. P. 51–57.
16. Wong C., Law K.S. The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study // Leadership Quarterly. 2002. № 13. P. 243–274.
17. Rammstedt B., John O.P. Measuring personality in one minute or less: a 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German // Journal of Research in Personality. 2007. № 41. P. 203–212.
18. Watson D., Clark L., Tellegen A. Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales // Journal of Personality and Social Psychology. 1988. № 54. P. 1063–1070.
19. Grandey A. When ‘the show must go on’: Surface and deep acting as determinants of emotional exhaustion and peer-rated service delivery // Academy of Management Journal. 2003. № 46. P. 86–96.
20. Maslach C., Jackson S. Burnout Inventory Manual. 4th ed. Palo Alto, CA : Mind Garden, 2016. 75 p.

Krasikov O.A., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: krasikova@yandex.ru;

Roshchina I.V., National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: riv58@yandex.ru

OPPORTUNISM AND LABOR OPPORTUNISM OF WORKERS: GENERAL AND SPECIFIC FEATURES, CAUSES OF MANIFESTATION

Keywords: labor opportunism, opportunistic behavior, labor relations, social and labor relations, opportunism.

The authors investigate the causes of labor opportunism as an object of observation, considering a person in the system of social and labor relations. Suggesting ways to prevent or reduce the level of labor opportunism. Consider the General classification of labor opportunism, as well as its types for both workers and employers. The results of foreign studies of the influence of the main factors of social and labor relations on the manifestations of labor opportunism of workers are briefly reflected.

References

1. Podguzov V. O nekotoryh metodologicheskikh problemah analiza prirody opporturnizma. URL: http://proriv.ru/articles/shtml/podgusov?opportunist_1997.

2. Simonova V.L., Popov E.V. Vnutrifirmennyj opportunizm i ego vozdejstvie na ehffektivnost' biznesa // Konkurentosposobnost' regiona. Ekaterinburg: IEH UrO RAN, 2003. S. 181-185.
3. Bennett, R.J., & Robbinson, S.L. Development of a measure of workplace deviance // *Journal of Applied Psychology*, 2002. 86. P. 349-360.
4. Marcus, B., & Schuler, H. Antecedents of counterproductive behavior at work: A general perspective // *Journal of Applied Psychology*, 2002. 89. P. 647-660.
5. Harris, L.C., & Ogbonna, E. Service sabotage: A study of antecedents and consequences // *Journal of the Academy of Marketing*, 2006. 34. P. 543-558.
6. Arvind Parkhe. Strategic Alliance Structuring: A Game Theoretic and Transaction Cost Examination of Interfirm Cooperation // *The Academy of Management Journal*, № 4 (36), 1993. P. 794-829.
7. Armen A. Alchian, Harold Demsetz. Production, Information Costs, and Economic Organization // *The American Economic Review*, № 5(62), 1972. P. 777-795.
8. Popov E.V. Opportunizm na proizvodstvennyh predpriyatiyah / E.V. Popov, E.V. Ersh // *Upravlenec*, №2 (54), 2015. S. 60-64.
9. O.G. Bodrov. Ocenka prichin trudovogo opportunizma personala // *Voprosy ehkonomiki*, № 12 (588), 2014. S. 41-51.
10. Bechtoldt, M. N., Welk, C., Zapf, D., & Hartig, J. Main and moderating effects of self-control, organizational justice, and emotional labor on counterproductive behaviour at work // *European Journal of Work and Organizational Psychology*, №16, 2007. P. 479-500.
11. Lockyer, T. M. *Global cases on hospitality industry*. New York, NY: Haworth Press, 2013. 623 p.
12. Salgado, J. F. The Big Five personality dimensions and counterproductive behaviors // *International Journal of Selection and Assessment*, № 10, 2002. P. 117-125.
13. Van Rooy, D. C., & Viswesvaran, C. Emotional intelligence: A meta-analytic investigation of predictive validity and nomological net. // *Journal of Vocational Behavior*, № 1 (65), P. 71-95.
14. Petrides, K.V., Vernon, P.A., Schermer, J.A., Ligthart, L., Boomsma, D.I., & Veselka, L. Relationships between trait emotional intelligence and the Big Five in the Netherlands // *Personality and Individual Differences*, №48, 2010. P. 906-910.
15. Miles, D. E., Borman, W. E., Spector, P. E., & Fox, S. Building an integrative model of extra role work behaviors: A comparison of counterproductive work behavior with organizational citizenship behavior // *International Journal of Selection and Assessment*, №10, 2002. P. 51-57.
16. Wong, C., & Law, K. S. The effects of leader and follower emotional intelligence on performance and attitude: An exploratory study // *Leadership Quarterly*, №13, 2002. P. 243-274.
17. Rammstedt, B., & John, O. P. Measuring personality in one minute or less: a 10-item short version of the Big Five Inventory in English and German // *Journal of Research in Personality*, №41, 2007. P. 203-212.
18. Watson, D., Clark, L., & Tellegen, A. Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales // *Journal of Personality and Social Psychology*, № 54, 1988. P. 1063-1070.
19. Grandey, A. When 'the show must go on': Surface and deep acting as determinants of emotional exhaustion and peer-rated service delivery // *Academy of Management Journal*, №46, 2003. P. 86-96.
20. Maslach, C., Jackson, S. *Burnout Inventory Manual (4nd Ed.)*. Palo Alto, CA: Mind Garden, 2016. 75 P.

For referencing:

Krasikov O. A., Roshchina I. V. Opportunizm i trudovoj opportunizm rabotnikov: obshchie i specificheskie cherty, prichiny proyavleniya [Opportunism and labor opportunism of workers: General and specific features, causes of manifestation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 42, pp. 119-128.

УДК 331

DOI: 10.17223/19988648/42/9

М.С. Якушева, М.В. Герман, Б.С. Бурыхин

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАДИЦИОННЫХ И ГИБКИХ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ¹

В статье представлены результаты сравнительного анализа традиционных и гибких моделей («свободное рабочее время») организации рабочего времени по трем основным характеристикам: регулирование рабочего времени, основной цели и управлению временем. Дана характеристика свободному рабочему времени и его составляющим: дерегулированию, ориентации на результат, суверенитету времени. Выделены функциональные и дисфункциональные последствия применения модели «свободное рабочее время». Результаты анализа могут быть использованы в процессе реализации модели «свободное рабочее время» на предприятиях Российской Федерации. В качестве методов исследования применены анализ, в том числе сравнительный, и синтез.

Ключевые слова: рабочее время, модель «свободное рабочее время», традиционные модели рабочего времени, суверенитет времени, функциональные и дисфункциональные последствия.

На современном этапе развития в результате перехода к экономике знаний, развитию информационного общества приоритеты общественного сознания смещаются в сторону признания высшей ценности личности и необходимости поиска адекватных способов ее реализации. «Тенденции гуманизации экономики, проявляющиеся в сочетании объективных потребностей функционирования экономики с интересами человека и развитием его творческой, созидательной активности, определяют целесообразность полагать, что экономическую природу современного общества составляет не только материальная, но и духовная форма общественного богатства, в структуре которого постоянно возрастает значимость его личностной составляющей. Вследствие этого индивид перестает выступать в роли фактора, лишь обслуживающего экономический рост» [1. С. 162]. Происходят трансформации характера и содержания труда, а также мотивации работников к трудовой деятельности. Участники рынка труда все больше ощущают потребность в гибкости рабочего времени. В связи с этим применяемые традиционные модели рабочего времени уже не могут в полной мере отвечать на запросы субъектов социально-трудовых отношений. У работников все меньше желания осуществлять свою трудовую деятельность в режиме восьмичасового рабочего дня, отдавая предпочтения большей независимости в отношении организации рабочего времени. По-

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ «Бизнес-модель компаний как основа формирования общих ценностей и социального капитала» № 18-010-00340.

этому изучение современных тенденций организации рабочего времени является весьма актуальным.

Появление гибких, нестандартных моделей организации рабочего времени можно связать с рядом причин. Гибкие модели организации рабочего времени способствуют расширению сферы услуг, появлению большого количества малых предприятий, стимулированию участия таких уязвимых сегментов рынка труда, как молодежь, женщины с детьми дошкольного и школьного возраста, люди старшего поколения и т.д. Однако следует заметить, что удовлетворенность гибкостью в одностороннем порядке, только со стороны работодателя или только со стороны работника, не даст должного результата. Требуется кардинальные изменения на всех уровнях иерархии трудовых отношений, которые, в свою очередь, не могут не затронуть и проблему рабочего времени.

В основном организации отождествляют рабочее время с производительностью труда, не забывая при этом про результат и исполнение трудовых обязанностей работников. Уже сейчас в отношении гибкой организации рабочего времени происходят существенные изменения, предполагающие, что учет рабочих часов будет заменен контролем над выпуском продукции. В таком случае работникам предоставляется возможность самостоятельно распоряжаться своим рабочим временем с точки зрения его продолжительности, сроков отпусков, выходных дней, перерывов в работе, а также выбора места расположения.

В совокупности вышеперечисленное поспособствовало распространению модели «свободное рабочее время» («working time freedom»). Однако несмотря на актуальность и популярность, данная модель требует детального сравнительного исследования с традиционными.

Анализ эволюции развития организации рабочего времени позволяет сделать вывод о том, что трансформация данного понятия напрямую связана с типом общественного устройства, от которого, в свою очередь, зависят характер труда и возникающие при этом социально-трудовые отношения. Одним из первых, кто предложил усовершенствовать организацию труда на предприятиях за счет совершенствования форм разделения труда, улучшения организации рабочих мест, рационализации методов труда, оптимизации нормирования труда и подготовки рабочих кадров, был Ф. Тейлор. Его система преследовала главную цель – выработку способов резкого повышения прибыльности производства. Важнейшим средством достижения этой цели стала экономия времени, которая породила изучение движений рабочих с помощью хронометража, чтобы устранить лишние движения и добиться большей эффективности производства [2].

Изучением рабочего времени занимались и в советский период такие ученые, как С.Г. Струмилин [3], П.М. Керженцев [4], Г.А. Пруденский [5, 6], В.Д. Патрушев [7, 8], Н.А. Климов [9], М.И. Збарский [10] и т.д. Работы С.Г. Струмилины посвящены бюджетам рабочего времени. П.М. Керженцев изучал три основных вопроса – это учет времени, распределение и планирование, а также его экономия. В.Д. Патрушев говорил об измерении времени

на всех уровнях, выделил рабочее и нерабочее время. Н.А. Климов, в свою очередь, обосновал выделение свободного времени из нерабочего.

Вопросы рабочего времени не обошли стороной и работы зарубежных ученых: П. Самуэльсона [11], М. Andresen [12], Е. Kelly, Р. Moen, Е. Tranby, Q. Huang [13], Е. Munz [14], G. Bosch [15], А. Werder, S. Neuwirth [16] и др. Вышеупомянутые авторы изучают гибкость рабочего времени, соотношение баланса между работой и личной жизнью работников, предлагая различные модели и рассматривая экономику времени в системе понятий качества жизни населения.

В последнее время наибольшую популярность приобретают гибкие модели организации рабочего времени. М. Andresen предложил гибкую модель организации рабочего времени «свободное рабочее время» («working time freedom»). С. Ressler и J. Thompson обосновали модель «results only work environment», или «ROWE». Эти две модели можно считать синонимичными и употреблять взаимозаменяемо. Модель «ROWE» предполагает, что рабочие часы являются текучими, гибкими и должны определяться каждым человеком самостоятельно. Руководители не координируют действия работников, нет установленных графиков работ, сотрудники в праве самостоятельно решать, как и где осуществлять работу. Вместе с тем не ограничивается гибкость сотрудников, которую раньше можно было получить только в индивидуальном порядке с разрешения руководителя. На предприятиях, применяющих модель «ROWE», гибкость становится обычным способом работы и неотъемлемой частью организационной практики и культуры.

В настоящее время практический опыт применения данной модели в России почти отсутствует. В то время как американский опыт демонстрирует положительную динамику применения «ROWE», которая реализуется на всех иерархических уровнях во многих компаниях: American Family Insurance, ATB Financial, Haws, Russell Investments, Morenet и т.д. [17]. В Швеции был поставлен ряд экспериментов по сокращению рабочего дня до 6 часов, но с сохранением прежнего уровня оплаты труда, что позволило уменьшить текучесть кадров, повысить эффективность выполнения работ, улучшить благосостояние работников, наладить равновесие между личной жизнью и работой.

Для того чтобы понять, что входит в определение «свободное рабочее время», нужно четко представлять, из чего состоит само «рабочее время». Для этого дадим несколько трактовок дефиниции «рабочее время» и отметим их характерные черты.

Согласно Трудовому кодексу РФ под рабочем временем понимается «время, в течение которого работник в соответствии с правилами внутреннего трудового распорядка и условиями трудового договора должен исполнять трудовые обязанности, а также иные периоды времени, которые в соответствии с настоящим Кодексом, другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации относятся к рабочему времени» [18]. А. Werder и S. Neuwirth отмечают, что время

работы охватывает период, в течение которого работник доступен для работодателя, чтобы выполнить производственные задачи [16]. Общей чертой данных определений является включение времени присутствия работника на рабочем месте, в течение которого сотрудник не выполняет какую-либо работу из-за отсутствия заказов, в рабочее время.

Таким образом, время присутствия приравнивается к рабочему времени и оплачивается в полном объеме. G. Bosch, в свою очередь, считает, что понятие рабочего времени является более узким и включает только период присутствия сотрудника, в котором он обеспечен работой [19. Р. 14]. Тем самым исключая оплаченные простои сотрудников. Время присутствия имеет еще одну особенность – оно включает в себя время, в течение которого сотрудник был на рабочем месте, но не выполнял производственное задание (например, был занят личными делами или устроил перерыв). В Германии в соответствии с п. 21 ArbZG – Закона о продолжительности рабочего времени – рабочим временем считается «время от начала до конца работы без перерывов» [20]. Определение, данное G. Bosch, по сравнению с вышеперечисленными не соответствует законодательству ввиду того, что является более узким, но наиболее соответствующим модели «свободное рабочее время», так как для нее характерно четкое представление и разграничение понятий рабочего времени и времени присутствия. M. Andresen отмечает, что особенностью свободного рабочего времени является не выработка определенного количества часов, а выполнение задачи в первую очередь, при этом отсутствуют требования о компенсации за ненормированный рабочий день или обязательства по сокращению продолжительности рабочего времени [12. Р. 11].

M. Andresen выделяет три основных переменных, характеризующих свободное рабочее время: дерегулирование, ориентацию на результат, суверенитет времени.

Дерегулирование предполагает отсутствие учета рабочего времени. В традиционных моделях указывается недельное рабочее время в трудовом договоре. Например, в Российской Федерации оно составляет 40 часов. В случае с моделью «свободное рабочее время» оно вовсе не указывается. Во многих странах широко распространено гибкое рабочее время, благодаря которому можно варьировать время начала и окончания работ, предотвращать перебои в работе. Например, в период сезонного спроса на товар в Германии работодатели по закону имеют право увеличить рабочую смену на 2 часа, тогда рабочая смена увеличится с 8 часов до 10 часов, но в период спада спроса работодатель обязан компенсировать работнику отработанное рабочее время. Тем самым сотрудник будет трудиться по 6 часов ровно столько дней, сколько составляла его переработка.

Ориентация на получение результата говорит о том, что учет рабочих часов будет заменен контролем над выпуском продукции. Рабочее время больше не является показателем эффективности, а количество выпущенного продукта становится первостепенным. Уже на этом этапе сотрудникам самостоятельно приходится разделять свои задачи на важные и те, которые

являются малоценными и приводят к уменьшению производительности. Важным является и понимание работником, где и когда будет завершена работа.

Суверенитет времени, в свою очередь, состоит из трех компонентов: самоконтроля, сокращения внешнего контроля и самоуправления. Первые два компонента находятся на организационном уровне, а третий – на индивидуальном.

Самоконтроль позволяет сотруднику определять время работы, распределять часы и их продолжительность, а также самостоятельно расставлять приоритеты в работе.

Сокращение внешнего контроля со стороны работодателя предполагает отмену всех административных наказаний, применяемых к работникам, с той целью, чтобы сотрудники не боялись осуществлять самоконтроль – могли работать вне офиса и расписания.

Самоуправление – фактическое использование права на самоконтроль (желание, смелость, знания, действия).

М. Andresen в своей книге «Счастье свободы рабочего времени. Экономический психологический анализ и оценка (ООН)» весьма четко и полно характеризует сотрудников, которые нужны для внедрения модели «ROWE», употребляя термин «зависимые индивидуальные предприниматели» – такие люди должны управлять своей работой как самозанятые, действовать в предпринимательской манере, но при этом оставаться зависимыми от работодателя [12].

Применение модели «ROWE» невозможно без изменения организационной культуры компании в целом. Сотрудники должны уметь контролировать свое время, сроки и место работы. Использование этой модели для нескольких рабочих не даст должного эффекта, она должна быть принята большей частью сотрудников. Наиболее предпочтительной из всех групп работников для применения данной модели будут являться работники высококвалифицированного, интеллектуального труда, так как именно такие сотрудники более всего готовы к переменам, имеют достаточно знаний, навыков и способностей, чтобы без помощи руководителя осуществлять свою деятельность. В случае гибкой организации рабочего времени, например, соглашения о неполном рабочем дне, дистанционной работе или сокращенной рабочей неделе, принимаются в индивидуальном порядке.

В исследованиях российских авторов категория рабочего времени практически не рассматривалась автономно. Рабочее время традиционно выступало измерителем какого-либо процесса или характеризовало его. Российские и зарубежные авторы рассматривают различные режимы рабочего времени через занятость. Под стандартной занятостью исследователи В.Е. Гимпельсон, Р.И. Капелюшников, А.А. Никифорова, J. Kutscher, K. Stieffermann понимают занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе бессрочного либо долгосрочного трудового договора, в остальных случаях занятость называют нестандартной (непостоянная (временная), неполная, недозанятость, сверхзанятость, самостоятельная, неформальная, занятость в домашних хозяйствах населения и т.д.) [21–24].

Соответственно все режимы рабочего времени вне полного рабочего дня также являются нестандартными. Так, И.В. Цыганкова в одной из своих работ рассматривает счета рабочего времени как одну из форм нестандартной занятости работников в Германии [25].

Безусловно, появление гибких форм рабочего времени на определенном этапе развития общества, в противовес существующему традиционному режиму, послужило прорывом в сфере трудовых отношений. Однако прогресс не стоит на месте, трудовые отношения между работником и работодателем меняют вектор развития в сторону поиска баланса между работой и личной жизнью.

В таблице сопоставлены основные характеристики гибких и традиционных моделей организации рабочего времени.

Сравнительные характеристики традиционных и гибких моделей организации рабочего времени

Показатели	Традиционные модели организации рабочего времени	Гибкие модели организации рабочего времени
	Да	Нет
Регулирование рабочего времени	В трудовом договоре указана продолжительность рабочего дня; осуществляется учет рабочего времени	В трудовом договоре не указана продолжительность рабочего дня; не ведется учет рабочего времени
	Учет времени	Результат
Основная цель	Рабочее время является показателем эффективности; сотрудники сосредоточены на учете времени, а не на результате выполняемых работ; присутствие сотрудника на рабочем месте – залог успешной работы; не всегда заранее определяется специфика работ и прогнозируются ожидания; проводятся регулярные совещания; доминирует личное общение между сотрудниками компании	Рабочее время не является показателем эффективности; сотрудники сосредоточены на требованиях, предъявляемых к работе, и достижении заранее определенных результатов; присутствие сотрудника на рабочем месте необязательно; всегда заранее определяется специфика работ и прогнозируются ожидания; совещания проводятся только по мере необходимости; наличие многоканальной связи (контакт с сотрудниками осуществляется всеми доступными способами)
Управление временем	Нет временного суверенитета; рабочие часы устанавливает руководитель; применение гибкого графика работы возможно только после согласования с руководителем; присутствие сотрудника необходимо; фактически соглашения, касающиеся гибкого рабочего дня, заключаются только с избранными сотрудниками	Временной суверенитет; работник сам распределяет свое рабочее время и регулирует его продолжительность; могут устанавливаться индивидуальные и групповые часы работы; члены команд имеют возможность обучаться друг у друга смежным профессиям; индивидуальное рабочее время всегда направлено на достижение цели; заключается коллективное соглашение, предполагающее изменение организационной культуры в целом

Анализ практического опыта применения гибких моделей организации рабочего времени позволяет выделить ряд дисфункциональных и функциональных последствий.

К функциональным можно отнести: сохранение рабочей силы, повышение исполнительности и производительности сотрудников, оперативное управление производством.

Сохранение рабочей силы. Залогом успеха любого предприятия, безусловно, считаются его кадры. Верная политика, выстроенная в отношении своих сотрудников, позволяет руководству компании как можно быстрее, качественнее и точнее достигать поставленных целей. Снижение количества сотрудников, уволенных по собственному желанию, а также уменьшение доли работников, которые хотели бы сменить место работы, приведут к сокращению расходов, связанных с повторным наймом, переподготовкой и переквалификацией.

Повышение исполнительности и производительности сотрудников. Производительность труда – это показатель эффективности работы сотрудников предприятия. Более высокий ее уровень может достигаться за счет сокращения выхода на работу сотрудников в период болезни, при этом сокращаются затраты на здравоохранение. Рациональное распределение рабочего времени позволяет сотрудникам уменьшать его продолжительность, тем самым высвобождая время для семьи и отдыха. Более высокая организационная эффективность даст стимул к увеличению объема выпуска продукции без каких-либо дополнительных затрат.

Оперативное управление производством в рассматриваемом контексте обеспечивает:

– рациональное использование и оптимизацию основных фондов предприятия. Работники осуществляют свою деятельность в любом месте и в любое подходящее время, поэтому необходимость в офисных помещениях исчезает;

– сокращение непроизводительных расходов за счет перехода к электронному документообороту;

– уменьшение затрат, связанных с размещением сотрудников, так как работу можно осуществлять дистанционно (дистанционная работа);

– снижение затрат на рабочую силу. Предоставляемая сотрудникам автономность рабочего времени способствует повышению эффективности трудовой деятельности, что обеспечивает оптимизацию рабочих мест, тем самым сокращение общей совокупности затрат предприятия.

В отличие от функциональных последствий, дисфункциональные носят отрицательный характер, к ним можно отнести:

– исполнительность и производительность сотрудников. Чрезмерные требования, предъявляемые к сотрудникам, могут привести к профессиональному выгоранию и обострить психические заболевания. В свою очередь, нереалистичные цели будут являться причиной тотального увеличения рабочего времени сотрудников и уменьшения свободного. Рабочее время уже не является показателем эффективности, поэтому не может

быть основой планирования и распределения рабочей нагрузки и расчета стоимости работ;

– оперативное управление производством. К отрицательным факторам здесь можно отнести повышение стоимости инфраструктуры информационных технологий по мере увеличения мобильности рабочей среды. Это существенная статья расходов, так как предусматривается работа вне офиса.

Таким образом, традиционные модели рабочего времени постепенно начинают отходить на второй план. В настоящее время гибкие модели целесообразно признать пиком эволюционного развития в отношении категории рабочего времени. Применение свободного рабочего времени в теории приводит к положительным результатам как для сотрудников, так и для работодателей. Для практического применения гибких моделей в России необходимо и бизнесу, и на государственном уровне по-новому взглянуть на проблему рабочего времени, внести определенные изменения в законодательство и локальные нормативные акты, тем самым улучшив качество трудовой жизни граждан.

Литература

1. Герман М.В. Размышления о парадигме развития современного человека и общества // Вестник Томского государственного университета. 2012. № 354. С. 159–162.
2. Бокарева В.Б. Социальное управление рабочим временем персонала малого бизнеса. М. : Спутник+, 2011. 191 с.
3. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М. : Наука, 1982. 472 с.
4. Керженцев П.М. Борьба за время. М. : Экономика, 1968. 464 с.
5. Пруденский Г.А. Время и труд. М. : Мысль, 1965. 343 с.
6. Пруденский Г.А. Проблемы рабочего и вне рабочего времени. М. : Наука, 1972. 223 с.
7. Патрушев В.Д., Артемов В.А., Новохацкая О.В. Изучение бюджетов времени в России XX в. // Социологические исследования. 2001. № 6. URL: <http://www.isras.ru/publ.html?id=495> (дата обращения: 01.09.2017).
8. Патрушев В.Д. Свободное время работающих горожан России и США (сравнительный анализ) // Социологические исследования. 2004. № 12. С. 1–28.
9. Климов Н.А. Рабочий день в обществе, строящем коммунизм. М. : Соцэкгиз, 1961. 144 с.
10. Збарский М.И. Рабочий день, его структура и использование. Киев : Изд-во Киев. ун-та, 1970. 230 с.
11. Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. М. : Вильямс, 2015. 1360 с.
12. Andresen M. Das (Un-)Glück der Arbeitszeitfreiheit. Eine ökonomisch-psychologische Analyse und Bewertung. Wiesbaden : Gabler, 2009. 315 p.
13. Moen P., Kelly E., Tranby E., Huang Q. Changing work, changing health: Can real work-time flexibility promote health behaviors and well-being? // Journal of Health and Social Behavior. 2011. Vol. 52. P. 404–429.
14. Munz E. Mehr Balance durch selbst gesteuerte Arbeitszeiten? // WSI-Mitteilungen. 2006. Heft 9. S. 478–484.
15. Bosch G. Arbeitszeit, Arbeitsorganisation und Qualifikation: Wer begründet eine bestimmte Arbeitsorganisation wählen will, muss das Zusammenspiel von Qualifikation und Arbeitszeit verstehen // Personalführung. 2000. Heft 10. S. 52–60.
16. Werder A., Neuwirth S. Flexibilisierung der Arbeitszeit als unternehmerische Option // Zeitschrift Führung + Organisation. 1997. Vol. 6. P. 324–329.

17. «Results only work environment» model. URL: <http://www.gorowe.com> (access date: 31.08.2017).
18. *Трудовой* кодекс Российской Федерации. Раздел IV ст. 91. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201079&fld=134&dst=100673,0&rnd=0.35197658318986846#0> (дата обращения: 01.09.2017).
19. *Bosch G.* Wettlauf rund um die Uhr? Betriebs-und Arbeitszeiten in Europa. Bonn : Verlag J.H.W. Dietz Nachf, 1989. 140 p.
20. *Закон* о продолжительности рабочего времени Германии. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/arbzg/_2.html (дата обращения: 01.09.2017).
21. *Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И.* Нестандартная занятость в российской экономике. М. : ГУ ВШЭ, 2006. 400 с.
22. *Никифорова А.А.* Рынок труда: занятость и безработица. М. : Международные отношения, 1991. 184 с.
23. *Kutscher J.* Praxishandbuch Flexible Arbeitszeit. Personaleinsatz, Produktivität, Kundenorientierung. Düsseldorf : Symposion, 2000. 420 S.
24. *Stiefemann K.* Arbeitszeitpolitik in Deutschland: auf der Suche nach neuen Wegen // *Der Arbeitgeber*. 1998. Heft 50. S. 207–210.
25. *Цыганкова И.В.* Счета рабочего времени как одна из форм нестандартной занятости работников (опыт ФРГ). URL: <http://nsu.ru:8080/xmlui/bitstream/handle/nsu/2837/09.pdf> (дата обращения: 01.09.2017).

Yakusheva M.S., German M.V., Burihin B.S., Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: Masha_in_tanke@mail.ru; german_maria@mail.ru

COMPARATIVE ANALYSIS OF TRADITIONAL AND FLEXIBLE MODELS OF THE ORGANIZATION OF WORKING TIME

Key words: working time, model of «free work time», traditional patterns of working time sovereignty, time, functional and dysfunctional consequences.

The article presents results of comparative analysis of traditional and flexible models ("free work time") - time arrangements by three main characteristics: regulation of working time, the main goal and time management. The characteristic of the free working time and its components: deregulation; result orientation; sovereignty of time. Identified functional and dysfunctional effects of the use of model "free time". The results of the analysis can be used in the process of implementation of the model of "free work time" at the enterprises of the Russian Federation. As research methods used: analysis, including comparison and synthesis.

This article was prepared with the support of RFBR grant «The Business model of companies as a basis of shared values and social capital» № 18-010-00340.

References

1. German M.V. Razmyshleniya o paradigme razvitiya sovremennogo cheloveka i obshchestva // *Vestnik tomского gosudarstvennogo universiteta*, 2012, № 354, s. 159-162.
2. Bokareva V.B. Social'noe upravlenie rabochim vremenem personala malogo biznesa. M.: «Sputnik+», 2011. 191 s.
3. Струмилин S.G. Problemy ehkonomiki truda. M.: Nauka, 1982. 472 s.
4. Kerzhencev P.M. Bor'ba za vremya. M.: EHkonomika, 1968. 464s.
5. Prudenskij G. A. Vremya i trud. M.: Mysl', 1965. 343 s.
6. Prudenskij G.A. Problemy rabochego i vnerabocheho vremeni. M.: Nauka, 1972. 223s.
7. Patrushev V.D. Izuchenie byudzhetrov vremeni v Rossii XX v. / V.D. Patrushev, V.A. Artemov, O.V. Novohackaya // *Sociologicheskie issledovaniya*. 2001. № 6. S. 0132-1625: [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.isras.ru/publ.html?id=495> (data obrashcheniya 1.09.2017).

8. Patrushev V. D. Svobodnoe vremya rabotayushchih gorozhan Rossii i SSHA (sravnitel'nyj analiz) // Sociologicheskie issledovaniya. 2004. № 12. P. 1–28.
9. Klimov N.A. Rabochij den' v obshchestve, stroyashchem kommunizme. M.: Sochegiz, 1961. 144 s.
10. Zbarskij M.S. Rabochij den', ego struktura i ispol'zovanie. K.: Izd-vo Kievskogo un-ta, 1970. 230 s.
11. Samuehl'son P., Nordhaus V. EHkonomika. M.: «Vil'yams», 2015. 1360 s.
12. Andresen M. Das (Un-)Glück der Arbeitszeitfreiheit. Eine ökonomisch-psychologische Analyse und Bewertung. Wiesbaden: Gabler. 2009. 315 p.
13. Moen P., Kelly E., Tranby E., Huang Q. Changing work, changing health: Can real work-time flexibility promote health behaviors and well-being? // Journal of Health and Social Behavior. 2011. Vol. 52. P. 404–429.
14. Munz E. Mehr Balance durch selbst gesteuerte Arbeitszeiten? // WSI-Mitteilungen. 2006. Vol. 59(9). P. 478–484.
15. Bosch G. Arbeitszeit, Arbeitsorganisation und Qualifikation: Wer begründet eine bestimmte Arbeitsorganisation wählen will, muss das Zusammenspiel von Qualifikation und Arbeitszeit verstehen // Personalführung. 2000. Vol. 10. P. 52–60.
16. Werder A., Neuwirth S. Flexibilisierung der Arbeitszeit als unternehmerische Option // Zeitschrift Führung + Organisation. 1997. Vol. 6. P. 324–329.
17. «Results only work environment» model: [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.gorowe.com> (data obrashcheniya: 31.08.2017).
18. Trudovoj kodeks Rossijskoj Federacii. Razdel IV st. 91: [EHlektronnyj resurs] URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=201079&fld=134&dst=100673,0&rnd=0.35197658318986846#0> (data obrashcheniya: 1.09.2017).
19. Bosch G. Wettlauf rund um die Uhr? Betriebs- und Arbeitszeiten in Europa. Bonn: Verlag J.H.W. Dietz Nachf. 1989. 140 p.
20. Zakon o prodolzhitel'nosti rabocheho vremeni Germanii: [EHlektronnyj resurs] URL: https://www.gesetze-im-internet.de/arbzgf/_2.html (data obrashcheniya 1.09.2017).
21. Gimpel'son V.E., Ka-pelyushnikov R. I. Nestandartnaya zanyatost' v rossijskoj ehkonomie. M.: GU VSHEH, 2006. 400 s.
22. Nikiforova A.A. Rynok truda: zanyatost' i bezrobotica. M.: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1991. 184 s.
23. Kutscher J. Praxishandbuch Flexible Arbeitszeit. Personaleinsatz, Produktivität, Kundenorientierung. Düsseldorf: Symposion, 2000. 420 p.
24. Stieffermann K. Arbeitszeitpolitik in Deutschland: auf der Suche nach neuen Wegen // Der Arbeitgeber. 1998. Vol. 50. P. 207–210.
25. Cygankova I. V. Scheta rabocheho vremeni kak odna iz form nestandartnoj zanyatosti rabotnikov (opyt FRG). URL: <http://nsu.ru:8080/xmlui/bitstream/handle/nsu/2837/09.pdf> (data obrashcheniya 1.09.2017).

For referencing:

Yakusheva M.S., German M.V., Burihin B.S. Sravnitel'nyj analiz tradicionnyh i gibkih modelej organizacii rabocheho vremeni [Comparative analysis of traditional and flexible models of the organization of working time]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 129–138.

ФИНАНСЫ

УДК 336.226.211

DOI: 10.17223/19988648/42/10

Т.Л. Ищук, А.С. Баймухаметова

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ С ИМУЩЕСТВА И ПРОЧИХ ДОХОДОВ В РОССИИ И КАЗАХСТАНЕ

В статье рассматриваются налог на имущество физических лиц, земельный налог, налог на транспортные средства, а также другие обязательные платежи и выплаты в различные социальные фонды, уплачиваемые физическими лицами, как в России, так и в Казахстане, а также проводится их сравнительная характеристика. Так, по налогу на имущество физических лиц субъекты, объекты обложения, налоговый период, порядок исчисления налога на имущество физических лиц, взимаемого в России и Казахстане налоговыми органами, и уплата на основе налогового уведомления, являются сходными. При этом можно отметить сходство практически по всем элементам земельного налога, взимаемого в России и Казахстане. Однако имеются и различия. В России в настоящее время налог на имущество физических лиц и земельный налог объединены, и поэтапно вводятся в субъектах РФ в виде налога на недвижимость. Считается, что переход к налогообложению имущества и земли в виде единого налога на недвижимость положительно скажется на налоговом администрировании. Рассмотрев сравнительную характеристику транспортного налога в РФ и Республике Казахстан, можно отметить их различия. Так, в России налоговые ставки по транспортному налогу устанавливаются законами субъектов РФ. В Казахстане же налоговые ставки установлены Налоговым кодексом РК и не могут быть увеличены или уменьшены, к тому же не зависят от условий, предусмотренных в России. Таким образом, проанализированы виды имущественных налогов, уплачиваемых физическими лицами в России и Казахстане, а также ряд неналоговых обязательных платежей и сборов.

Ключевые слова: налог на имущество физических лиц, земельный налог, налог на транспортные средства, сборы, таможенные платежи, государственная пошлина, обязательные и добровольные пенсионные взносы, взносы на медицинское страхование.

Рассматривая налоги физических лиц, связанные с правом собственности на имущество, можно выделить: налог на имущество физических лиц, земельный налог, транспортный налог, налог на недвижимость.

К группе прочих налогов и обязательных неналоговых платежей, которые не являются налогами, но влияют на определение налоговой базы, относятся налоговые сборы (за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов, торговый сбор); госпошлина, страховые взносы в государственные внебюджетные фонды.

В России полномочия по введению федеральных, региональных и местных налоговых сборов закреплены за всеми уровнями власти в соответствии с принципом *федерализма и законности в установлении и изменении налогов*. Перечень и механизм взимания обязательных неналоговых платежей предусмотрены в налоговом законодательстве.

Исследование *методических аспектов имущественных налогов* важно с точки зрения как фискальной, так и регулирующей функции налогов. Они затрагивают подавляющую часть физических лиц, являющихся собственниками различного вида имущества. Кроме того, имущественные налоги менее всего подвержены колебаниям в течение налогооблагаемого периода, что позволяет рассматривать их в качестве стабильных доходных источников бюджетов соответствующих уровней [1. С. 112]. А повышение или снижение ставок налога на имущество, предоставление льгот воздействуют как на изменение структуры личной собственности граждан, так и на имущественную дифференциацию населения.

В России налог на имущество физических лиц и земельный налог являются местными налогами, а транспортный налог – региональным налогом. В казахстанской практике данные налоги относятся к местным налогам и являются закрепленными доходными источниками местных бюджетов. Доля налогов на собственность в доходах бюджетов разных стран иллюстрирует табл. 1.

Таблица 1. Доля имущественных налогов в бюджетах разных стран*

Страна	Удельный вес в доходах бюджета, %
Россия	4,6
Казахстан	15,0
Великобритания	10,1
США	9,5
Япония	5,9
Австралия	4,7
Канада	8,2

* Составлено авторами по [2–4].

Как видно, в России доля имущественных налогов незначительна, всего 4,6%, и сопоставима с Австралией (4,7%). Казахстан же лидирует среди рассмотренных стран, доля имущественных налогов в местных бюджетах составляет 15%. В сегодняшних реалиях большой проблемой местных бюджетов является низкий уровень поступлений от налогов на собственность, что влияет на степень финансовой самостоятельности муниципальных образований. Предоставление местным органам власти более широких полномочий по установлению ставок налогов, их дифференциации, принятию налоговых льгот повысит возможность влияния на формирование собственной налоговой базы; усиление контроля над соблюдением учета земель и объектов имущества; совершенствование системы информационного обмена между органами, осуществляющими инвентаризацию и оценку объектов недвижимости, и органами налоговой службы [5].

В мировой практике налогообложения применяются основополагающие принципы, позволяющие обеспечить налогообложение недвижимости наиболее эффективным способом.

Объектом налогообложения являются земля и строения. В некоторых странах один и тот же закон регулирует обложение как земли, так и строений (ФРГ, Турция, Швеция), в других – обложение земли и строений осуществляется на основании различных законов (Австралия, Дания, Новая Зеландия). Основой для исчисления базы налога наиболее часто выступает рыночная стоимость объектов обложения. Однако в Соединенном королевстве Великобритании и Северной Ирландии и Французской Республике за основу принимается арендная стоимость (потенциальная среднегодовая величина дохода от аренды недвижимого имущества) [6].

Стоимость недвижимого имущества, как правило, определяется не с помощью индивидуальной оценки каждого отдельного объекта, а посредством массовой оценки – систематической оценки групп объектов недвижимости по состоянию на определенную дату, с использованием стандартных процедур и методов статистического анализа.

Налоговые льготы, как правило, предоставляются либо социально незащищенным налогоплательщикам, либо по типам недвижимости, обеспечивающим осуществление общественно полезных видов деятельности, либо по объектам, находящимся в государственной (муниципальной) собственности, чтобы избежать «перекладывания денег из одного кармана в другой». Преимущество обычно отдается льготированию объектов (типов недвижимости), а не налогоплательщиков в соответствии с принципом: налогом непосредственно облагается сама недвижимость, а не ее владелец.

В развитых странах применяется примерно одинаковый перечень льгот, предоставляемых в связи с уплатой налога. Не платят налог государственные учреждения, посольства, предприятия транспорта и связи. Льготным является налогообложение образовательных, религиозных, благотворительных, спортивных организаций, а также организаций по оказанию социальных услуг. Особо льготным повсеместно является обложение сельскохозяйственной земли и больниц [6].

Определение оценочной стоимости земли и строений – это одна из больших проблем налогообложения недвижимости. По мнению экспертов, налог на недвижимость принадлежит к числу непопулярных по причине опасности неправильной оценки и того факта, что она проводится довольно редко. Вторая причина в том, что при определении суммы налога на недвижимость не учитываются личные обстоятельства, в которых находится налогоплательщик [6].

Существует и точка зрения, согласно которой «уважение к правам собственности и налоги на имущество – это взаимоисключающие понятия. То, что ваше – и есть ваше, и вы не должны быть обязаны платить правительству за разрешение это иметь. В действительности вы не владеете ничем, на что обязаны платить имущественные налоги, – вы просто одалживаете это у правительства» [7].

В ряде стран, учитывая это обстоятельство, отсутствуют налоги на имущество (табл. 2) [7].

Таблица 2. Список стран, не применяющих налоги на имущество

<i>Европа</i>					
Хорватия	Лихтенштейн	Мальта	Монако		
<i>Страны Карибского бассейна</i>					
Каймановы острова	Доминика		Острова Теркс и Кайкос		
<i>Океания</i>					
Острова Кука			Фиджи		
<i>Индийский океан</i>					
Сейшельские острова			Шри-Ланка		
<i>Ближний Восток</i>					
Бахрейн	Оман	Саудовская Аравия	Катар	Израиль	Кувейт

Эти страны, с одной стороны, предоставляют колоссальные преимущества для диверсификации активов, с другой – показывают пример уважительного отношения к собственности граждан.

Если же рассматривать имущественные налоги как плату за услуги государства, то в стране должна быть развита культура участия граждан в общих делах, обеспечен доступ к информации органов власти: прозрачны заключаемые ими контракты, сметы, фактические расходы. Должны проводиться не показательные, а полноценные общественные слушания по проектам благоустройства поселков и городов.

Очевидно, что ни Россия, ни Казахстан при существующем уровне бедности и неравенства не отвечают таким критериям, а власти, принимающие решения, вольно относятся к «уважению права собственности». Поэтому пока страны не достигнут достаточного уровня жизни и развития гражданского общества, остается исследовать и совершенствовать существующие механизмы исчисления и взимания имущественных налогов.

В табл. 3 представлена сравнительная характеристика элементов налогообложения имущества физических лиц в России и Казахстане [8, 9].

Таблица 3. Сравнительная характеристика элементов налогообложения имущества физических лиц в РФ и Казахстане*

Россия	Казахстан
<i>Субъект налога</i>	
Физическое лицо, имеющее объект налогообложения на праве собственности	Физическое лицо, имеющее объект налогообложения
<i>Объект налога</i>	
Имущество, расположенное в пределах муниципального образования (г. федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга, Севастополя): жилой дом; квартира; комната; гараж, машино-место; единый недвижимый комплекс; объект незавершенного строительства; иные здания, строения, сооружения, помещения	Находящиеся на территории Республики Казахстан жилища, здания, дачные постройки, гаражи и иные строения, сооружения, помещения, принадлежащие физическим лицам на праве собственности

Окончание табл. 3

Россия	Казахстан
<i>Налоговая база</i>	
Определяется исходя из кадастровой или инвентаризационной стоимости объектов обложения. Налоговая база по любому объекту недвижимости с 2020 г. будет равна <i>только его кадастровой стоимости</i> . Предусматривается уменьшение налоговой базы для квартиры на кадастровую цену 20 м ² в ней, для комнаты 10 м ² в ней, для жилого дома – 50 м ² , для единого комплекса объектов недвижимости, среди которых хотя бы одно жилое помещение или дом – на 1 000 000 руб. Налоговая база на основе <i>инвентаризационной цены</i> равна соответствующей цене, умноженной на коэффициент-дефлятор, устанавливаемый законодательно. В 2018 г. он составляет 1,481	Налоговая база по объектам недвижимости (дома, квартиры, дачи) определяется государственным органом, регистрирующим право на недвижимое имущество, исходя из базовой стоимости 1 м ² жилища, к 1 января каждого года, а по новым строениям – после 1 января текущего налогового периода, следующего за годом регистрации прав на имущество. Базовая же стоимость 1 м ² жилья определяется в зависимости от вида населенного пункта. В 2018 г. она установлена: Алматы, Астана – 60 тыс. тенге; остальные крупные города – 36 тыс. тенге; города областного значения – 12 тыс. тенге; города районного значения – 6 тыс. тенге; поселки – 4,2 тыс. тенге; села – 2,7 тыс. тенге
<i>Налоговые ставки</i>	
Устанавливаются региональными властями, но в пределах, отраженных в НК РФ: 0,1; 2; 0,5% при исчислении по кадастровой стоимости. Исходя из инвентаризационной стоимости: до 300 000 руб. – до 0,1%; свыше 300 000 до 500 000 руб. – свыше 0,1 до 0,3%; свыше 500 000 руб. – свыше 0,3 до 2,0%	Зависят от стоимости квартиры, дома, здания и т.д. За квартиру или дом стоимостью до 2 млн тенге платят налог 0,05% от суммы. За здания в 4–6 млн тенге платят твердые 4 600 тенге плюс 0,1% от суммы, превышающей 4 млн тенге
<i>Порядок исчисления</i>	
Исчисляется налоговыми органами. Формула, установленная НК РФ: $Н = (Н1 - Н2) \times К + Н2,$ Н – исчисленный налог на имущество; Н1 – налог по кадастровой базе; Н2 – налог по инвентаризационной базе; К – понижающий коэффициент, величина которого растет последовательно в течение первых 4 лет введения в регионе расчета налога от кадастровой стоимости, составляя соответственно 0,2; 0,4; 0,6 и 0,8	Налоговые органы должны производить исчисление налога не позднее 1 августа года, следующего за отчетным налоговым периодом. Для уже построенной недвижимости : Базовая стоимость 1 м ² недвижимости = Полезная площадь × Коэффициент физического износа × Коэффициент функционального износа × Коэффициент зонирования × Коэффициент изменения МРП. Для новостроек, дач : Базовая стоимость 1 м² жилья, дачи = Полезная площадь × Коэффициент функционального износа × Коэффициент зонирования
<i>Порядок и сроки уплаты</i>	
Налог уплачивается налогоплательщиками на основании уведомления в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом, по месту нахождения объекта налогообложения	Уплата налога производится в бюджет по месту нахождения объектов обложения не позднее 1 октября года, следующего за отчетным налоговым периодом
<i>Налоговый период</i>	
Календарный год	Календарный год

* Составлено авторами по [8, 9].

Как видно из табл. 3, субъекты, объекты обложения, налоговый период, исчисление налога на имущество физических лиц, взимаемого в России и Казахстане налоговыми органами, и уплата на основе налогового уведомления, являются сходными. Также основным сходством является существование отдельного налога на имущество физических лиц и земельного налога, хотя в России в настоящее время налог на имущество физических лиц и земельный налог объединены и поэтапно вводятся в субъектах РФ в виде налога на недвижимость.

Однако налоговая база имеет различия, в России она представляет кадастровую или инвентаризационную стоимость, в Казахстане же рассчитывается на основе определенной Налоговым кодексом РК формуле.

Как было отмечено выше, наибольшую сложность при определении налоговой базы по налогу на имущество физических лиц представляет точная, справедливая и эффективная оценка стоимости объектов недвижимости. То есть она должна быть наиболее приближена к рыночной стоимости, а также учитывать все факторы, которые могут повлиять на справедливую оценку. Речь идет о мерах социальной защиты населения, рассмотренных выше и учитывающих соотношение сумм налогов с уровнем доходов населения, существенные межрегиональные различия в стоимости жилых строений, неравное положение городских и сельских жителей, в т.ч. в порядке предоставления налоговых вычетов.

Применение кадастровой оценки недвижимости было подвергнуто критике Президентом РФ В.В. Путиным в Послании Федеральному собранию 1 марта 2018 г.: «Предлагаю также вернуться к налогу на имущество физических лиц. Он должен быть справедливым и посильным для граждан. Когда некоторые, в том числе сидящие в этом зале, коллеги убеждали нас и меня в том числе использовать рыночную стоимость недвижимости при расчете этого налога, они говорили, что старые, устаревшие оценки БТИ – это анахронизм. Однако в реальности оказалось, что кадастровая стоимость, которая вроде бы должна соответствовать рыночной, часто значительно ее превышает. Но так не договаривались, и люди этого от нас никак не ожидали. Нужно уточнить механизмы расчета налога, а также определения кадастровой стоимости недвижимости. В любом случае она не должна превышать реальную рыночную стоимость. Все решения необходимо принять максимально быстро в первом полугодии текущего года» [10].

В таких странах, как Дания и Голландия, налог на недвижимость для физических лиц может быть основой для вычетов при обложении подоходным налогом, если собственность используется в коммерческих целях [11]. Мы считаем применение данного вычета справедливым, так как налогоплательщик уплачивает налог на недвижимость (налог на имущество физических лиц и земельный налог) из своего дохода. Таким образом решается проблема двойного налогообложения: владелец не уплачивает несколько видов налогов из одного и того же источника.

Также можно частично поддержать подход дифференциации плательщиков, имеющих в собственности один объект обложения, который является единственным жильем, и тех, кто имеет более одного объекта обложения. В этом случае необходимо применять более высокие ставки обложения имущественными налогами [12].

На наш взгляд, в данном случае следует разработать реестр категорий имущества, каждому из которых соответствует своя ставка, а также перечень имущества, освобожденного от налогообложения для определенных категорий граждан. Например, дача как дополнительный источник дохода в виде подсобного хозяйства у большинства низкодоходных граждан должна быть освобождена от налога на имущество. Недопустимо применять повышенные ставки налога на находящееся в собственности имущество только потому, что оно не единственное.

Считается, что переход к налогообложению имущества и земли в виде единого налога на недвижимость будет способствовать сокращению количества налоговых платежей за счет их унификации, а следовательно, улучшению налогового администрирования [13].

Кроме того, периодичность уплаты налога на имущество и земельного налога для физических лиц и в России, и в Казахстане составляет один раз в год. Между тем в США уплачивать налог на недвижимость можно два раза в год [14]. Для снижения недоимки по данным налогам считаем, что срок уплаты два раза в год мог бы быть более целесообразным.

В табл. 4 представлена сравнительная характеристика земельного налога, уплачиваемого физическими лицами в России и Казахстане [8, 9].

Таблица 4. Сравнительная характеристика исчисления и уплаты земельного налога для физических лиц в России и Казахстане*

Россия	Казахстан
<i>Субъект налога</i>	
Физические лица, обладающие земельными участками, признаваемыми объектом налогообложения на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения	Физические лица, имеющие объекты обложения: на праве собственности; на праве постоянного землепользования; на праве первичного безвозмездного временного землепользования
<i>Объект налога</i>	
Земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования (гг. федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя), на территории которого введен налог	Земельный участок, при общей, долевой собственности на земельный участок – земельная доля
<i>Налоговая база</i>	
Кадастровая стоимость земли. Согласно ЗК РФ она может изменяться в результате переоценки либо ошибки, которую допустили территориальные органы по недвижимости. ЗН начисляется	Площадь земельного участка и (или) земельной доли

Россия	Казахстан
на объекты, которые находятся в собственности налогоплательщика, бессрочном пользовании или пожизненном владении по наследству	
<i>Налоговые ставки</i>	
<p>Определяются территориальными органами власти или городами федерального значения в зависимости от целевого назначения земли. Статьей 394 НК РФ предусмотрен диапазон допустимых колебаний величины ставок: А) для участков отрасли сельского хозяйства, земель, на которых располагаются здания жилищного фонда и коммунальные комплексы, а также площади, отведенные для подсобного хозяйства, в размере 0,3% от цены объекта по кадастру; Б) для земель, используемых для прочих нужд, – 1,5% цены из кадастра</p>	<p>Ставки налога на земли сельскохозяйственного назначения, на земли промышленности дифференцируются по качеству почв, устанавливаются в расчете на 1 га пропорционально баллам бонитета и являются прогрессивными. Базовые налоговые ставки на земли населенных пунктов устанавливаются в расчете на 1 м² площади и зависят от категории населенного пункта.</p> <p>Ставки ЗН являются базовыми, т. к. в зависимости от вида налогооблагаемой земли местные представительные органы (маслихаты) могут повышать или понижать ставки ЗН не более чем на 50% от базовых. При этом запрещается понижение или повышение ставок ЗН индивидуально для отдельных налогоплательщиков</p>
<i>Порядок исчисления</i>	
<p>Исчисляется налоговыми органами.</p> <p>Формула исчисления ЗН:</p> $\text{ЗН} = \text{Кадастровая цена (за 1 м}^2\text{)} \times \text{Площадь участка (в м}^2\text{)} \times \text{Налоговая ставка (в \%)}$ <p>Формула не учитывает льготы и уменьшительные коэффициенты для льготных категорий населения. Размер ЗН не зависит от результатов деятельности и получения прибыли, на него влияют кадастровая стоимость и площадь объекта</p>	<p>Исчисляется налоговыми органами не позднее 1 июля года, следующего за отчетным налоговым периодом, по месту нахождения объекта налогообложения, независимо от места его жительства.</p> <p>Формула исчисления ЗН:</p> $\text{ЗН} = \text{Площадь земельного участка (и/или) земельной доли} \times \text{Налоговая ставка (в \%)}$
<i>Порядок и сроки уплаты</i>	
<p>Налог уплачивается налогоплательщиками – физическими лицами на основании налогового уведомления налогового органа в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом</p>	<p>Уплата налога производится в бюджет по месту нахождения объектов обложения не позднее 1 октября года, следующего за отчетным налоговым периодом</p>
<i>Налоговый период</i>	
Календарный год	Календарный год

* Составлено авторами по [8, 9].

Исследуя данные табл. 4, также можно отметить сходство практически по всем элементам земельного налога, взимаемого в России и Казахстане. Однако существенным отличием является налоговая база по земельному

налогу. В России налоговой базой является кадастровая стоимость земельного участка, в Казахстане же налоговой базой по земельному налогу является площадь земельного участка или земельной доли при общей долевой собственности. Тем не менее полного исключения стоимости земельного участка не произошло, она влияет посредством налоговой ставки. Например, для земель сельскохозяйственного назначения и земель промышленности ставка зависит от балла бонитета и является прогрессивной. Для земель населенных пунктов ставка зависит от категории населенного пункта и является наиболее высокой для города республиканского значения – г. Алматы. Далее по нисходящей – для столицы, города областного значения, других категорий и в конце – до села. По нашему мнению, определение налоговой базы по такому критерию упрощает налоговое администрирование, так как площадь земельного участка определить проще, чем стоимость.

Практически во всех странах налоговой базой по земельному налогу, входящему в состав налога на недвижимость, является рыночная стоимость недвижимости [15].

Что касается *транспортного налога*, то, учитывая факт его возникновения как налога на средства передвижения, гораздо позже налогов на недвижимое имущество, механизм его взимания до конца не урегулирован и вызывает ряд проблем на практике. В России под транспортным налогом понимается «региональный налог, который обязателен к уплате на территории соответствующего субъекта РФ лицами, на которых в соответствии с российским законодательством зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения на основании ст. 358 НК РФ» [8].

В Казахстане же налог на транспортное средство – это ежегодный платеж, который взимается с собственников транспортных средств. В соответствии с Налоговым кодексом Республики Казахстан (НК), плательщиками налога на транспортные средства являются физические лица, имеющие объекты налогообложения на праве собственности [9].

В большинстве стран такого налога не существует. Альтернативой ему служат иные налоги, прямо или косвенно зависящие от стоимости автомобиля. Так, в США во всех штатах установлен ежегодный сбор за регистрацию транспортного средства. В некоторых штатах владение транспортными средствами облагается дополнительными налогами. В других странах он заменен на дорожный, экологический налог или входит в имущественные сборы. Считаем вполне реалистичной и справедливой замену транспортного налога акцизом на бензин. В Китае подобная система работает с 2007 г. и позволяет справедливо разделить обязанности по уплате налога на население [16].

В табл. 5 представлена сравнительная характеристика элементов налога на транспортные средства в России и Казахстане [8, 9].

Таблица 5. Сравнительная характеристика элементов транспортного налога в России и Казахстане*

Россия	Казахстан
<i>Субъект налога</i>	
Физические лица, на которых в соответствии с законодательством РФ зарегистрированы транспортные средства (ТС), признаваемые объектом налогообложения	Физические лица, имеющие объекты налогообложения на праве собственности
<i>Объект налога</i>	
Автомобили, мотоциклы, мотороллеры, автобусы и другие самоходные машины и механизмы на пневматическом и гусеничном ходу, самолеты, вертолеты, теплоходы, яхты, парусные суда, катера, снегоходы, мотосани, моторные лодки, гидроциклы, несамоходные (буксируемые) суда и другие водные и воздушные ТС, зарегистрированные в установленном порядке в соответствии с законодательством РФ. По ТС, имеющим двигатели – как мощность двигателя ТС в лошадиных силах; по воздушным ТС, для которых определяется тяга реактивного двигателя, – как суммарная паспортная статическая тяга всех реактивных двигателей воздушного ТС на взлетном режиме в земных условиях в килограммах силы; по водным несамоходным (буксируемым) ТС, для которых определяется валовая вместимость, – как валовая вместимость в регистровых тоннах; по водным и воздушным ТС – как единица ТС	Транспортные средства, за исключением прицепов, зарегистрированные и (или) состоящие на учете в Республике Казахстан. <i>Не являются</i> объектами обложения: карьерные самосвалы (с грузоподъемностью 40 тонн и выше); медицинские транспортные средства; морские суда (зарегистрированные в международном судовом реестре РК); специальные автомобили, являющиеся объектом обложения налога на имущество. По легковым автомобилям – объем двигателя; по грузовым авто – грузоподъемность; по автобусам – количество посадочных мест
<i>Налоговые ставки</i>	
Устанавливаются законами субъектов РФ в зависимости от срока эксплуатации, мощности двигателя и года выпуска ТС , тяги реактивного двигателя; места регистрации. Устанавливаются законами субъектов РФ в зависимости от срока эксплуатации, мощности двигателя и года выпуска ТС , тяги реактивного двигателя; места регистрации ТС; категории ТС (грузовой, легкой, самоходный). Налоговые ставки могут быть увеличены (уменьшены) законами субъектов РФ, но не более чем в десять раз	Устанавливаются в месячных расчетных показателях (МРП) на начало соответствующего года, являются прогрессивными и зависят от объема. Устанавливаются в МРП на начало соответствующего года, являются прогрессивными и зависят от объема двигателя по легковым автомобилям. По легковым автомобилям с объемом двигателя свыше 1500 кубических сантиметров сумма налога увеличивается на 7 тенге за каждую единицу превышения нижней границы соответствующей градации по объему двигателя, от количества посадочных мест для автобусов, для других транспортных средств – от грузоподъемности, мощности двигателя или мощности транспортного средства

Окончание табл. 5

Россия	Казахстан
<i>Порядок исчисления</i>	
Исчисляется налоговыми органами. Сумма ТН = Мощность двигателя × Ставка × (месяцев владения/12) × Повышающий коэффициент (для авто, превышающих стоимость 3 млн руб.)	Исчисляется налоговыми органами. Сумма ТН = Сумма за год / 12 × Количество месяцев владения
<i>Порядок и сроки уплаты</i>	
Налог подлежит уплате физическими лицами в бюджет по месту нахождения ТС на основании налогового уведомления в срок не позднее 1 декабря года, следующего за истекшим налоговым периодом	Сроком уплаты налога в бюджет для физических лиц является дата не позднее 31 декабря отчетного налогового периода по месту жительства
<i>Налоговый период</i>	
Календарный год	Календарный год

* Составлено авторами по [8, 9].

Рассмотрев сравнительную характеристику транспортного налога в РФ и РК, можно отметить их различия. Так, в России налоговые ставки по транспортному налогу устанавливаются законами субъектов РФ в зависимости от срока эксплуатации, мощности двигателя и года выпуска транспортного средства, тяги реактивного двигателя; места регистрации транспортного средства; категории транспортного средства (грузовой, легковой, самоходный). Причем законами субъектов РФ налоговые ставки могут быть увеличены (уменьшены), но не более чем в десять раз. В Казахстане же налоговые ставки установлены Налоговым кодексом РК и не могут быть увеличены или уменьшены, а также не зависят от условий, предусмотренных в России. Отмена данных условий при определении суммы налога в Казахстане в 2009 г., на наш взгляд, не повлияла на количество автомобилей в РК. Мы считаем, что применение данных условий возможно только при улучшении экологичности автомобилей.

Льготы по налогу на транспортные средства в Казахстане являются, по нашему мнению, более широкими, так как льготные категории физических лиц освобождаются от уплаты налога вместо установления дифференцированных налоговых ставок в отношении категории транспортных средств, а также с учетом количества лет, прошедших с года выпуска транспортных средств, или их экологического класса. При этом в РК отмечаются случаи, когда транспортное средство оформляется на родственников, имеющих льготу, а фактически используют транспортное средство люди, не являющиеся социально уязвимыми. Таким образом, эти лица избегают уплаты налога на транспортные средства. Подобная практика характерна и для России. По словам экс-главы Счетной палаты РФ Татьяны Голиковой, нередки случаи, когда владельцы роскошных автомобилей в регионах пользуются налоговыми льготами на сотни тысяч рублей, а малоимущие семьи получают копеечные пособия, которых не хватит даже на школьный обед. Общая сумма льгот по транспортному

налогу, по данным Счетной палаты РФ, составила 370,5 млн руб. за 2014 г. и 1,034 млрд руб. за 2015 г. А по роскошным автомобилям льготы составили в сумме 51,1 млн руб. и 96,5 млн руб. соответственно [17].

Среди проблем, связанных с механизмом исчисления и взимания транспортного налога в России и требующих своего решения, обсуждаются:

1) низкий сбор транспортного налога, который не компенсирует расходы на содержание и ремонт дорожной сети в соответствии со степенью воздействия на нее автотранспортных средств;

2) уплата налога по месту регистрации транспортного средства и разброс ставок налога в разных регионах РФ делают выгодной регистрацию в регионе с более низкой ставкой;

3) начисление и уплата налога по факту регистрации транспортного средства, а не его эксплуатации;

4) двойное обложение в связи с уплатой и транспортного налога, и акцизного сбора на бензин.

Для решения проблем предлагаются различные меры: предложение ЛДПР, получившее поддержку Д.А. Медведева, – включить налог в стоимость топлива; «Справедливой России» – упразднить налог; Минпромторга – привязать ставку налога к классу экологичности транспортного средства; Минтранса – ввести вместо транспортного налога экологический налог, учитывающий выбросы CO₂ (углекислого газа). Однако ни одно предложение поддержки в Правительстве РФ пока не нашло [18].

Несмотря на прогнозы Министерства экономического развития РФ о потерях порядка 146 млрд руб. в результате отмены транспортного налога, повышение акцизов на бензин в перспективе способно компенсировать выпадающие доходы. Так, по данным Министерства финансов РФ, прогнозируется рост акциза на бензин на 10,7% (11 213 руб. за тонну) с 01.01.2018 г. и на 12,7% (11 892 руб. за тонну) с 01.07.2018 г. Это необходимо для ускорения темпов строительства автомобильных дорог и развития инфраструктуры регионов. Дополнительные средства планируется направить на новые дороги и инфраструктуру в Крыму, в Калининграде и на Дальнем Востоке [19].

Принятие решения по замещению транспортного налога повышением акцизов с наименьшими потерями потребует оптимизации администрирования и разработки четкого плана действий.

В группе прочих налогов и обязательных неналоговых платежей видное место в России принадлежит таможенным пошлинам, которые считаются закрепленными неналоговыми доходами федерального бюджета в группе «Доходы от внешнеэкономической деятельности». Однако, как было сказано выше, таможенные пошлины по всем признакам относятся к косвенным налогам. Они уплачиваются не за услугу, подобно государственным пошлинам, а имеют фискальное, экономическое и политическое значение. В системе налогообложения доходов граждан их нельзя не учитывать, так как через механизм цен таможенные пошлины и сборы перекладываются на физических лиц и влияют на величину их налоговой нагрузки (табл. 6) [20, 21].

Таблица 6. Доля таможенных платежей в доходах Федерального бюджета РФ

Год	Доходы ФБ РФ		Таможенные платежи	
	млрд руб.	уд. вес, %	млрд руб.	уд. вес, %
2011	11 367,7	100,0	5 288, 6	46,5
2012	12 855,5	100,0	5 738, 6	44,6
2013	13 019,9	100,0	5 696, 3	43,7
2014	14 496,8	100,0	6 461, 3	33,8
2015	13 659,2	100,0	4 618, 2	33,8
2016	13 460,1	100,0	4 360,5	32,4
2017	15 089,5	100,0	За 11 месяцев 4 048,05	26,8
На 01.02.2018	1 302,6	100,0	349,3	26,8

Данные свидетельствуют о том, что Федеральный бюджет РФ более чем на 40% состоит из доходов, получаемых от таможенных платежей. В 2015 и 2016 гг. наблюдается значительное их снижение, связанное с изменением курса доллара к рублю, введением рядом стран санкций против России.

В табл. 7 представлены данные по Казахстану.

Таблица 7. Доля таможенных платежей в доходах республиканского бюджета Казахстана*

Год	Доходы республиканского бюджета РК		Таможенные платежи	
	млрд тенге	уд. вес, %	млрд тенге	уд. вес, %
2012	4 763 294	100,0	726 441	15
2013	5 179 459	100,0	861 550	16
2014	5 908 848	100,0	1 080 000	18
2015	6 136 967	100,0	793 000	13
2016	7 662 200	100,0	863 890	11
2017	9 691 789	100,0	1 169 590	12
2018 план	8 449 915	100,0	1 022 842	12

* Составлено авторами по [22].

Как видно из данных табл. 7, таможенные платежи в доходах республиканского бюджета занимают от 11 до 18%. Наибольший удельный вес таможенных платежей в доходах республиканского бюджета РК имела в 2014 г., затем наблюдается небольшое снижение и стабилизация на уровне 12%. Снижение связано с девальвацией тенге в 2014 г.

В работе не ставится цель усовершенствовать методы исчисления и взимания таможенных пошлин и сборов, которые прописаны в таможенном законодательстве. Вместе с тем, учитывая существенное влияние их на налоговую нагрузку физических лиц, считаем необходимым учитывать их при расчете налоговой нагрузки, что было предложено выше.

Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды в России и социальный налог в Казахстане – следующие по значимости неналоговые платежи.

Методика расчета страховых взносов в России с момента их введения до настоящего времени претерпела существенные изменения. Изменялась их сущность от социального налога до перехода к цивилизованной системе социального страхования, направленная на уход от нестраховых принципов: выплат нестрахового характера, отсутствия зависимости уровня выплачиваемых пособий от размеров отчислений. Причем проблема недостаточного обоснования уровня социальных выплат не решена до сих пор. Изменялись и база для исчисления, величина ставок и нормативы распределения начисленной суммы во внебюджетные социальные фонды.

В настоящее время общая ставка взносов составляет (2018 г.) 30% (ст. 425, 426 НК РФ [8]): 22% – на пенсионное страхование; 5,1% – на медицинское страхование; 2,9% – на социальное страхование. При этом сумма взносов к уплате зависит от того, превысил доход установленный лимит или нет. Ставка 30% будет действовать по 2020 г. включительно (ст. 425, 426 НК РФ [8]). Продление тарифа предусмотрено Федеральным законом РФ от 27.11.2017 № 361-ФЗ.

Считаем, что в более справедливом положении находятся казахстанские граждане, где за основу пенсионной системы была принята чилийская модель, не содержащая распределительного механизма и полностью основанная на накоплении средств застрахованными на своих индивидуальных счетах и капитализации взносов. В Законе Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2018 г.) понятие пенсии определено как совокупность государственной базовой пенсионной выплаты и (или) пенсионных выплат по возрасту, и (или) пенсионных выплат за выслугу лет и (или) из единого накопительного пенсионного фонда, и (или) добровольного накопительного пенсионного фонда, т.е. как совокупность солидарной и накопительной пенсий.

С 1 января 2018 г. установлен новый порядок получения пенсионных выплат – ежемесячно и только по графику. В случае если сумма пенсионных накоплений на счете вкладчика не превышает 12 минимальных пенсий (в 2018 г. это будет порядка 400 тыс. тенге), то выплата будет осуществляться единовременно. Если же сумма пенсионных накоплений превышает 12 минимальных пенсий, то выплата будет осуществляться по графику ежемесячно [23]. В РК с 1 января 2018 г. минимальный размер государственной базовой пенсионной выплаты составляет 15 274 тенге, минимальный размер пенсии – 33 745 тенге. В 2018 г. – $33\,745 \times 12 \text{ мес.} = 404\,940$ тенге. Все, что превышает эту сумму, будет выплачиваться из ЕНПФ только ежемесячно. Размер ежемесячной пенсионной выплаты из ЕНПФ будет определяться как одна двенадцатая годовой суммы пенсионных выплат, исчисленной в соответствии с Методикой осуществления расчета размера пенсионных выплат, утвержденной Постановлением Правительства РК. Методика учи-

тывает сумму пенсионных накоплений, коэффициент текущей стоимости пенсионных накоплений в соответствующем возрасте получателя.

Коэффициент текущей стоимости, в свою очередь, показатель, который учитывает будущую стоимость денег с учетом периода времени, в течение которого накопления находятся в инвестиционном управлении. В зависимости от возраста получателя сумма пенсионных накоплений получателя умножается на соответствующий коэффициент и делится на 12. Это и будет размер ежемесячной выплаты из ЕНПФ. При этом выплата исчисленного размера ежемесячной пенсионной выплаты будет осуществляться в размере не менее 54% от прожиточного минимума, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете [24]. На наш взгляд, данное нововведение не является справедливым, так как люди, вышедшие на пенсию, не могут полностью получить свою накопленную пенсию, государство считает, что оно может лучше, чем сами собственники, распорядиться их доходом.

В России же страховые взносы делают работодатели, накопительная часть пенсии не гарантируется государством, так как право собственности на нее не закреплено законодательством. В результате, поступая по заявлению гражданина в Негосударственный пенсионный фонд (НПФ), накопительная часть считается собственными доходами НПФ, а при проверке аудиторами Счетной палаты РФ – бюджетными средствами. Государство может временно «заморозить» накопительную часть пенсии, а может и отменить и использовать средства на нужды государства, что вызывает справедливую критику и недовольство граждан. В этой связи предлагается использовать позитивный опыт модели казахстанского пенсионного страхования в России.

Уплата государственной пошлины производится при обращении в госорганы за совершением каких-либо юридически значимых действий. В России государственная пошлина установлена и регулируется главой 25.3 Налогового кодекса РФ. Она относится к федеральным налогам, т.е. органы власти в регионах не имеют права на своем уровне устанавливать какие-либо нормы, касающиеся госпошлины [8].

В Казахстане государственная пошлина также предусмотрена в Налоговом кодексе РК. Фиксированные процентные ставки государственной пошлины, исчисляющиеся исходя из размера месячного расчетного показателя, установленного законом о республиканском бюджете и действующего на дату уплаты государственной пошлины (МРП), представлены в табл. 8 [9].

В России ставки государственной пошлины установлены в основном в твердой сумме. Так, в 2018 г. за выдачу паспорта РФ следует заплатить 300 руб., выдачу загранпаспорта – 2 000 руб., регистрацию перемены ФИО – 1 600 руб., регистрацию брака и выдачу свидетельства о браке – 350 руб., за замену утраченных документов – 2 000 руб. При обращении с иском о неправомерных действиях или бездействии госорганов, администрации или должностных лиц физические лица уплачивают 300 руб.

Таблица 8. Ставки государственной пошлины в РК для физических лиц

№	Юридически значимые действия	Ставки, %
<i>С подаваемых в суд исковых заявлений:</i>		
1	с исковых заявлений имущественного характера	1,0% от суммы иска
	с жалоб на неправомерные действия государственных органов и их должностных лиц, ущемляющие права физических лиц	30,0
	с исковых заявлений о расторжении брака	30,0
<i>За совершение нотариальных действий, а также за выдачу нотариально удостоверенных копий документов:</i>		
2	детям, супругу, родителям, родным братьям и сестрам, внукам	100% МРП
	в целях приобретения недвижимого имущества за счет средств, полученных по ипотечному жилищному займу	200% МРП
	за хранение документов и ценных бумаг	10 % за каждый месяц
<i>За регистрацию актов гражданского состояния:</i>		
3	за регистрацию заключения брака	30
	за регистрацию расторжения брака	30
<i>За совершение юридически значимых действий уполномоченным органом в области интеллектуальной собственности:</i>		
4	за выдачу предварительного патента, патента, свидетельства	100
	за выдачу сертификата на общеизвестный товарный знак	100
<i>За совершение прочих действий:</i>		
5	за регистрацию места жительства	10
	за выдачу разрешений на право охоты	10
	за выдачу разрешений на ввоз и вывоз редких и находящихся под угрозой исчезновения видов животных и осетровых рыб, а также их частей и дериватов	200

Комбинированная ставка (в твердой сумме плюс процент с суммы превышения лимита) применяется при подаче искового заявления в арбитражные суды в том случае, если иск подлежит оценке. Например, при сумме иска до 200 000 руб. ставка – 4 000 руб. плюс 3% (проценты списываются с суммы, превышающей 100 000 руб.).

Снизить размер государственной пошлины можно, применив понижающий коэффициент 0,7 в случае подачи заявления на портал государственных услуг.

Налоговые сборы для физических лиц в России включают федеральный сбор за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов. Торговый сбор является местным, но его физические лица не уплачивают, а платят только организации и ИП.

В Казахстане сборами являются разовые платежи в бюджет, которые взимаются налоговыми органами и другими уполномоченными государственными органами при совершении:

- регистрационных действий;
- действий по выдаче разрешительных документов или их дубликатов.

Ставки сборов определяются в размере, кратном МРП, установленном Законом о республиканском бюджете на соответствующий год и действующем на дату уплаты таких сборов.

Физические лица уплачивают следующие виды сборов: за государственную регистрацию прав на недвижимое имущество, за государственную регистрацию транспортных средств, а также их перерегистрацию.

Кроме прямых налогов на доходы и на имущество, сборов, плат, госпошлины, граждане РК уплачивают и социальные платежи. В РК взносы на социальное страхование уплачиваются в размере 3,5% с 2018 по 2024 г., по сравнению с 2017 г. произошло снижение на 1,5%, что является положительным фактом. С 01.01.2025 г. наемные работники будут уплачивать взносы на социальное страхование в размере 5% от дохода [25]. Также из всех видов доходов физического лица в РК удерживаются и перечисляются в Единый накопительный пенсионный фонд обязательные и добровольные пенсионные взносы, каждые в размере 10% [26].

Как правило, взносы на социальное страхование в теории налогообложения не принято относить к налоговым платежам. Однако Л.И. Якобсон рассматривает взносы на социальное страхование, в том числе медицинское и пенсионное, как целевые или маркированные налоги, т.е. налоги, направленные на финансирование определенных мероприятий [27. С. 144]. Поддерживаем такую позицию, так как данные платежи в различные внебюджетные фонды по своей сути являются отчуждением средств налогоплательщиков, которые уменьшают располагаемые доходы физического лица.

Таким образом, рассмотрев налогообложение физических лиц с имущества, можно сделать следующие выводы. Переход на кадастровый метод оценки недвижимости в РФ, осуществляемый с 1 января 2015 г. и на период до 2020 г., не стал тем самым правильным определением стоимости налогооблагаемого имущества, в реальности она оказалась выше рыночной. В перспективе требуется уточнение механизма расчета налога на имущество с учетом выработки мер социальной защиты населения.

В российской и казахстанской практике налогообложения имущества для реализации принципа справедливости налогообложения и решения проблемы двойного налогообложения граждан полезно использовать опыт таких стран, как Дания, Голландия, предусматривающих вычеты при обложении подоходным налогом, если собственность используется в коммерческих целях.

Также можно частично поддержать подход дифференциации плательщиков, имеющих в собственности один объект обложения, который является единственным жильем, и тех, кто имеет более одного объекта обложения. В этом случае необходимо применять более высокие ставки обложения имущественными налогами. Недопустимо применять повышенные ставки налога на находящееся в собственности имущество только потому, что оно не единственное.

В целях сокращения налоговых платежей за счет их унификации, улучшения налогового администрирования поддерживаем переход к налогооб-

ложению имущества физических лиц в виде единого налога на недвижимость. Для реализации принципа экономичности и снижения недоимок по имущественным налогам предлагаем изменить срок их уплаты и РФ и в РК с одного раза в год на дважды в год.

Учитывая положительный опыт Китая, считаем вполне реалистичным и правильным замену транспортного налога акцизом на бензин, что позволит справедливо разделить обязанности по уплате налога на население. Принятие решения по замещению транспортного налога повышением акцизов с наименьшими потерями потребует оптимизации администрирования и разработки четкого плана действий.

Наряду с имущественными налогами физические лица России и Казахстана уплачивают налоги с доходов, а также ряд неналоговых обязательных платежей и сборов. Кроме того, что через механизм цен физические лица уплачивают практически все косвенные и прямые налоги, предусмотренные налоговым законодательством для юридических лиц. В этой связи очевидна настоятельная необходимость в научных исследованиях и оценках специалистов налоговых органов в разработке мер по снижению налоговой нагрузки физических лиц в этих странах.

Литература

1. Сотникова Л. Имущественные налоги. М. : Налоговый вестник, 2008. 230 с.
2. Федеральная налоговая служба. Аналитические справки. URL: https://analytic.nalog.ru/portal/analytical_information.ru-RU.htm
3. Комитет государственных доходов Министерства финансов РК. Данные о поступлении налогов в доход республиканского бюджета за период 2014–2016 гг. URL: <http://kgd.gov.kz/ru/section/statistika>
4. Бондарюк Т.В., Петечел Т.А. Реформирование имущественного налогообложения в РФ: актуальные проблемы // Международный научно-исследовательский журнал. 2016. № 1 (43), ч. 1. С. 18–20. URL: <https://research-journal.org/economical/reformirovanie-imushhestvennogo-nalogooblozheniya-v-rf-aktualnye-problemy/> (дата обращения: 04.04.2018).
5. Шобей Л.Г., Никифорова Д.С. Имущественные налоги как фактор формирования доходов местных бюджетов. URL: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/10/taxes/Shobey_Nikiforova.pdf (дата обращения: 06.02.2018).
6. О некоторых вопросах налогообложения в государствах региона. С. 15–19. URL: www.vkr.ru/upload/global/131115_nalogy.doc (дата обращения: 03.04.2018).
7. Ник Джамбруно. Налоги на недвижимость и страны, где их нет. URL: <http://goldenfront.ru/articles/view/nalogi-na-nedvizhimost-i-strany-gde-ih-net/> (дата обращения: 06.02.2018).
8. Налоговый кодекс РФ. Глава 28. Транспортный налог. URL: <http://nalogovy-ukodeks.ru/glava-28.html> (дата обращения: 06.02.2018).
9. Налоговый кодекс РК, статья 490. URL: <https://online.zakon.kz/Document> (дата обращения: 19.03.2018).
10. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному собранию. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957> (дата обращения: 06.03.2018).
11. Григорьева В., Хомуцецкая М. Зарубежная практика налогообложения недвижимости. URL: <http://mirznanii.com/a/234738-6/zarubezhnaya-praktika-nalogooblozheniya-nedvizhimosti-6> (дата обращения: 03.04.2018).

12. *Маргулис Р.Л.* Совершенствование налогообложения недвижимого имущества физических лиц : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2010. URL: <https://guu.ru/files/referate/margulis.pdf>. (дата обращения: 06.02.2018).

13. *Михина Е.В.* Налог на недвижимость и перспективы его развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. URL: <http://www.dissercat.com/content/nalog-na-nedvizhimost-i-perspektivy-ego-razvitiya-v-regione>. (дата обращения: 06.02.2018).

14. *Налоги на недвижимость в США.* URL: http://bakler.net/realty_tax.html (дата обращения: 04.04.2018).

15. *Косенкова Ю.Ю.* Зарубежный опыт налогообложения недвижимости. URL: <https://cyberleninka.ru/.../zarubezhnyy-opyt-nalogooblozheniya-nedvizhimosti-1.pdf> (дата обращения: 03.04.2018).

16. *Баскакова Е.Е., Рогова К.В.* Транспортный налог: проблемы и перспективы развития в РФ // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования : сб. ст. по материалам XXXV междунар. студ. науч.-практ. конф. 2017. № 24 (35). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/24\(35\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/24(35).pdf) (дата обращения: 04.04.2018).

17. СП нашла среди льготников по транспортному налогу владельцев дорогих машин // РИА Новости. URL: https://ria.ru/invest_forum_Sochi/20180215/1514721037.html (дата обращения: 19.02.2018).

18. *Транспортный налог: изменения 2017–2018.* URL: http://nalog-nalog.ru/nalogueue_izmeneniya_2017/transportnyj_nalog_izmeneniya/ (дата обращения: 19.03.2018).

19. *Госдума утвердила повышение акцизов на бензин и автомобили мощнее 200 л. с.* URL: <https://news.drom.ru/56840.html> (дата обращения: 06.02.2018).

20. *Кудреватых Н.С., Касьянова Е.В.* Участие таможенных платежей в формировании доходной части Федерального бюджета РФ // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки : сб. ст. по материалам XLVIII междунар. студ. науч.-практ. конф. № 11 (48). URL: [https://sibac.info/archive/economy/11\(48\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/11(48).pdf) (дата обращения: 25.02.2018).

21. *Федеральная таможенная служба РФ.* URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26021:2017-12-04-09-46-04&catid=185:2011-05-15-14-11-59&Itemid=1830&Itemid=2099 (дата обращения: 19.03.2018).

22. *Официальный интернет-ресурс МФ РК.* URL: http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous?NavigationTarget=ROLES://portal_content/mf/kz.ecc.roles/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonymous/kz.ecc.anonym_budgeting/budgeting/process_fldr (дата обращения: 06.02.2018).

23. *Новые правила выплаты пенсий введут в Казахстане.* URL: <https://www.zakon.kz/4880815-novye-pravila-vyplaty-pensiy-vvedut-v.html> (дата обращения: 19.03.2018).

24. С 1 января 2018 года вступят в силу изменения в порядок пенсионных выплат из ЕНПФ. URL: <https://www.zakon.kz/4892365-s-1-yanvarya-2018-goda-vstupayut-v-silu.html> (дата обращения: 19.03.2018).

25. *Что изменилось по ОСМС, СО, ОПВ и ОППВ с 2018 года?* 14.12.2017. URL: https://pro1c.kz/articles/trud-zarplata-kadry/chto-izmenitsya-po-pensionnym-vznosam-professionalnym-pensionnym-vznosam-vznosam-na-obyazatelnoe-sots/#header_80 (дата обращения: 19.03.2018).

26. *Ставки отчислений и взносов на ОСМС в РК с 1 июля 2017 года.* URL: <https://uchet.kz/week/stavka-otchisleniy-i-vznosov-na-osms-izmenilis/> (дата обращения: 06.02.2018).

27. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики. М., 2000. URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/75141721> (дата обращения: 06.02.2018).

Ischuk T.L., Doctor of Economics, Associate Professor, National Research Tomsk State University (NI TSU), Institute of Economics and Management (IEM), Department of Finance and Accounting (Tomsk, Russian Federation). E-mail: tana.itl@mail.ru

Baymukhametova A.S., Postgraduate student of National Research Tomsk State University (NI TSU), Institute of Economics and Management (IEM), Department of Finance and Accounting (Tomsk, Russian Federation). E-mail: ayagyl@bk.ru

FEATURES OF TAXATION OF INDIVIDUALS FROM PROPERTY AND OTHER INCOME IN RUSSIA AND KAZAKHSTAN

Keywords: personal property tax, land tax, vehicle tax, fees, customs duties, state duty, mandatory and voluntary pension contributions, health insurance contributions.

The article deals with the tax on property of individuals, land tax, vehicle tax, as well as other mandatory payments and payments to various social funds paid by individuals in Russia and Kazakhstan, and comparative characteristics are also carried out. So, for the tax on the property of individuals, subjects, taxation objects, tax period, the procedure for calculating the tax on the property of individuals, levied in Russia and Kazakhstan by the tax authorities, and payment on the basis of a tax notice are similar. Also, the main similarity is the existence of a separate tax on the property of individuals and land tax, although in Russia at the present time the property tax of individuals and land tax are combined, and are gradually introduced in the constituent entities of the Russian Federation in the form of property tax. However, the tax base has differences, in Russia it represents cadastral or inventory value, in Kazakhstan it is calculated on the basis of the formula defined by the Tax Code of the RK. The transition to the cadastral valuation of real estate in the Russian Federation, carried out from January 1, 2015 and until 2020, did not become the right definition of the value of taxable property. It is also possible to note the similarity in almost all elements of land tax levied in Russia and in Kazakhstan. However, a significant difference is the tax base for land tax. In Russia, the tax base is the cadastral value of a land plot, in Kazakhstan the same is the area of a land plot or a land share with common shared ownership. However, the total exclusion of the value of the land plot did not occur, it affects through the tax rate. It is believed that the transition to taxation of property and land in the form of a single real estate tax will have a positive impact on tax administration. Having considered the comparative characteristics of the transport tax in the Russian Federation and the Republic of Kazakhstan, one can note their differences. Thus, in Russia tax rates for transport tax are established by the laws of the subjects of the Russian Federation depending on the service life, engine power and year of production of the vehicle, thrust of the jet engine; place of registration of the vehicle; category of vehicle (cargo, passenger, self-propelled). And the laws of the subjects of the Russian Federation, tax rates may be increased (reduced), but not more than tenfold. In Kazakhstan, the tax rates are established by the Tax Code of the Republic of Kazakhstan, and can not be increased or reduced, and also do not depend on the conditions envisaged in Russia. The authors consider it quite realistic and fair to replace the transport tax with excise tax on gasoline. In China, such a system has been working since 2007, and it allows us to fairly share the duties of paying taxes on the population. Making a decision to replace the transport tax by raising excises with the least losses will require the optimization of administration and the development of a clear action plan. Thus, in Russia and in Kazakhstan, individuals pay taxes on personal income, property tax on individuals, tax on vehicles, land tax, fees, fees, state duty, mandatory and voluntary pension contributions, health insurance contributions, indirectly contributions to social insurance. All these taxes and payments are paid from the income of an individual, often his wages, which is an indicator of a sufficiently high level of withdrawals from the income of an individual.

References

1. Sotnikova L. Property taxes. Moscow: The Tax Bulletin, 2008. 230 pp.
2. The Federal Tax Service. Analytical references. https://analytic.nalog.ru/portal/analytical_information.ru-RU.htm

3. State Revenue Committee of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan. Data on the receipt of taxes in the income of the republican budget for the period 2014-2016 / <http://kgd.gov.kz/ru/section/statistika>

4. Bondaryuk TV, Pethechel TA Reforming of property taxation in the Russian Federation: actual problems // International scientific-research journal, 2016.- P. 18- 20. Issue: No. 1 (43) Part 1. [Electronic resource] URL: <https://research-journal.org/economical/reformirovanie-imushhestvennogo-nalogooblozheniya-v-rf-aktualnye-problemy/> (date of circulation 04/04/2018).

5. Shobei LG, Nikiforova DS Property taxes as a factor in the formation of local budget revenues. [Electronic resource] URL: http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/10/taxes/Shobei_Nikiforova.pdf (circulation date 06.02.2018).

6. Some tax issues in the countries of the region www.vkp.ru/upload/global/131115_nalogy.doc (circulation date 03/04/2018) C. 15-19.

7. Nick Giaambrouno. Taxes on real estate and countries where they do not. [Electronic resource] URL: <http://goldenfront.ru/articles/view/nalogi-na-nedvizhimost-i-strany-gde-ih-net/> (circulation date 06.02.2018).

8. Tax Code of the Russian Federation. Chapter 28. Transport tax. [Electronic resource] URL: <http://nalogovykodeks.ru/glava-28.html> (date address 06.02.2018).

9. The Tax Code of the Republic of Kazakhstan, Article 490. [Electronic resource] URL: <https://online.zakon.kz/Document> (circulation date is March 19, 2013).

10. Message from the President of the Russian Federation V.V. Putin to the Federal Assembly. [Electronic resource] – URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/56957> (date address on 06/03/2018).

11. Grigoreva V., Homutetskaya M. Foreign practice of real estate taxation. [Electronic resource] URL: <http://mirznanii.com/a/234738-6/zarubezhnaya-praktika-nalogooblozheniya-nedvizhimosti-6> (reference date is 03/04/2018).

12. Margulis Roman Lvovich. Perfection of the taxation of real estate of physical persons Specialty 08.00.10 – "Finances, monetary circulation and credit" The dissertation author's abstract on competition of a scientific degree of the candidate of economic sciences. Moscow, 2010. [Electronic resource] URL: <https://guu.ru/files/referate/margulis.pdf> (date of circulation 06.02.2018).

13. Mikhina E.V. Tax on real estate and prospects for its development. Specialty 08.00.10 "Finances, money circulation and credit" The thesis abstract for the degree of candidate of economic sciences. Moscow, 2005. [Electronic resource] URL: <http://www.dissercat.com/content/nalog-na-nedvizhimost-i-perspektivy-ego-razvitiya-v-regione> (date of circulation 06.02.2018).

14. Real estate taxes in the US. [Electronic resource] URL: http://bakler.net/realty_tax.html (circulation date 04/04/2018).

15. Yu. Yu. Kosenkova. Foreign experience of real estate taxation. [Electronic resource] URL: <https://cyberleninka.ru/.../zarubezhnyy-opyt-nalogooblozheniya-nedvizhimosti-1.pdf> (circulation date 04/03/2018).

16. EE Baskakova, K.V. Rogova. TRANSPORT TAX: PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION // Scientific community of students: INTERDISCIPLINARY RESEARCH: Sat. Art. by mat. XXXV Intern. stud. scientific-practical. Conf. 2017. No. 24 (35). [Electronic resource] URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/24\(35\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/24(35).pdf) (reference date: 04/04/2018)

17. The joint venture found owners of expensive cars among the beneficiaries of transport tax. RIA News. [Electronic resource] URL: https://ria.ru/invest_forum_Sochi/20180215/1514721037.html (circulation date is February 19, 2013).

18. Transport tax: changes in 2017-2018. [Electronic resource] URL: http://nalog-nalog.ru/nalogovye_izmeneniya_2017/transportnyj_nalog_izmeneniya/ (circulation date is March 19, 2013).

19. The State Duma approved an increase in excise taxes on gasoline and cars more powerful than 200 liters. from. [Electronic resource] URL: <https://news.drom.ru/56840.html> (date address 06.02.2018).

20. Kudrevatykh NS, Kasyanova EV Participation of customs payments in the formation of the revenue side of the Federal Budget of the Russian Federation // Scientific community of students of the XXI century. Economics: collection of articles. Art. by mat. XLVIII Intern. stud. scientific-practical. Conf. № 11 (48) [Electronic resource] URL: [https://sibac.info/archive/economy/11\(48\).pdf](https://sibac.info/archive/economy/11(48).pdf) (reference date: February 25, 2013)

21. Federal Customs Service of the Russian Federation [Electronic resource] URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=26021:2017-12-04-09-46-04&catid=185:2011-05-15-14-11-59 & Itemid = 1830 & Itemid = 2099 (circulation date on March 19, 2013)

22. Official Internet resource of the MF RK [Electronic resource] URL: http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymouse?NavigationTarget=ROLES://portal_content/mf/kz.ecc.roles/kz .ecc.anonymouse / kz.ecc.anonymouse / kz.ecc.anonymouse _budgeting / budgeting / process_fldr (circulation date 06.02.2018).

23. New rules for the payment of pensions will be introduced in Kazakhstan. [Electronic resource] URL: <https://www.zakon.kz/4880815-novye-pravila-vyplaty-pensiy-vvedut-v.html> (circulation date is March 19, 2013).

24. Changes in the procedure for pension payments from the EPPF will come into effect on January 1, 2018 [Electronic resource] URL: <https://www.zakon.kz/4892365-s-1-yanvary-2018-goda-vstupayut-v-silu.html> (date of circulation on March 19, 2013).

25. What has changed since the year 2018 for OSMC, CO, OPV and OPW? 12/14/2017. [Electronic resource] URL: https://pro1c.kz/articles/trud-zarplata-kadry/chto-izmenitsya-pensionnym-vznosam-professionalnym-pensionnym-vznosam-vznosam-na-obyazatelnoe-sots/#header_80 (date of circulation on March 19, 2013).

26. Rates of deductions and contributions to the OSMS in the Republic of Kazakhstan from July 1, 2017. [Electronic resource] URL: <https://uchet.kz/week/stavka-otchisleniy-i-vznosov-na-osms-izmenilis/> (date address 06.02.2018).

27. Yakobson LI Public sector of the economy. Moscow. 2000. P. 144. [Electronic resource] URL: <https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/75141721> (circulation date 06.02.2018).

For referencing:

Ischuk T.L., Baymukhmetova A.S. Osobennosti nalogooblozheniya fizicheskikh lic s imushchestva i prochih dohodov v Rossii i Kazahstane [Features of taxation of individuals from property and other income in Russia and Kazakhstan]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 139–160.

УДК 331
DOI: 10.17223/19988648/42/11

Р.А. Долженко

ОПЫТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОБУЧЕНИЯ В КОРПОРАТИВНОМ УНИВЕРСИТЕТЕ СБЕРБАНКА

В статье проанализированы основные подходы к оценке эффективности обучения, используемые корпоративными университетами. Акцент сделан на корпоративном обучении, которое в силу значительной привязки к бизнесу, большей гибкости, коротких образовательных циклов, практикоориентированности может, в отличие от государственной системы образования, быстро внедрять и использовать инновации, т.е. выступать их акселератором в области обучения. Данное направление крайне актуально для любых образовательных учреждений, но именно к корпоративным университетам выдвигаются жесткие требования по оценке эффективности со стороны контролирующего бизнеса. В статье описано содержание модели Киркпатрика, которая чаще всего используется в корпоративных университетах для оценки эффективности обучения, приведены показатели и инструменты их оценки. Проанализирован опыт корпоративного университета Сбербанка в оценке эффективности обучения на 1–3-м уровнях модели Киркпатрика, приведены иллюстрирующие примеры. Также предложены рекомендации по совершенствованию системы оценки эффективности обучения в корпоративном университете с помощью ряда образовательных инструментов, которые могут быть использованы для повышения эффективности обучения.

Ключевые слова: корпоративное обучение, корпоративный университет, оценка эффективности обучения.

Введение

Текущая скорость изменений требует от людей действовать максимально быстро и реагировать на любые общественные трансформации. Обычный человек уже не может позволить себе быть неизменным, для этого он должен быть открыт новым веяниям, использовать актуальные технологии, развивать свои профессиональные знания. На первой линии общественного прогресса всегда будут находиться страны, компании и люди, умеющие быстро меняться и адаптироваться. Изменения требуют развития – оно достигается в обучении. Однако проблема заключается в том, что подходы к обучению также меняются: развиваются онлайн-курсы, образовательные программы все больше опираются на компетенции, меняется соотношение теоретического и прикладного компонентов в обучении, получает распространение концепция LLL (long life learning – обучение на протяжении всей жизни) и др. В этих условиях значение оперативной оценки эффективности проведенного обучения существенно увеличивается.

Экономическая наука со второй половины XX в. создала множество форм и методов оценки эффективности обучения, применение которых на

практике позволяет управлять системой обучения, начиная на всех этапах. Ряд методов используется в исходном «авторском» виде, другие получают адаптацию и комбинирование, создавая фактически уникальные методики, соответствующие специфике и потребностям обучающего и обучаемого. За последние десятилетия образовательный мир изменился радикально, но подходы к оценке эффективности обучения остались прежними. Хотя образовательные организации являются местом сбора огромного количества персональной информации об обучающихся. Если правильно ее собирать, анализировать и использовать, можно добиться значительного улучшения образовательного процесса. Современные технологии позволяют учитывать не только информацию о результатах обучения, но и изменения в поведении, результативности обученного. Через сопоставления детальной информации о затратах ресурсов с полученными на выходе результатами в ходе обучения можно создать систему оценки его эффективности. Некоторые образовательные организации ведут активную работу в этом направлении; изучив их опыт, можно выделить наиболее перспективные подходы к оценке эффективности обучения.

В данном исследовании акцент сделан на корпоративном обучении, которое в силу значительной привязки к бизнесу, большей гибкости, коротких образовательных циклов, практико-ориентированности, может, в отличие от государственной системы образования, быстро внедрять и использовать инновации, т.е. выступать их акселератором в области обучения. Объектом исследования выбраны корпоративные университеты, в частности КУ Сбербанка. Цель данной работы – проанализировать возможности и опыт оценки эффективности обучения в корпоративном университете, выделить инструменты, которые можно использовать для оценки различных показателей эффективности, определить, какие из них могут быть транслированы в другие образовательные организации.

Для реализации данной цели мы рассмотрим общую характеристику системы корпоративных университетов в нашей стране, определим оптимальный инструментарий оценки эффективности корпоративного обучения, оценим его применимость на практике на примере Корпоративного университета Сбербанка (далее – КУ Сбербанка).

Общая характеристика системы корпоративных университетов в РФ, место КУ Сбербанка в ней

По самым общим оценкам, в мире насчитывается более 4 тыс. корпоративных университетов [6]. Согласно данным CUX, только в США к 2010 г. было зарегистрировано более 3 700 подобных учебных организаций, в настоящее время они активно создаются в Европе, Азии и России. Отметим, что в мировой науке по менеджменту и образованию до сих пор нет однозначной трактовки понятия «корпоративный университет», часто под ним объединяют различные формы корпоративных образовательных структур (от отделов, центров обучения до сторонних образовательных

организаций). Дж.К. Мейстер [7] под корпоративным университетом понимает «стратегический инструмент для обеспечения подготовки и обучения персонала, клиентов и поставщиков в целях удовлетворения требований деловой стратегии организации», данная трактовка несколько размыто определяет рассматриваемую нами образовательную организацию. Дуг Гатри дает более развернутое определение, с его точки зрения, корпоративный университет – это «стратегический разработчик человеческого капитала в компании, который соответствует ее бизнес-целям, инструмент для трансляции корпоративной культуры и катализатор создания и передачи знания» [5]. Именно эту трактовку мы и предлагаем использовать в качестве базовой. Отметим, что теоретический обзор литературы, посвященной корпоративным университетам в мире, достаточно подробно осуществлен в работе А.Д. Чанько, А.А. В. Баснер [3], поэтому мы не будем уделять этому вопросу много внимания.

В нашей стране их около 40, самый старший из них существует менее 20 лет, речь идет о «Билайн Университете», созданном компанией «ВымпелКом» [2]. Сейчас собственные корпоративные университеты есть у многих компаний, среди них ООО «УГМК-Холдинг», ПАО «ОКБ “Сухой”», ПАО «Ростелеком», ОАО «РЖД», ПАО «ВымпелКом», ПАО «Сбербанк России», ПАО «Газпром», группы компаний «Волга–Днепр» и др. [1].

Сравнительный анализ крупнейших корпоративных университетов российских компаний (таблица) свидетельствует, что рассмотренные университеты преимущественно – самостоятельные юридические лица в форме некоммерческих образовательных учреждений.

**Краткая характеристика ряда корпоративных университетов
в крупнейших российских компаниях**

Компания	Основной ориентир в работе	Предоставление услуг сторонним организациям	Основные направления деятельности
УГМК	Разработано более 1000 профессиональных стандартов, на основе которых создаются корпоративные образовательные программы	В основном корпоративные цели, продажа услуг на сторону: аренда учебных площадей; дистанционное обучение слушателей; оценка персонала	Программы профессиональной подготовки рабочих, переподготовки и повышения квалификации руководителей и специалистов; разработка профессиональных стандартов; оценка персонала
Сбербанк	Система развития управленческих компетенций руководителей и ключевых специалистов. Для каждого сотрудника прописан профиль деятельности, набор знаний и навыков, которые	В основном корпоративные цели, развиваются продажи услуг на сторону	Образовательная деятельность в сфере дополнительного профессионального образования. Взяв на аутсорсинг часть HR-функционала банка, университет реализует его корпоративную программу карьерного роста и развития для менеджеров

Окончание таблицы

Компания	Основной ориентир в работе	Предоставление услуг сторонним организациям	Основные направления деятельности
	он должен иметь, занимая ту или иную позицию		
Северсталь	Создан Центр компетенций для разработки корпоративных стандартов	Только корпоративные цели	Управление знаниями; система обучения «e-Learning»; «Пул талантов»; корпоративные стандарты; консалтинг; социологические исследования
Газпром	В основе деятельности профили компетенций сотрудников компании	Только корпоративные цели	Образовательная деятельность в сфере дополнительного профессионального образования
Норильский никель	Разработанные корпоративные профессиональные стандарты	В основном корпоративные цели, обучение работников, руководителей и служащих	Обучение рабочих кадров и переподготовка рабочих специальностей; повышение квалификации управленческих кадров; подготовка резерва всех уровней управления; адаптационные программы для вновь поступивших сотрудников; организация программ обучения с целью профориентации молодежи
РЖД	Модели корпоративных компетенций	Только корпоративные цели	Обучение руководителей по целевым программам «Корпоративный лидер»; оценка целевых категорий руководителей по модели корпоративных компетенций ОАО «РЖД»; методическая координация деятельности дорожных центров оценки, мониторинга персонала и молодежной политики в регионах железных дорог в части оценки по модели корпоративных компетенций; создание методических рекомендаций по оценке, обучению и развитию персонала; методическое сопровождение формирования и реализации индивидуальных планов развития

Исключением является ПАО «Северсталь», где корпоративный университет просуществовал 8 лет, а в 2010 г. было принято решение перевести его деятельность в структуру базовой организации.

Наш обзор не будет полным, если мы не отразим возможные недостатки от осуществления корпоративного обучения в формате корпоративного университета как отдельного юридического лица:

– оторванность обучения от бизнеса – структура всегда делается под бизнес-задачу и ее необходимо постоянно обновлять при изменении задачи. Корпоративный университет, занятый преимущественно поиском новых клиентов, удовлетворением запросов «со стороны», зачастую не успевает соответствовать новым реалиям, потребностям базового предприятия;

– наличие обслуживающего сервиса – для исследуемых организаций характерно большое количество обслуживающего персонала (юридический отдел, охрана, бухгалтерия) по сравнению с учебными центрами, находящимися в структуре организации;

– отсутствие единого заказчика – часто происходит дублирование функций корпоративного университета и HR-подразделения на предприятиях. Возможна ситуация, когда региональные подразделения обращаются в корпоративный университет по своему усмотрению, в результате одни регионы будут развиваться лучше других, может возникнуть внутренняя конкуренция между дивизионами и самим университетом, конкуренция за ресурсы университета между регионами;

– необходимость зарабатывать деньги – наличие подобной цели может привести к тому, что корпоративный университет будет пытаться обучить больше сотрудников, чем это необходимо организации. По мнению ряда экспертов, в ближайшие 3–4 года в России количество «зарабатывающих» корпоративных университетов только увеличится.

Корпоративные университеты являются тем типом образовательных организаций, которые имеют возможность реализовывать прорывные инновации в сфере образования. Их ключевое преимущество – это актуальность и релевантность формируемых ими знаний и навыков, тесная связь с бизнес-практикой [8]. Обычным вузам, как правило, присуща консервативность, медлительность в перестройке учебных планов, формализованность организационных структур, инертность преподавательских ресурсов, оторванность от запросов практики, в то время как корпоративные университеты лишены этих недостатков. Кроме того, к корпоративным университетам выдвигаются жесткие требования по оценке эффективности со стороны контролирующего бизнеса. Таким образом, в практике успешных корпоративных университетов накоплен огромный релевантный опыт в использовании различных инструментов оценки эффективности обучения. И ничто не мешает применять наработки, реализованные в системе корпоративного обучения в других образовательных организациях.

Методологическая основа оценки эффективности программ корпоративного обучения (модель Киркпатрика)

Для описания возможностей оценки эффективности корпоративного обучения нами была определена методологическая основа, в роли которой выступила модель Киркпатрика. Как известно, она была сформулирована в конце 50-х гг. Дональдом Киркпатриком. За это время данная модель доказала свою практичность, удобство в использовании и главное – для

нее характерно наличие внутренней логики, позволяющей заказчикам и исполнителям обучения оценивать различные стороны проделанной работы не с точки зрения входных результатов (сколько было затрачено средств на образование, какие преподаватели привлекались), а с позиции результатов (насколько удовлетворены обучающиеся, как изменилось их поведение после, какой эффект получила организация). Модель Киркпатрика активно используется в практике корпоративных университетов, в частности, она внедрена в образовательный процесс в КУ Citibank, КУ Deloitte, КУ American Exspress, КУ Wells Fargo и др.

Отметим, что согласно результатам исследования СЕВ «Learning Analytics: Measurement Innovations to Support Employee Development» (2016 г.), по итогам опроса 111 компаний 73,7% из опрошенных используют в своей практике модель Киркпатрика [4], это самый распространенный инструмент оценки эффективности корпоративного обучения в мире.

Выбранная модель оценки эффективности корпоративного обучения включает в себя четыре уровня измерений:

1-й уровень: реакция. На нем можно узнать, в какой степени участники обучения после его проведения реагируют на обучающие события.

2-й уровень: научение. На данном уровне оценивается, насколько участники обучения смогли приобрести ожидаемые знания, представления, установки после участия в обучающем событии.

3-й уровень: поведение. Предполагается, что на данном уровне должно оцениваться, каким образом участники применяют на своих рабочих местах то, что они изучили во время обучения.

4-й уровень: результаты. Самый сложный уровень оценки, на котором изучается, в какой степени изменения в результатах деятельности компании стали следствиями обучающих мероприятий и последующих постобучающих событий.

Отметим, что данная модель не стоит на месте и не так давно ее автором была представлена новая модель Киркпатрика [9].

Какие инструменты можно использовать для оценки эффективности обучения на каждом из уровней? С нашей точки зрения, можно предложить следующие наборы инструментов:

1-й уровень: реакция. Самый простой вариант – это непосредственное наблюдение, а также предпрограммный опрос и анкетирование в ходе образовательной программы.

2-й уровень: научение. Для оценки уровня научения можно использовать тесты, викторину, оценку решений индивидуальных заданий, задачу разработки плана развития/изменений.

3-й уровень: поведение. Этот уровень предполагает более сложную оценку, которую можно осуществить с помощью постпрограммного опроса участников, а также сотрудников, которые с ними взаимодействуют, наблюдения на рабочем месте, постпрограммного опроса руководителей обучаемых, мониторинга плана действий, плана выполнения КПЭ, интер-

вью с участником обучения, Follow-up сессии (встречи, обсуждения, закрепления полученных навыков через несколько недель после обучения), отчеты/эссе участника, постпрограммные фокус-группы, оценки рабочего поведения.

4-й уровень: результаты. Этот уровень считается одним из самых трудных для оценки, так как нужно оценить непосредственные результаты обучения, для этого можно использовать такие инструменты, как восприятие эффекта от обучения участником его руководителем, оценка удовлетворенности клиентов, партнеров, бизнес-результаты (рост прибыли, объема продаж, производительности труда, снижение себестоимости), восприятие эффекта для бизнеса участником, замер показателей эффективности участника, показатели текучести и продвижений, ROI.

Отметим, что эксперты в области корпоративного обучения выделяют некоторые недостатки рассматриваемой модели, среди них такие: ступенчатость оценки ничем не обоснована, можно измерить конечный результат обучения, не оценивая всех промежуточных показателей на разных уровнях; отсутствие фактической корреляции между трудоемкостью оценки и ее пользой. Несмотря на эти недостатки, модель Киркпатрика является одной из самых используемых в практике отечественных и зарубежных корпоративных университетов.

Далее рассмотрим результаты промежуточного анализа оценки эффективности обучения по модели Киркпатрика в КУ Сбербанка, который, как было отмечено ранее, по праву можно назвать одной из лучших образовательных организаций данного типа.

Анализ использования инструментов оценки эффективности обучения в КУ Сбербанка

Главная задача оценки эффективности обучения – выбрать количественные и качественные показатели, которые помогут понять, с пользой ли были потрачены ресурсы. Но основными индикаторами успешности программ являются результаты, которые получает организация от обучения, в первую очередь экономический эффект, карьерные перемещения обучившихся сотрудников, уровень лояльности слушателей по отношению к корпоративному университету, который определяет их желание рекомендовать вуз своим знакомым, коллегам. Таким образом, хорошая система оценки эффективности должна учитывать эффекты для всех участников процесса обучения в корпоративном университете.

Сейчас модель оценки эффективности обучения сотрудников Сбербанка состоит из ряда элементов:

А) Оценка эффективности программ обучения автоматизирована и проводится по трем уровням модели Киркпатрика. В КУ Сбербанка измеряются уровень удовлетворенности участников и заказчиков обучения, прогресс в знаниях и навыках, а также их применение на рабочем месте. Сотрудники заполняют анкеты, проходят тестирование по итогам обуче-

ния и заполняют чек-листы бизнеса и руководителя через 3–6 месяцев после окончания программы. Обязательно проводит сравнение показателей до и после обучения.

Б) Оценка эффективности процесса обучения осуществляется через контроль достижения целевых значений ключевых показателей эффективности системы обучения. Для этого измеряется несколько показателей, в первую очередь – качество знаний и навыков. Например, в настоящее время в КУ Сбербанка развитие навыков по результатам обучения в среднем оценивается участниками на 8 из 10 баллов. В Сбербанке 90% сотрудников успешно прошли оценку знаний. 90% персонала прошли обязательное обучение.

Следующим элементом оценки эффективности процесса обучения является качество программ – 100% из них разработано по утвержденному процессу в соответствии с требованиями заказчиков обучения.

Качество процесса обучения во многом определяется профессионализмом тренеров и организаторов. В Сбербанке на настоящий момент согласно специализированному опросу (оценке голоса внутреннего клиента), который проводится сторонним провайдером, удовлетворенность сервисом обучения составляет более 70%. «Голос внутреннего клиента» – это система регулярных общебанковских исследований, направленных на изучение уровня удовлетворенности внутренних клиентов (сотрудников банка) качеством внутрибанковских сервисов. Также в КУ проводится оценка удовлетворенности процессом обучения по каждой образовательной программе, по итогам обучения слушателям раздается анкета, которую они должны заполнить. В настоящее время этот показатель стабильно составляет не менее 9,3 из 10 баллов по 90% оцениваемых мероприятий.

Значительное внимание в КУ уделяется показателям затрат на обучение, в первую очередь оценивается отношение затрат на обучение внешними провайдерами к фонду оплаты труда персонала. Также важны затраты на инфраструктуру, которые в настоящее время могут быть снижены за счет перевода части обучения в дистанционные формы. В КУ Сбербанка рост затрат на обучение внешними провайдерами не превышает рост операционных затрат в год, 60% обучения проводится дистанционно, при этом загрузка учебных помещений составляет 73%.

Один из показателей этой категории учитывается в HR-стратегии Сбербанка – это удельные образовательные расходы на одного человека в год. Согласно HR-стратегии Сбербанка к 2018 г. расходы на оплату труда и обучение должны вырасти почти в полтора раза в расчете на одного сотрудника, с 14 до 20 тыс. руб. (+49%).

В) Оценка профессионализма менеджеров по обучению для выявления уровня развития ключевых компетенций в КУ Сбербанка проводится 1 раз в 2 года. В организации существует программа «Мастерская тренерства», все внутренние тренеры проходят сертификацию, также они составляют индивидуальные планы развития, выполнение которых отслеживает подразделение в КУ. Все 100% учебных мероприятий в КУ Сбербанка проводятся сертифицированными тренерами.

Далее рассмотрим, какие именно методики оценки эффективности обучения на различных образовательных программах используются в КУ Сбербанка и каковы полученные результаты.

Инструменты оценки эффективности обучения по показателям модели Киркпатрика для 1-го и 2-го уровней внедрены в большинстве образовательных программ КУ Сбербанка. Анкетирование в ходе программы реализуется на всех 100% образовательных курсов, оно необходимо для оценки 1-го уровня – реакции на обучение, выраженной в степени удовлетворенности участников. Для изучения ожиданий и опыта участников, а также формирования установки на эффективную работу во время обучения почти по всем программам (кроме тренинга для тренеров) осуществляется предпрограммный опрос. Чуть менее распространены тестирование и формирование индивидуального задания, которые отражают эффективность обучения на 2-м уровне модели Киркпатрика.

В качестве примера приведем перечень вопросов, который используется для оценки 1-го уровня с помощью предпрограммного опроса для изучения ожиданий/опыта участников по программе «Корпоративная культура и эмоциональный интеллект-I»:

1. Что Вам нравится в корпоративной культуре Банка?
2. Что Вам НЕ нравится в корпоративной культуре Банка?
3. Оцените по 10-балльной шкале, насколько Ваше поведение соответствует корпоративной культуре Банка.
4. Оцените по 10-балльной шкале, насколько существующая корпоративная культура соответствует заявленной.
5. Верите ли Вы, что ежедневно своим поведением можете влиять на изменение корпоративной культуры Банка?
6. Что для Вас лично будет хорошим результатом программы?

Аналогичным образом с учетом специфики обучения составлены вопросы анкет по всем остальным программам. Результаты оценки удовлетворенности участников обобщены на рис. 1. Как видно из рисунка, удовлетворенность оценивается по нескольким направлениям, причем в сопоставлении с предыдущим годом. Отметим, что данные на рисунке отражают результаты опросов у 40 групп, 1 130 слушателей.

Как было отмечено ранее, инструменты оценки показателей 2-го уровня менее распространены, однако они используются в практике КУ Сбербанка по многим программам. Например, в программе «Команда лидеров» участники должны разработать план развития командного взаимодействия, а в программе «Наставничество-II» – составить индивидуальный план развития подопечного.

Оценка показателей 3-го уровня уже вызывает затруднения и используется в КУ Сбербанка на отдельных программах. Самый распространенный инструмент на этом уровне – опрос участников до и после обучения. На втором месте по используемости находится отчет/эссе участников обучения, данный инструмент активно встраивается в большинство образовательных программ КУ Сбербанка.



Рис. 1. Степень удовлетворенности участников на примере программы «Команда лидеров» за 2015–2016 гг. (уровень 1)

Но на данном уровне уже особенности самой программы определяют применимость тех или иных инструментов оценки эффективности обучения. Самая «обкатанная» с точки зрения оценки эффективности – это программа «Команда лидеров» (для команд руководителей территориальных банков и функциональных блоков), в ней используются такие инструменты, как опросы участников, постпрограммный опрос руководителя, интервью с участником, follow-up сессии, эссе участников.

В качестве примера использования инструмента для оценки эффективности с помощью опроса участников до и после обучения (3-й уровень) опишем особенности опросника для программы «Команда лидеров». Он включает открытые вопросы и оценку по 33 индикаторам. Каждый индикатор оценивается по 10-балльной шкале дважды: ретроспективно и на текущий момент. Вопросы объединены в блоки:

1. Формулирование и трансляция видения командного результата.
2. Согласованность действий команды.
3. Формирование приверженности общему результату.
4. Предоставление и получение обратной связи.
5. Построение доверия.
6. Перевод конфликта в продуктивный способ поиска идей и решений.

Примеры интерпретаций ответов на вопросы данного опросника по программе «Команда лидеров» представлены на рис. 2. В оценке принял

участие 661 человек, обучавшийся в 2015 г. К опросу удалось привлечь 24% от общей численности обучаемых. Вопросы немного отличались в зависимости от того, кого опрашивали: лидера или членов команды.



Рис. 2. Результаты ответов на блок вопросов «Формулирование и трансляция видения командного результата» (в сопоставлении ответов на вопросы в начале и после окончания тренинга)



Рис. 3. Результаты ответов на блок вопросов «Формирование приверженности общему результату» (в сопоставлении ответов на вопросы в начале и после окончания тренинга)

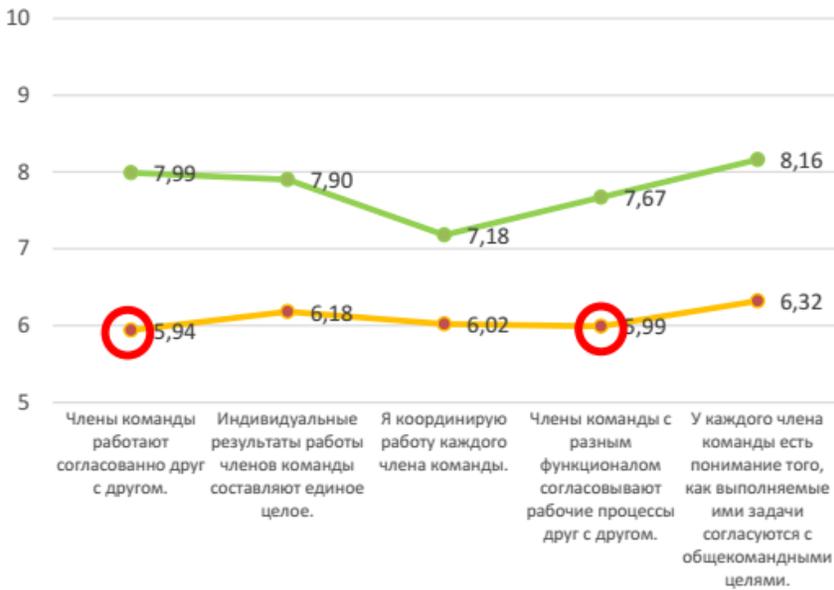


Рис. 4. Результаты ответов на блок вопросов «Согласованность действий команды» (в сопоставлении ответов на вопросы в начале и после окончания тренинга)



Рис. 5. Результаты ответов на блок вопросов «Предоставление и получение обратной связи» (в сопоставлении ответов на вопросы в начале и после окончания тренинга)

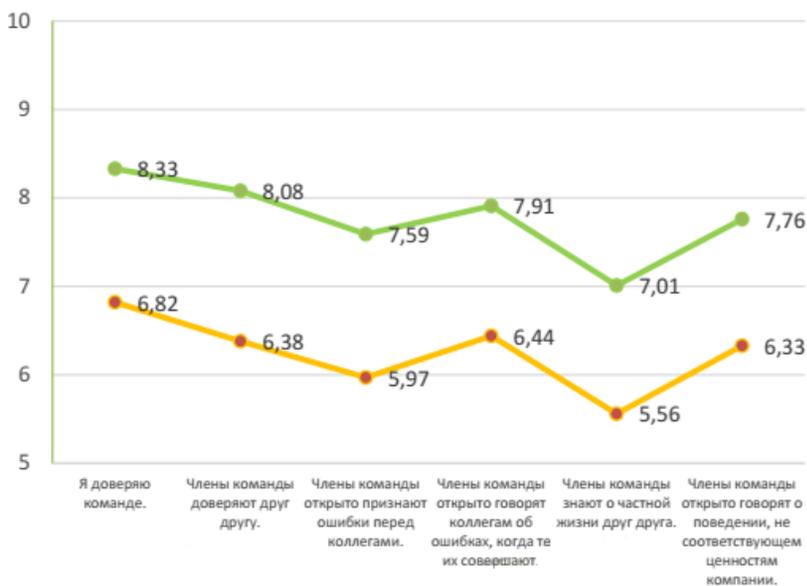


Рис. 6. Результаты ответов на блок вопросов «Построение доверия» (в сопоставлении ответов на вопросы в начале и после окончания тренинга)

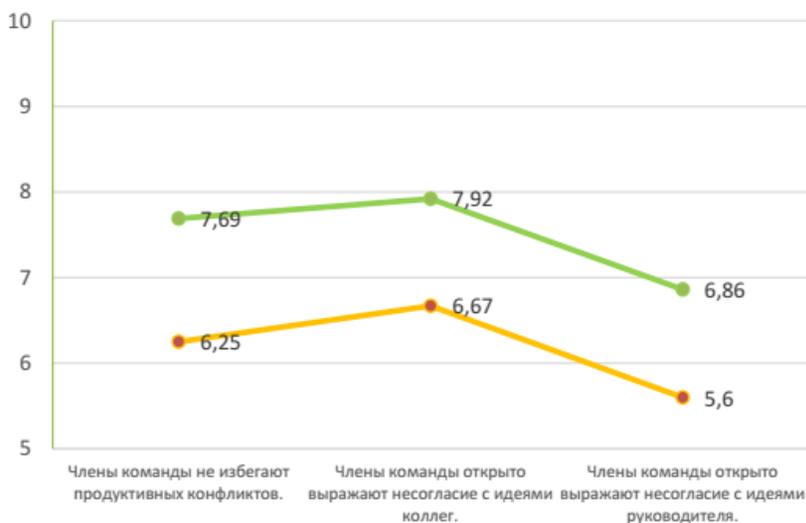


Рис. 7. Результаты ответов на блок вопросов «Перевод конфликта в продуктивный способ поиска идей и оптимальных решений» (в сопоставлении ответов на вопросы в начале и после окончания тренинга)

Цель проведения данного опроса по программе «Команда лидеров» – оценка уровня командного взаимодействия до и после программы. Если судить по результатам оценки, то можно сделать вывод о том, что про-

грамма формирует у руководителей новый взгляд на оценку собственных навыков, связанных с командным взаимодействием. Подтверждением является повышение осознанности участников относительно самооценки уровня навыков до программы, которые в данном примере представлены ретроспективно: минимальная оценка – 5,46, максимальная – 7,9 по 10-балльной шкале. Например, до программы в качестве основных зон развития команд (диапазон оценок 5,46–5,99) выделяются навыки, связанные:

- с *обратной связью*: предоставление обратной связи вышестоящему руководителю;

- *построением доверия*: члены команды открыто признают ошибки перед коллегами, осведомлены о частной жизни друг друга;

- *согласованностью действий команды*: члены команды работают согласованно друг с другом, члены команды с разным функционалом согласовывают рабочие процессы друг с другом;

- *переводом конфликта в поиск новых идей*: члены команды открыто выражают несогласие с идеями руководителя.

Относительно высоко (в диапазоне 7,33–7,90) оцениваются навыки, связанные:

- с *предоставлением обратной связи сотрудникам*;

- *получением обратной связи от вышестоящего руководителя*.

Если посмотреть на результаты оценки по всем вопросам, то можно увидеть, что разница между ретроспективной средней оценкой (6,34) и оценкой на текущий момент (7,95) составила 1,61.

Оценка результатов опроса показывает, что программа способствует значительному развитию навыков командного взаимодействия. Так, при оценке «навыков после программы» отмечается увеличение значений: минимальная оценка – 7,00, максимальная – 9,14 по 10-балльной шкале. Кроме того, после программы наблюдается качественная динамика развития навыков по всем индикаторам. Среднее значение дельты изменений, по мнению членов команд, составило 1,61, по мнению лидеров команд – 1,93. Максимальные абсолютные значения дельты изменений составляют от 2 до 3 пунктов и отмечаются по навыкам, связанным:

- с *согласованностью действий команды*: члены команды работают согласованно друг с другом (3,00 – по мнению лидеров команд и 2,05 – членов команд);

- *формулированием и трансляцией видения командного результата*: деятельность команды направлена на достижение приоритетных задач (2,57 – лидеры команд и 2,26 – члены команд), у членов команды есть общее видение того, что мы хотим достичь в будущем (2,29 – лидеры команд), у членов команд есть общее понимание образа успеха (2,57 – лидеры команд).

Средние значения прироста навыков приведены на рис. 8.

Вместе с тем на фоне положительной динамики в качестве областей для дальнейшего развития (диапазон оценок 7,01–7,18) остаются навыки, связанные:

- с обратной связью: за последний месяц я предоставляла обратную связь вышестоящему руководителю;
- построением доверия: члены команды знают о частной жизни друг друга;
- переводом конфликта в поиск новых идей: члены команды открыто выражают несогласие с идеями руководителя.

	Дельта изменений (лидеры команд)	Дельта изменений (члены команд)
Формулирование и трансляция видения командного результата	2,34	1,89
Согласованность действий команды	2,04	1,69
Формирование приверженности общему результату	2,00	1,70
Предоставление и получение обратной связи	1,34	1,56
Построение доверия	2,00	1,53
Перевод конфликта в продуктивный способ поиска идей и оптимальных решений	1,86	1,32

Рис. 8. Средние значения прироста навыков в программе «Команда лидеров»

Подробное описание инструментов 4-го уровня и примеров их использования в практике КУ Сбербанка затруднено в силу сложности методик и отсутствия данных о них в открытых источниках. 4-й уровень предполагает оценку эффекта в бизнес-результатах заказчика обучения, которые являются, как правило, конфиденциальными.

В последней части статьи рассмотрим методики повышения эффективности обучения в корпоративном университете, которые прямо связаны с теми эффектами, которые могут быть оценены с помощью методов, описанных в нашей работе.

Повышение эффективности обучения через постпрограммную поддержку с использованием образовательных технологий

Adaptive learning – адаптивные обучающие технологии, которые позволяют предлагать контент в том виде, который ожидает пользователь, в зависимости от его потребностей в обучении. Они позволяют адаптировать образовательный контент исходя из скорости и ответов пользователя.

MOOC – обучающие курсы с массовым интерактивным участием с применением технологий электронного обучения и открытым доступом. Наиболее известными примерами подобных решений являются Coursera и Национальная образовательная платформа.

Gamification – применение игровых механик в учебных процессах с целью привлечения пользователей и повышения их вовлеченности в процесс обучения.

Reinforcing – комплекс мер, направленных на поддержку эффекта от обучения и закрепление полученных знаний и навыков: напоминания о заданиях, небольшие задания, выжимки из обучающих мероприятий, запросы обратной связи, тестирование и др.

Micro-learning – порционное электронное обучение в виде наиболее релевантных кратковременных активностей, например видео по 9 секунд. Выстраивание цепочки из небольших развивающих блоков, которые в совокупности приводят к развитию навыка.

Collaboration – целый комплекс инструментов, который включает в себя: наставничество, элементы социальных сетей / форумов / «сообщества», взаимодействие в парах / командах, перекрестную оценку работ / активностей участниками обучения.

Mobile platform – данная платформа позволяет обучаемому проходить обучение независимо от его местонахождения, «24×7» за счет использования мобильных приложений и гаджетов для обучения. Такой подход уменьшает ограничения по получению образования, связанные с местонахождением и нехваткой времени.

Learning Analytics – измерение, сбор, анализ данных и составление отчетов о проходящих обучение, а также об их контекстах с целью понять и оптимизировать процесс приобретения знаний и среду, в которой он происходит.

People Analytics – анализ HR-данных в сочетании с другими корпоративными данными (в том числе с данными об обучении сотрудников).

Backward Design – метод создания образовательной программы, предполагающий определение контента и методов обучения на основе бизнес-задач компании.

Данный перечень далеко не исчерпывающий, образовательные организации должны в оперативном режиме отслеживать подобные разработки и оценивать возможности их применения на практике.

В завершение следует отметить, что некоторые корпоративные университеты отходят от базовых метрик эффективности обучения, заменяя их на традиционные маркетинговые показатели, которые адаптированы под специфику корпоративного обучения, один из самых распространенных – индекс лояльности NPS (Net Promoter Score), который рассчитывается достаточно просто: респондентам предлагается ответить на один вопрос: «Какова вероятность того, что Вы порекомендуете учебную программу своим коллегам?» Данный показатель оценивается по 10-балльной шкале, для его расчета используется количество тех, кто выбрал варианты от 0 до 6 (их называют критики), и тех, кто выбрал варианты 9–10 (промоутеры). Формула для расчета данного показателя выглядит следующим образом:

$$\text{NPS} = 100 \times \frac{(\text{Количество промоутеров} - \text{Количество критиков})}{\text{Общее количество респондентов}}$$

В какой-то мере этот тренд демонстрирует представление о том, что обучающиеся являются ключевыми клиентами образовательного процесса и корпоративные университеты должны ориентироваться на максимально эффективную работу с ними, которая в итоге все равно приведет к росту экономических показателей бизнес-заказчика.

Заключение

По итогам анализа, проведенного в работе, можно сделать вывод, что оценка эффективности корпоративного обучения по показателям 1-го и 2-го уровней метода Киркпатрика может быть легко осуществлена с помощью различных инструментов, корпоративные университеты используют для этого, как правило, необходимые опросы в ходе и после обучения. Однако корпоративные обучающие организации должны сконцентрироваться на оценке эффективности обучения на 3-м уровне указанной модели, поскольку результаты данного и следующих уровней приносят наибольшую ценность как для участников, так и для заказчиков программ.

Кроме того, для повышения эффективности обучения необходимо применять различные методы постпрограммной поддержки с использованием соответствующих образовательных технологий и обязательной оценки участников по прошествии некоторого времени после обучения (через 3, 6 и более месяцев).

В современных условиях оценка эффективности должна быть интегрирована во все стадии образовательного процесса в корпоративном университете с помощью специализированной технологической платформы. Крайне важно, чтобы она включала в себя:

- единую базу с внешними адресами участников в привязке к их руководителям и сотрудникам;
- оцифровку данных в едином формате, полученных из разных источников;
- ведение общей базы результатов для подготовки агрегированных сводных отчетов, в том числе в целом по всем программам;
- результаты деятельности обучающегося по его ключевым показателям эффективности, а также все его ротации в организации в ближайшие годы с отображением изменения уровня доходов при карьерных перемещениях.

Применение описанных подходов к оценке эффективности обучения может быть использовано не только в корпоративных университетах, но и в высших учебных заведениях при необходимом уровне адаптации, однако это тема для совсем другой работы.

Литература

1. Гиниева С.В., Долженко Р.А. Трансформация системы корпоративного обучения персонала российской компании на базе корпоративного университета // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2015. Т. 25, № 5. С. 842–851. DOI: 10.17150/1993-3541.2015.25(5).842-851.
2. Грачева С. Корпоративные университеты за рубежом (история создания, опыт, современность) // Управление персоналом. 2008. № 5. С. 90–95.
3. Чанько А.Д., Баснер А.А. Корпоративные университеты: анализ деятельности в международных исследованиях // Российский журнал менеджмента. 2015. № 3. С. 79–110.
4. SEB. Learning Analytics: Measurement Innovations to Support Employee Development, 2016.

5. Guthrie D. Corporate Universities: An Emerging Threat to Graduate Business Education // Forbes. 2013. URL: <https://www.forbes.com/sites/douguthrie/2013/01/22/corporate-universities-an-emerging-threat-to-graduate-business-education/#4f31519817a0>

6. McAteer P., Pino M. Business Case for Creating a Corporate University // Corporate University Xchange. PA, USA, 2011. URL: <http://www.corpu.com/documents/Business-Case-for-a-Corporate-University.pdf>

7. Meister J.C. Corporate Universities: Lessons in Building a World class Workforce. New York : McGraw-Hill, 1998. 256 p.

8. Prince C., Beaver G. Facilitating organizational change: The role and development of the corporate university // Strategic Change. 2001. № 10 (4). P. 189–199.

9. The New World Kirkpatrick Model. URL: <http://www.kirkpatrickpartners.com/Our-Philosophy/TheNewWorldKirkpatrickModel>

Dolzhenko R.A., Doct. Sc. (Econ.), Deputy Director of Development and External Interaction, Non-state Higher Educational Establishment «UMMC Technical University», prof. of Labor Economics and Human Resources Management Department, Ural State University of Economics (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: snurk17@gmail.com

EXPERIENCE OF LEARNING EFFECTIVENESS EVALUTION IN A CORPORATE UNIVERSITY OF SBERBANK

Keywords: Corporate training, corporate university, evaluating the effectiveness of training.

The article analyzes the main approaches to assessing the effectiveness of training used by corporate universities. In this study, emphasis is placed on corporate learning, which, due to a significant link to business, greater flexibility, short educational cycles, practical orientation, can quickly introduce and use innovations, in contrast to the state education system act as their accelerator in the field of training. This direction is extremely important for any educational institutions, but it is to corporate universities that strict requirements are put forward to assess the effectiveness of the controlling business. The article describes the content of the Kirkpatrick model, which often used in corporate universities to assess the effectiveness of training, and provides indicators and tools for their evaluation. The experience of the corporate university of Sberbank in assessing the effectiveness of training at the 1-3 levels of the Kirkpatrick model is analyzed, and illustrative examples are given. Recommendations for improving the system of training in a corporate university with the help of number of educational tools that can be used to improve the effectiveness of training are proposed.

References

1. Ginieva S. V. Transformaciya sistemy korporativnogo obucheniya personala ros-sijskoj kompanii na baze korporativnogo universiteta / S. V. Ginieva, R. A. Dolzhenko // Izvestiya Irkutskoj gosudarstvennoj ehkonomicheskoy akademii. 2015. T. 25, № 5. S. 842–851. DOI: 10.17150/1993-3541.2015.25(5).842-851.

2. Gracheva S. Korporativnye universitety za rubezhom (istoriya sozdaniya, opyt, so-vremennost') // Upravlenie personalom. 2008. № 5. S. 90–95.

3. CHan'ko A.D., Basner A.A. Korporativnye universitety: analiz deyatel'nosti v mezhdunarodnyh issledovaniyah // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2015. № 3. P. 79-110.

4. CEB. Learning Analytics: Measurement Innovations to Support Employee Development, 2016.

5. Guthrie, D.: Corporate Universities: An Emerging Threat to Graduate Business Education, Forbes, 2013, EHlektronnyj resurs. Rezhim dostupa: <https://www.forbes.com/sites/douguthrie/2013/01/22/corporate-universities-an-emerging-threat-to-graduate-business-education/#4f31519817a0>

6. McAteer, P., Pino, M. Business Case for Creating a Corporate University, Corporate University Xchange, PA, USA, 2011, Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.corpu.com/documents/Business-Case-for-a-Corporate-University.pdf>.

7. Meister J. C. Corporate Universities: Lessons in Building a World class Workforce. New York, McGraw-Hill, 1998. 256 p.

8. Prince C., Beaver G. Facilitating organizational change: The role and development of the corporate university // Strategic Change. 2001. № 10 (4). pp. 189–199.

9. The New World Kirkpatrick Model. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kirkpatrickpartners.com/OurPhilosophy/TheNewWorldKirkpatrickModel>

For referencing:

Dolzhenko R.A. Опыт оценки эффективности обучения в корпоративном университете Сбербанка [Experience of learning effectiveness evaluation in a corporate university of Sberbank]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 161–179.

УДК 336.1

DOI: 10.17223/19988648/42/12

О.А. Покунова, Н.Д. Шимширт, Н.А. Тюленева

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В статье рассматривается содержание и природа возникновения системы межбюджетных отношений в РФ, акцентируется внимание на определении их роли в процессе функционирования бюджетной системы. Приводится обзор элементов финансовой помощи субъектам РФ, принципов и функций организации института таких отношений. В рамках данной статьи освещаются такие понятия, как регионы-доноры и регионы-реципиенты в рамках реализации межбюджетных отношений. Кроме того, наглядно иллюстрируется несовершенство механизма налоговых отчислений в федеральный бюджет из бюджетов субъектов РФ. В заключение ставится вопрос о необходимости модернизации межбюджетных отношений за счет политики самодостаточности налогового потенциала с целью стимулирования выравнивания различий между регионами.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, бюджетная обеспеченность, финансы, межбюджетное регулирование.

Развитие частей единого государства на протяжении многих веков происходит неравномерно. Такая характеристика применима для всех стран мира. Различное развитие внутри одного целого объясняется результатом хозяйственной деятельности человека, а также немаловажным фактором развития той или иной территории за счет объективных естественно-природных условий.

Российская Федерация является ярким примером, иллюстрирующим степень такого неравномерного развития. В России большинство субъектов РФ и, как следствие, подавляющее большинство муниципальных образований являются дотационными. Таким образом, регионы, предоставляющие помощь менее развитым субъектам, именуются донорами. Реформирование в этой области идет более 15 лет, но актуальность задач сохраняется. Организация и реализация межбюджетных отношений призваны решить эти задачи.

Наличие межбюджетных отношений определяется неодинаковым экономическим развитием конкретных территорий. Межбюджетные отношения являются важнейшим элементом бюджетного устройства России. В ст. 6 Бюджетного кодекса РФ дано определение таких отношений. **Межбюджетные отношения** – взаимоотношения между публично-правовыми образованиями по вопросам регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса [1].

Современная система налогово-бюджетных взаимоотношений органов власти и управления различных уровней в РФ строится на принципах бюджетного федерализма. Основой построения этих отношений является

сочетание общегосударственных и региональных интересов, включая интересы местных бюджетов.

Само понятие «бюджетный федерализм» сложно и многогранно. С одной стороны, это база, на которой «покоятся» межбюджетные отношения, а с другой – сам бюджетный федерализм и его основополагающие принципы наиболее четко проявляются и реализуются через систему межбюджетных отношений. Поэтому понятие «бюджетный федерализм» часто пересекается с понятиями «межбюджетные отношения», «бюджетное регулирование», «урегулирование бюджетов». Однако между указанными понятиями нельзя ставить знак равенства, поскольку бюджетный федерализм существенно шире, а межбюджетные отношения, являясь составной частью его структуры, представляют обособленный, конкретный вид бюджетных отношений [2].

Межбюджетные отношения играют важную роль в бюджетной системе любого уровня и любого государства в целом.

В Российской Федерации бюджетная система представляет собой три уровня бюджетов: федерального бюджета, бюджета субъектов РФ и местных бюджетов. Каждый уровень бюджета должен осуществлять свои функции и деятельность в пределах конкретных полномочий, закрепленных в законодательстве страны. Отсутствие возможности самостоятельного финансирования расходов бюджетов на разных уровнях бюджетной системы послужило причиной появления системы межбюджетных отношений.

Бюджетная политика государства является главным звеном в определении финансовой политики. Именно она определяет условия и принципы организации финансовых отношений при формировании доходов бюджетов и осуществления бюджетных расходов, а также играет главную роль в организации межбюджетных отношений. Бюджетная политика оказывает влияние на размеры и пропорции аккумулируемых государством финансовых ресурсов и определяет структуру расходов бюджетов.

В соответствии с принципами бюджетного федерализма межбюджетные отношения предусматривают:

- законодательное, на постоянной основе разграничение расходных полномочий и доходных источников между бюджетами различных уровней бюджетной системы;

- распределение регулирующих доходов по нормативам, утвержденным на постоянной основе, между бюджетами разных уровней;

- перераспределение средств между бюджетами различных уровней бюджетной системы в целях достижения сбалансированности бюджетов и выравнивания уровня бюджетной обеспеченности регионов и муниципальных образований;

- объединение средств для финансирования расходов в интересах разных уровней власти и территорий одного уровня власти;

- соблюдение прав, обязанностей и ответственности органов власти и участников бюджетного процесса в ходе составления, утверждения и исполнения бюджетов всех уровней [3].

Существенная роль в организации межбюджетных отношений отводится межбюджетным трансфертам, которые согласно Бюджетному кодексу РФ представляют собой средства, предоставляемые одним бюджетом бюджетной системы Российской Федерации другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации. До 2004 г. в бюджетном законодательстве и на практике в обороте был термин «финансовая помощь», или «финансовая поддержка» [3].

Сегодня межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам бюджетной системы Российской Федерации предоставляются в форме:

- дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации;
- субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации;
- субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации;
- иных межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации;
- межбюджетных трансфертов бюджетам государственных внебюджетных фондов [1].

Трансферты позволяют контролировать финансовую систему и одновременно выступают как средство передачи доходов бюджетам на разных уровнях. Цели и механизмы предоставления трансфертов, как и способ передачи финансовых ресурсов, могут существенно различаться.

Проблемы взаимоотношений федерального центра и регионов остаются одними из наиболее острых и сложных в процессе разработки и принятия бюджета на очередной финансовый год и плановый период.

В число первостепенных функций института межбюджетных отношений входят выравнивание бюджетной обеспеченности территорий и обеспечение равномерного доступа к гарантированному набору государственных услуг на всей территории. Более того, посредством выделения трансфертов из вышестоящего уровня бюджетной системы осуществляется снижение социальной напряженности в регионе, стимулирование экономического роста.

Разрыв между дотационными регионами и регионами-донорами за последний год усилился. Список получателей бюджетной помощи остается без особых изменений. В 2014 г. произошло последнее его изменение, которое было связано с присоединением новых субъектов – Республики Крым и Севастополя. В стране больше десяти регионов, половина и больше бюджетов которых формируется за счет финансовой помощи из центра.

Из данных табл. 1 видно, что по итогам 2016 г. республики Ингушетия (85,2%), Чечня (77,9%) и Тыва (72,4%) занимают лидирующие позиции по предоставленной помощи центра.

Как представлено в табл. 2, по итогам 2016 г. 29 субъектов РФ имеют профицит в своих консолидированных бюджетах. Общая сумма профицита составляет 189 млрд руб. Более того, больший процент этого профицита приходится на консолидированный бюджет г. Москвы – 61,2% (115,6 млрд руб.). Далее идут Республика Башкортостан – 5,3%, Московская область – 4,2%. На эти три региона в общей сложности приходится более 70% суммарного профицита бюджетов регионов страны.

Таблица 1. Дотационные субъекты РФ (данные за 2016 г.)

№	Субъект РФ	Доля из федерального бюджета, %*
1	Республика Ингушетия	85,2
2	Чеченская Республика	77,9
3	Республика Тыва	72,4
4	Республика Алтай	69,6
5	Республика Крым	68,3
6	Республика Дагестан	64,3
7	Камчатский край	61,2
8	Карачаево-Черкесская Республика	59,6
9	г. Севастополь	56,6
10	Республика Калмыкия	53,5
11	Калининградская область	51,2

* Доля безвозмездных перечислений из федерального бюджета в общих доходах консолидированного бюджета субъекта Федерации, приведены все субъекты с долей > 50%. *Источник:* Деловой портал «Профиль» [4].

Таблица 2. Субъекты РФ с максимальным объемом профицита и максимальным объемом дефицита консолидированных бюджетов регионов РФ по итогам 2016 г.

Субъекты РФ с наибольшим профицитом	Объем, млрд руб.	% к итогу	% к доходам	Субъекты РФ с наибольшим дефицитом	Объем, млрд руб.	% к итогу	% к доходам
г. Москва	115,6	61,2	6,2	г. Санкт-Петербург	19,3	9,6	4,0
Республика Башкортостан	10,1	5,3	5,2	Красноярский край	15,2	7,5	6,8
Московская область	8,0	4,2	1,5	Республика Крым	14,6	7,2	12,5
Алтайский край	5,2	2,7	58,2	ХМАО – Югра	9,1	4,5	3,7
Вологодская область	4,7	2,5	7,0	Удмуртская Республика	7,9	3,9	10,8
Приморский край	4,6	2,5	4,1	Республика Саха (Якутия)	7,5	3,7	3,8
Ростовская область	4,5	2,4	2,4	Республика Хакасия	7,2	3,6	27,1
Тюменская область	4,5	2,4	3,1	Волгоградская область	6,6	3,3	6,5
Амурская область	3,5	1,9	6,1	Республика Коми	6,3	3,1	8,7
Тверская область	3,5	1,8	5,4	Кемеровская область	5,8	2,9	4,3
Остальные субъекты с профицитом	24,8	13,1	-	Остальные субъекты с дефицитом	102,0	50,6	-
ВСЕГО	189,0	100,0	1,9	ВСЕГО	201,6	100,0	2,0

Источник: Федеральное казначейство, расчеты представлены ИКСИ [5].

Напротив, в 2016 г. дефицит консолидированного бюджета сложился в 57 субъектах России и составил в общей сумме 201,6 млрд руб. Почти чет-

верть этого суммарного дефицита приходится на три региона (г. Санкт-Петербург, Красноярский край, Республика Крым). Для всех остальных регионов средний размер дефицита бюджета составляет 2,8 млрд руб. [5].

Отметим, что в субъектах Северо-Кавказского федерального округа за 2016 г. не наблюдался дефицит бюджетов. Такая ситуация, очевидно, связана с тем, что по размерам поступлений из центра этот регион является одним из главных реципиентов. Также стоит отметить, что с 2014 г. к СКФО по получению финансовой помощи присоединилась Республика Крым вместе с Севастополем [4].

Однако для более целостного понимания данного вопроса необходимо выяснить источники финансовой помощи из центра, какие регионы РФ являются главными налогоплательщиками в федеральный бюджет.

За 9 месяцев 2017 г. четыре региона перевели в совокупности больше половины всех перечисленных налогов в федеральный бюджет РФ (53,4%), такие регионы, как Москва, Санкт-Петербург, Ханты-Мансийский автономный округ (ХМАО) и Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО). ХМАО и ЯНАО отдают своих доходов центру почти 9/10 и 8/10 соответственно. Что касается двух столиц, то Москва перечисляет в федеральный бюджет примерно 44%, а северная столица, в свою очередь, отдает 60% доходов (табл. 3) [4, 6].

Кроме того, поступления 13 регионов в федеральный бюджет составляют 3/4. Однако есть субъекты РФ, которые ничего не заплатили в бюджет, но тем не менее получили финансовую поддержку (за счет поступлений других субъектов). К таким регионам по итогам 9 месяцев 2017 г. относятся Амурская, Липецкая, Магаданская области и Еврейская автономная область [4, 6].

Таблица 3. Субъекты РФ с наибольшей долей перечисления налогов в федеральный бюджет РФ

Субъект РФ	Доля в федеральных налогах, %*	Доля Федерации в налогах, %**
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	21,2	89,7
г. Москва	15,1	44,0
Ямало-Ненецкий автономный округ	9,9	81,7
г. Санкт-Петербург	7,2	59,8
Республика Татарстан	3,7	60,8
Московская область	3,5	40,2
Красноярский край	2,9	57,5
Самарская область	2,6	58,0
Оренбургская область	2,1	73,7
Ленинградская область	2,0	60,5

* Доля региона в налогах, полученных федеральным бюджетом с территории субъекта Федерации, к общей сумме налогов, поступивших в федеральный бюджет.

** Доля налоговых доходов, собираемых на территории субъекта и направляемых в федеральный бюджет, к общей сумме налогов, собранных на территории субъекта Федерации.

Источник: данные ФНС за январь – сентябрь 2017 г.

На сегодняшний день имеет место парадокс, когда некоторые регионы выступают одновременно как крупнейшие доноры федерального бюджета

и крупнейшие получатели из него же дотаций (Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Татарстан). Москва находится среди регионов-реципиентов по финансовой помощи в связи с выполнением ею функций столицы. Однако к дотационным регионам ее отнести нельзя. Для сравнения: 72 млрд руб. при более чем 1 трлн руб. налогов, перечисленных в федеральный бюджет (1/7 всех поступивших туда налогов) [4]. Очевидно, что суммарная разница между трансфертами из федерального бюджета по сравнению с отчислениями в сам бюджет огромна.

Почему складывается такая ситуация – известно. Федеральные власти давно проводят политику стягивания доходов в центральный бюджет и перекладывания расходов на регионы и муниципалитеты. Однако возникает вопрос: является ли такая политика чрезмерного централизма разумной, когда федеральный центр собирает в свой бюджет огромные доходы, чтобы затем часть их вернуть регионам обратно?

Такие суммы и доли финансирования меняются из года в год незначительно. Список регионов, которые отдают в федеральный бюджет наибольшие отчисления, не меняется, как и не меняется список тех, кто получает финансовую помощь из центра на постоянной основе. Печальная ситуация создается вокруг дотационных регионов, поскольку по существу финансовая помощь не трансформирует ситуацию в таких регионах в сторону самостоятельного роста, а лишь фиксирует ее на приемлемом для территорий уровне. Система налогов в стране выглядит так, что центр забирает себе наиболее весомые налоги: НДС, НДФЛ, налог на прибыль организаций. Вероятно, для решения проблем бездефицитности субъектов и снижения их дотационности стоит увеличить долю регулируемых налогов, оставляемых в бюджетах регионов.

Экономическая база для получения собственных доходов не создается по причине отсутствия заинтересованности выравнивая «дефицита-профицита» бюджета, вызванного отсутствием стимулов и мотивов стремиться аккумулировать деньги на своей территории, так как бедным, несмотря ни на что, дадут, а у богатых все равно заберут, поэтому требование дотаций от центра воспроизводится из года в год.

Сделаем выводы.

Сегодня в сфере межбюджетных отношений на повестке стоит задача властей всех уровней вместе решить такие ключевые вопросы:

- 1) как налоговые инновации повлияют на бюджеты субъектов Федерации;
- 2) что необходимо делать в первую очередь:
 - дать больше свободы регионам;
 - увеличивать зависимость регионов от центра;
 - проводить единую политику среди всех регионов;
- 3) как заложить в межбюджетные отношения условия для самостоятельного развития регионов

Муниципалитеты и регионы необходимо стимулировать к наращиванию собственного потенциала, методика распределения бюджетных денег

должна быть прозрачной и утверждаться самими регионами, чтобы ни у кого не было сомнений в справедливости распределения этих трансфертов.

Таким образом, существенной проблемой продолжает оставаться неравномерное развитие регионов России. Поэтому одной из важнейших задач управления региональной экономической безопасностью видится выравнивание различий между субъектами РФ. Для решения этой задачи Правительством РФ была разработана государственная программа «Региональная политика и федеративные отношения», рассчитанная до 2020 г., с целью обеспечения сбалансированного развития всех субъектов РФ [7]. Однако задача повышения экономического уровня региона, выход на его устойчивый экономический рост, повышение уровня жизни населения, увеличение количества рабочих мест и т.д. должны, прежде всего, решаться на региональном уровне, и эта проблема должна быть в центре внимания руководства каждого региона России и федерального правительства в частности.

Согласно Конституции Россия является федеративным государством, поэтому между субъектами РФ и федеративным центром межбюджетные отношения всегда должны отвечать принципам федеративности [8].

Вместе с тем необходимо помнить, что экономическое развитие государства – это развитие региональных экономик, поэтому проблема самодостаточности налогового потенциала регионов является главной. На решение данной проблемы должно быть ориентировано установление эффективных межбюджетных отношений и бюджетного федерализма.

Литература

1. *Бюджетный кодекс Российской Федерации* : федер. закон от 31 июля 1998 № 145-ФЗ (ред. от 28.12.2017) // КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф. URL: <http://www.consultant.ru>
2. *Аветисян И.А.* Бюджетный федерализм и межбюджетные отношения в Российской Федерации // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз.* 2011. № 1 (13). С. 115–131.
3. *Папело В.Н., Голошевская А.Н.* Бюджетная система РФ : учеб. пособие. Новосибирск : Изд-во СИУ РАНХиГС, 2014. 224 с.
4. *Михайлов А.* «Замороженная» страна // *Деловой еженедельник «Профиль».* URL: <http://www.profile.ru/economics/item/122912-zamorozhennaya-strana>
5. *Институт комплексных стратегических исследований* // Дефицит бюджета в регионах РФ. URL: <https://icss.ru/ekonomicheskaya-politika/byudzhet-i-nalogi/deficit-byudzhetna-v-regionax-rf>
6. *Федеральная налоговая служба России.* URL: <http://www.nalog.ru>
7. *Российская Федерация.* Правительство. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Региональная политика и федеративные отношения» : федер. закон от 15.04.2014 № 307 // КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф. URL: <http://www.consultant.ru>
8. *Конституция Российской Федерации*: федер.закон (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ) // КонсультантПлюс. Законодательство. Версия Проф. URL: <http://www.consultant.ru>

Pokunova O.A., Department of Finance and Credit, Institute of Economics and Credit, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: oleschka-pokunova@gmail.com; aola79@yandex.ru

Shimshirt N.D., Candidate of Economic Science, associate professor, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: ndshim@yandex.ru

Tyuleneva N.A., Candidate of Economic Science, associate professor, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: aola79@yandex.ru

CHARACTERISTICS OF INTERBUDGETARY RELATIONS AT THE PRESENT STAGE

Keywords: interbudgetary relations, budget security, finance, interbudgetary regulation.

The article considers the content and nature of the emergence of a system of interbudgetary relations in the Russian Federation, focuses on determining their role in the process of functioning of the budgetary system. The article provides an overview of the elements of financial assistance to the subjects of the Russian Federation, the principles and functions of the organization of the institution of such relations. Within the framework of this article, such notions as regions-donors and regions-recipients are covered in the framework of implementation of interbudgetary relations. In addition, the imperfection of the mechanism of tax deductions to the federal budget from the budgets of the subjects of the Russian Federation is vividly illustrated. In conclusion, the question is raised about the need to modernize intergovernmental fiscal relations, through a policy of self-sufficiency of tax potential, in order to stimulate equalization of differences between regions.

References

1. Byudzhetnyj kodeks Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs]: feder. zakon ot 31 iyulya 1998 № 145-FZ (red. ot 28.12.2017). Rezhim dostupa: Konsul'tant-Plyus. Zakonodatel'stvo. Versiya Prof. URL: <http://www.consultant.ru>

2. Avetisyan I.A. Byudzhetnyj Federalizm i mezhyudzhetnye otnosheniya v Rossijskoj Federacii // EHkonomicheskie i social'nye peremeny: fakty, tendencii, prognoz. 2011, № 1 (13). S. 115-131.

3. Papelo V.N., Goloshevskaya A.N. Byudzhetnaya sistema RF: Uchebnoe posobie / V.N. Papelo, A.N. Goloshevskaya – Novosibirsk: izd-vo SIU RANHiGS, 2014. – 224 s.

4. Mihajlov A. «Zamorozhennaya» strana // Delovoj ezhenedel'nik «Profil'» / [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.profile.ru/economics/item/122912-zamorozhennaya-strana>

5. Institut kompleksnyh strategicheskikh issledovaniy [EHlektronnyj resurs]: Deficit byudzhetov v regionah RF. URL: <https://icss.ru/ekonomicheskaya-politika/byudzhet-i-nalogi/deficit-byudzhetov-v-regionax-rf>

6. Federal'naya nalogovaya sluzhba Rossii [EHlektronnyj resurs]. Rezhim dostupa URL: <http://www.nalog.ru>

7. Rossijskaya Federaciya. Pravitel'stvo. Ob utverzhenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Regional'naya politika i federativnye otnosheniya» [EHlektronnyj resurs]: feder. zakon ot 15.04.2014 № 307. Rezhim dostupa: Konsul'tant-Plyus. Zakonodatel'stvo. Versiya Prof. URL: <http://www.consultant.ru>

8. Konstituciya Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs]: feder.zakon (prinyata vsenarodnym golosovaniem 12.12.1993) (s uchetom popravok, vnesennyh Zakonami RF o popravkah k Konstitucii RF ot 30.12.2008 № 6-FKZ, ot 30.12.2008 № 7-FKZ, ot 05.02.2014 № 2-FKZ, ot 21.07.2014 № 11-FKZ). Rezhim dostupa: Konsul'tant-Plyus. Zakonodatel'stvo. Versiya Prof. URL: <http://www.consultant.ru>

For referencing:

Pokunova O.A., Shimshirt N.D., Tyuleneva N.A. Harakteristika mezhyudzhetnyh otnoshenij na sovremennom etape [Characteristics of interbudgetary relations at the present stage]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 180–187.

УДК 336.64

DOI: 10.17223/19988648/42/13

О.В. Костенко, А.М. Васильева

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Наиболее критичными факторами финансовой системы потребительской кооперации являются необходимость преодолеть длительный спад, неудовлетворительное финансовое состояние организаций и невысокий уровень их менеджмента. Ключевыми разделами финансовой политики следует признать управление прибылью, денежными потоками и запасами. В качестве основы формирования финансовой политики предложен типовой вариант стратегической пирамиды для потребительского общества. Разработан процесс формирования политики управления денежными потоками для организаций потребительской кооперации. Отличие методики в том, что она основана на системном подходе, политика управления денежными потоками увязана со стратегией развития организации и ее составляющими. Разделены процесс формирования политики (проектная работа по выбору норм, правил и инструментов) и процесс ее реализации (текущая финансовая работа). Добавлен этап контроля: выбор критериев, масштаба допустимых отклонений, процедур и периодичности проверок.

Ключевые слова: потребительская кооперация, Центросоюз России, управление денежными потоками, формирование финансовой политики.

Актуальность проблемы

Необходимым условием развития организаций в стратегической перспективе, достижения ими поставленных стратегических ориентиров является их финансовое равновесие. Зачастую реализация стратегических целей сдерживается отсутствием денежных средств на счетах организации. При этом текущая неплатежеспособность – явление достаточно типичное для отечественных предприятий и даже для тех из них, которые вполне успешно работают на рынке, получая большие прибыли. Причина возникновения текущей неплатежеспособности – разбалансированность финансового механизма организации.

С проблемами такого характера в полной мере сталкиваются организации потребительской кооперации системы Центросоюза России. За последние годы объемы деятельности в системе заметно падают. Статистические данные свидетельствуют, что идет снижение по всем основным видам деятельности (табл. 1), даже без учета инфляционного роста цен.

В результате происходит дальнейшее уменьшение доли организаций Центросоюза на российских отраслевых рынках, которая почти по всем видам деятельности не превышает 1% (табл. 2). Исключение составляет

лишь производство хлебобулочных изделий. При этом в 1990 г. треть хлеба в России выпекалась на предприятиях потребительской кооперации.

Таблица 1. Оборот по видам деятельности потребительской кооперации Центросоюза РФ, млрд руб. [1]

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Розничная торговля	166,2	171,2	173,9	159,6	148,1	89,1
Закупка сельскохозяйственной продукции и сырья	22,8	23,1	24,3	24,0	23,5	103,1
Промышленная продукция	20,5	20,3	21,5	20,9	21,8	106,3
Общественное питание	14,4	15,2	16,0	14,4	14,3	99,3
Оптовая торговля	10,9	11,2	10,9	11,2	11,8	108,3
Платные услуги	4,4	4,9	4,9	4,9	4,9	111,4
Другие виды	0,2	0,5	7,2	7,3	7,4	3700,0
Итого	239,4	246,4	258,7	242,3	231,8	96,8

Таблица 2. Доля потребительских организаций системы Центросоюза РФ на основных рынках, %*

Вид деятельности	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2015 г. в % к 2011 г.
Розничная торговля, всего	0,87	0,80	0,73	0,61	0,54	х
Розничная торговля продовольственными товарами	1,37	1,30	1,18	1,18	0,85	х
Хлеб и хлебобулочные изделия	7,05	6,68	6,35	5,55	5,10	
Колбасные изделия	0,48	0,40	0,38	0,30	0,21	
Кондитерские изделия	1,25	1,18	1,10	0,95	0,86	
Общественное питание	1,59	1,49	1,41	1,25	1,09	

*Рассчитано авторами по данным Центросоюза России.

Вместе с тем роль потребительской кооперации не сводится только к коммерческой деятельности. В свете экономической политики Правительства Российской Федерации по продовольственному обеспечению страны система Центросоюза России могла бы более результативно решать эти задачи. Однако из-за сокращения оборотов потребительским организациям не удается в необходимых даже для простого воспроизводства объемах обновлять основной капитал и увеличивать оборотный капитал. Результатом является отставание от конкурентов по многим позициям: в технологиях, обновлении ассортимента, в маркетинге и т.д.

Отчетные данные Центросоюза свидетельствуют о низком уровне рентабельности как в целом по потребительской кооперации, так и в разрезе видов деятельности (табл. 3). Очевидно, что в таких условиях чистый денежный поток недостаточен даже для обеспечения простого воспроизводства.

Таблица 3. Рентабельность продаж потребительских организаций
Центросоюза РФ, % [1]

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность продаж	1,88	0,81	1,39	1,19	1,69
В том числе по видам деятельности:					
розничная торговля	н/д	н/д	0,39	0,16	0,16
общественное питание	н/д	н/д	1,90	1,52	1,51
промышленность	н/д	н/д	2,88	2,44	3,06

Анализ рентабельности продаж в разрезе потребительских организаций на примере Кировского облпотребсоюза подтверждает массовый характер проблемы. Ранжированный ряд в разрезе 34 организаций составлен по возрастанию показателя рентабельности продаж за 2014 г. (рис. 1).

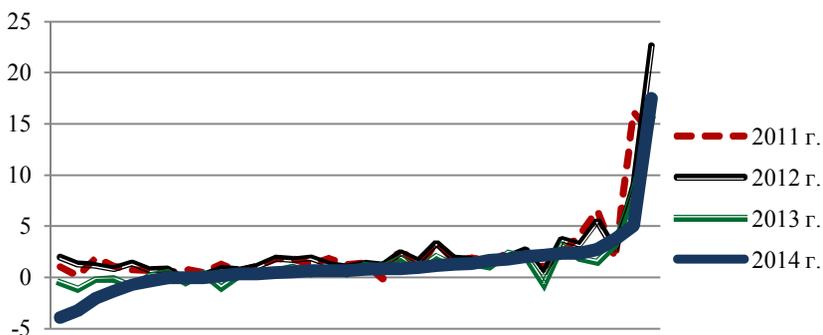


Рис. 1. Ранжированный ряд 34 организаций Кировского облпотребсоюза по показателю рентабельности продаж (прибыль до налогообложения), %

Подавляющее большинство потребительских обществ и потребительских союзов балансирует в «коридоре» рентабельности (убыточности) от -5 до 5% . При таком уровне вся небольшая прибыль неизбежно будет направлена на незначительное увеличение оборотных средств в связи с инфляцией.

Управление денежными потоками напрямую связано с ликвидностью организаций, состояние которой можно оценить как катастрофическое. Данные о ликвидности в разрезе организаций Кировского облпотребсоюза представлены на рис. 2.

Большая часть организаций не удовлетворяет пороговым значениям коэффициента абсолютной ликвидности ($0,2$) и коэффициента текущей ликвидности ($2,0$). Ликвидны 8 организаций из 37 (22% выборки). Остальные организации несут высокий риск кассовых разрывов.

В целом в потребительской кооперации системы Центросоюза России имеет место долгосрочный спад. Катастрофически низок уровень инвестиций, финансовое состояние организаций характеризуется как кризисное. Очевидно, что решение проблем следует искать уже не только в финансо-

вой сфере, но и в сфере стратегического управления бизнесом организаций потребительской кооперации.

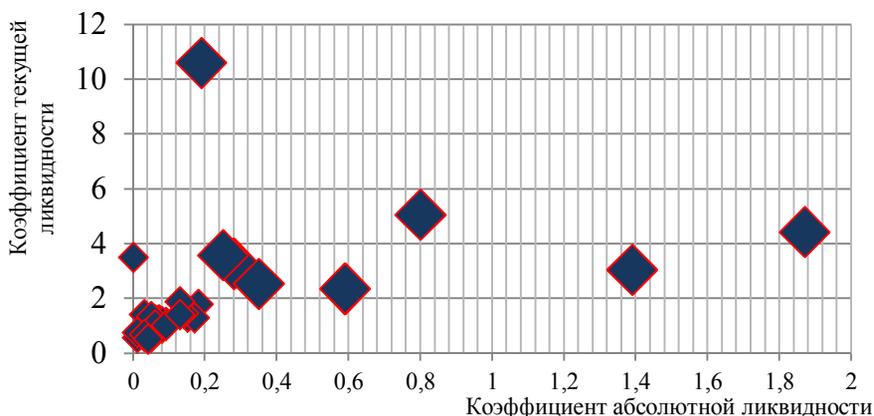


Рис. 2. Карта 37 организаций Кировского облпотребсоюза по коэффициентам ликвидности, по состоянию на 01.01.2015

Одним из ключевых направлений финансовой политики должна стать перестройка системы управления денежными потоками.

Постановка задачи исследования

Целью исследования является разработка рекомендаций по формированию финансовой политики управления денежными потоками для организаций системы потребительской кооперации.

В обоснование методологических аспектов формирования финансовой политики по управлению денежными потоками нами были выделены факторы, от которых будет зависеть выбор вариантов решений в этой области. К ним были отнесены:

- целевые установки учредителей (собственников) организации;
- отраслевые особенности вида (видов) деятельности (бизнеса);
- этап жизненного цикла и стратегия развития организации (бизнеса);
- текущее состояние организации, ее возможности и проблемы;
- менталитет владельцев (учредителей) и менеджеров организации.

В продолжение исследования поставлены следующие задачи:

- выявить особенности финансовой стратегии и факторы, влияющие на формирование финансовой политики управления денежными потоками в организациях потребительской кооперации;
- обосновать содержание и разработать процесс (методику) формирования политики управления денежными потоками для организаций потребительской кооперации.

Теоретической и методологической основой исследования послужили общенаучные подходы (системный подход, диалектический, абстрактно-

логический методы), экономико-статистические методы. В качестве источников эмпирической базы использовались данные Федеральной службы государственной статистики, отчетные данные Центросоюза Российской Федерации, Кировского облпотребсоюза.

Результаты исследования

Анализ основных факторов, влияющих на формирование финансовой политики управления денежными потоками, показал, что в организациях потребительской кооперации они имеют существенные отличия и характерные особенности.

Первый фактор – цели, которые ставят перед организацией ее учредители (собственники). Если в коммерческом секторе предприятия создаются с целью извлечения прибыли, то в кооперативной сфере цели учредителей потребительских обществ и их союзов формулируются гораздо шире и более расплывчато. Согласно ст. 1 Закона о потребкооперации [2] потребительское общество создается «... в целях удовлетворения материальных и иных потребностей его членов». Фактически организации потребительской кооперации функционируют на базе, созданной в предшествующие исторические периоды, и решают в числе прочих задачи поддержания на сельских территориях нормальных условий для жизни населения (торговля, сфера услуг, занятость и т.д.).

Учредителями потребительских обществ являются его пайщики. Информация о количестве и составе пайщиков конкретных потребительских обществ в России не относится к публичной. Дать точную оценку сложившейся ситуации, к сожалению, не представляется возможным. Отчетность Центросоюза РФ показывает, что длительное время идут процессы сокращения количества пайщиков и потребительских обществ. Уместно предположить, что пайщики – физические лица проявляют незначительный интерес к своим организациям. Пайщики – юридические лица, возможно, занимают более активную позицию.

Формально по законодательству пайщики вносят в потребительские общества вступительные (невозвращаемые) и паевые (частично возвращаемые при выходе из общества) взносы. По результатам деятельности потребительского общества они могут рассчитывать на получение кооперативных выплат из прибыли общества. Информация о размерах, доле таких взносов и выплат также является закрытой. По-видимому, эти инструменты на практике используются мало.

Союз потребительских обществ – организация потребительской кооперации второго уровня. Его добровольно создают потребительские общества, все они являются юридическими лицами. Союз существует на взносы своих членов, а также может заниматься предпринимательской деятельностью. В Центросоюзе РФ используется многоуровневая система сбора взносов на содержание союзов. За счет взносов потребительские союзы призваны защищать имущественные интересы потребительских обществ и их пайщиков, представлять их в органах местной и государственной вла-

сти, оказывать юридические, информационные и другие услуги. Вместе с тем существуют отдельные негативные оценки этих процессов. Так, В.Г. Егоров [3] называет их «деньгами для элиты».

Следует признать, что у потребительских союзов есть определенные рычаги влияния на свои потребительские общества и их пайщиков. Даже в случае ликвидации потребительского общества его пайщики не смогут разделить между собой все имущество организации. Неделимый фонд (часть паевых взносов) не подлежит разделу [2. Ст. 23 Закона], и его имущество будет передано другому потребителю обществу или союзу. Поэтому в интересах пайщиков продолжать деятельность своего общества, что называется, «до последнего».

В целом все это свидетельствует о слабости института пайщиков. Гораздо более influentialным следует признать институт потребительских союзов, где действует вертикальная иерархия, результативная система постановки целей и контроля сверху вниз. Важными являются установки на сохранение системы потребительских обществ, на решение социально-экономических задач развития сельских территорий и обеспечение продовольственной безопасности страны.

Поэтому в составе финансовой политики организаций потребительской кооперации следует учитывать обязанности по перечислению взносов на содержание вертикали потребительских союзов. Также считаем возможным искать инструменты для более действенного участия пайщиков и использования системы паевых взносов / кооперативных выплат как одного из источников финансовых ресурсов потребительских обществ.

Второй фактор финансовой стратегии и политики организаций потребительской кооперации – отраслевые особенности розничной торговли, общественного питания и других видов деятельности потребительской кооперации. В этом направлении можно выделить несколько аспектов.

Во-первых, каждая отрасль характеризуется различной капиталоемкостью, материалоемкостью, длительностью операционного цикла. Отрасли розничной торговли, общественного питания, производства продуктов питания не относятся к отраслям с высокими требованиями по размерам внеоборотных активов и запасов. Для них характерен также небольшой в сравнении с другими отраслями (сельское хозяйство, тяжелое машиностроение и др.) операционный цикл.

Согласно данным Росстата [4], уровень товарных запасов в российской торговле насчитывает 33–40 дней. По данным Н.А. Безгиной [5], товарные запасы составляют порядка 80% в структуре оборотного капитала потребительского общества. Следовательно, самый длительный производственный цикл в розничной торговле должен приближаться к 50–55 дням. Таким образом, подтверждается предположение о требованиях к обеспеченности активами по группе отраслей потребительской кооперации на среднем уровне.

Во-вторых, ряду видов деятельности потребительской кооперации свойственна сезонность денежных потоков. Данные Росстата [6], характеризующие сезонность розничной торговли, показаны на рис. 3.

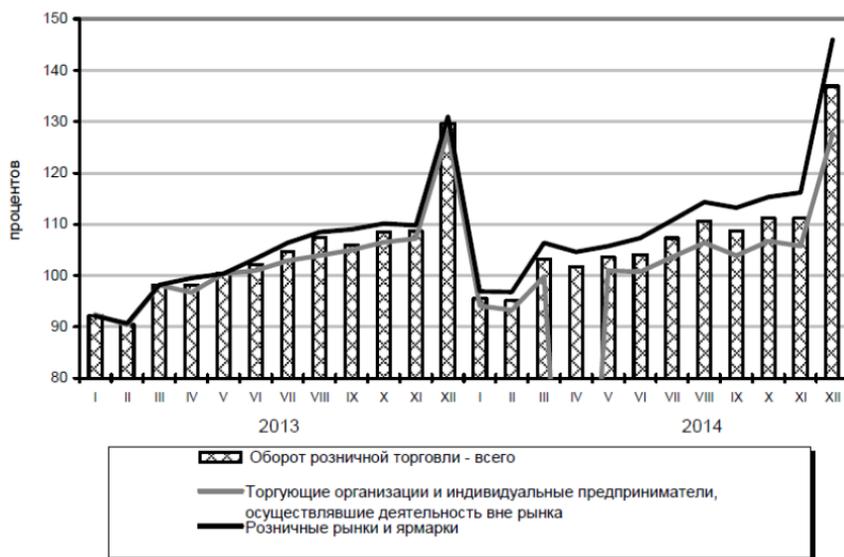


Рис. 3. Оборот розничной торговли Российской Федерации, % к среднемесячному значению 2012 г.

Данный фактор обязательно должен быть учтен при формировании политики управления денежными потоками. Так, подготовка к сезонному подъему товарооборота потребует предварительной закупки торговых запасов. Для покрытия разрыва между закупкой товара и пиковой торговой выручкой необходимо будет искать способы синхронизации денежных потоков.

В-третьих, новым отраслевым фактором в потребительской кооперации может стать возможность участия в государственных программах поддержки отраслей, территорий и секторов экономики. Ряд ученых считают целесообразным предоставить потребительской кооперации возможность участвовать в таких программах. Л.И. Ильина [7] указывает на необходимость принимать региональные программы государственной поддержки потребительских союзов, а также уравнивать потребительскую кооперацию в правах участия в программах поддержки сельскохозяйственной кооперации с сельскохозяйственными потребительскими кооперативами. А.В. Брилон и С.В. Чердаков [8], учитывая социальную направленность деятельности потребительской кооперации, говорят о необходимости ее государственной поддержки, например льготного кредитования.

Среди организаций потребительской кооперации есть примеры участия в государственных программах. Так, две районные кооперативные организации Вологодской области – сельскохозяйственный сбытовой перерабатывающий потребительский кооператив (ССППК) «Кооператор» Никольского райпо и ССППК «Кооппродукт» Тотемского райпо – в 2017 г. получили гранты на реконструкцию зданий, модернизацию и замену техноло-

гического оборудования (7 и 4,2 млн руб.) [9] по государственной программе «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Вологодской области на 2013-2020 годы».

В.Г. Егоров [3] напоминает, что еще в 1994 г. вступило в силу Постановление Правительства РФ [10], которым органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации было рекомендовано рассмотреть ряд подобных вопросов. Например:

- о возмещении из местного бюджета предприятиям и организациям потребительской кооперации расходов по доставке товаров первой необходимости в сельские магазины, расположенные начиная с 11 километра от пункта их получения;

- о возмещении из местного бюджета полностью или частично стоимости строящихся заготовительных пунктов, объектов торговли, пищевой и перерабатывающей промышленности потребительской кооперации;

- об установлении тарифов на оплату тепловой и электрической энергии организациям и предприятиям потребительской кооперации на уровне тарифов для предприятий агропромышленного комплекса;

- об освобождении организаций и предприятий потребительской кооперации полностью или частично от уплаты налога на прибыль и других налогов в части, зачисляемой в бюджеты субъектов РФ;

- при формировании программ поддержки малого предпринимательства включать в них предприятия потребительской кооперации.

Данные рекомендации не реализованы до сих пор. Эти направления в очередной раз включены в «Концепцию развития системы потребительской кооперации на 2017–2021 годы» [11] (разработана Центросоюзом РФ).

Третий фактор формирования финансовой стратегии и политики – это стадия жизненного цикла бизнеса, реализуемая стратегия бизнеса и вытекающие из нее инвестиционные программы. Предшествующий анализ показал, что большинство организаций потребительской кооперации находятся в состоянии спада и испытывают значительные финансовые трудности. Показатели рентабельности балансируют на уровне, близком к нулю. Идет моральное и физическое старение материально-технической базы, сокращение оборотных средств. Значительная часть организаций находится в неустойчивом и кризисном финансовом положении.

Выход из этапа спада возможен за счет разработки и реализации программ развития. Подобные примеры есть в системе потребительской кооперации. Так, Зуевское райпо Кировской области [12] рапортует, что взяло за основу стратегию концентрированного роста (увеличение объема деятельности в своих отраслях). Организация расширяет рынки сбыта. Кроме собственных хлеб, выпечка, торты, копченое мясо и полуфабрикаты поставляются частникам из соседних Кирово-Чепецкого и Фаленского районов. Потребительское общество продвигает свою продукцию на ярмарке в Кирово-Чепецке, а также на «Эко Ярмарку» в Кирове.

В апреле 2017 г. в прессе (РБК) появился анонс о том, что Центросоюз РФ и X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Карусель» и «Перекресток») [13]

подписали Соглашение о сотрудничестве (на 5 лет). Предметом сотрудничества является создание сети «КООП-Пятерочка»:

– на базе потребкооперации Центросоюза РФ планируется открыть 150 универсамов в 2017 г. и до 1 000 магазинов в течение трех лет;

– в магазинах «Пятерочка» открыть до 5 000 фирменных отделов в формате «магазин в магазине» для продажи фермерской продукции и продукции потребительской кооперации (преимущественно на условиях франчайзинга).

Потребительская кооперация благодаря этому получит новые каналы сбыта собственной продукции, возможность пользоваться преимуществами логистики торговой сети «Пятерочка» (экономия на закупках, расширение ассортимента). В планах внедрение современных стандартов торговли по типу «Пятерочки», реконструкция и расширение магазинов. X5 Retail Group благодаря этому соглашению, в свою очередь, обеспечит выход своей торговой сети в регионы (группа планирует занять к 2021 г. 15% розничного рынка).

Финансовая стратегия и финансовая политика организаций потребительской кооперации имеют свои особенности. Анализ научных публикаций и результаты исследования финансовой подсистемы позволили нам выделить следующие специфические задачи и ограничения:

– развитие организаций потребительской кооперации, выход из состояния спада заставят искать источники финансирования инвестиционных программ (реконструкция и расширение торговых и производственных мощностей, обновление менеджмента). При этом в основной массе организации обладают низкой финансовой устойчивостью, платежеспособностью и ликвидностью;

– ряд исследователей обращают внимание на использование в потребительской кооперации специфических возможностей привлечения финансовых ресурсов – паевых взносов членов-пайщиков и займов населения. Так, Л.И. Ильина [14] предлагает разрабатывать как отдельное направление финансовой стратегии в потребкооперации политику кооперативных выплат. Уровень кооперативных выплат, сопоставимый с другими инструментами краткосрочного инвестирования, мог бы стать для пайщиков действенным стимулом. А.В. Брилон и С.В. Чердаков [8] констатируют, что привлечение займов населения становится характерным для потребительской кооперации. Л.И. Ильина [14] показывает, что займы населения составляют более 30% заемных краткосрочных обязательств. Она считает, что при уровне процентной ставки 7–8% такие займы более выгодны, чем, например, банковский кредит;

– необходимость планирования и регулярного перечисления взносов на содержание потребительских союзов (районных, союзов на уровне субъектов Российской Федерации и Центросоюза РФ).

Из этих особенностей вытекают требования к содержанию финансовой политики организаций потребительской кооперации. Результаты наших исследований позволяют предположить, что к ключевым разделам финан-

совой политики организаций потребительской кооперации нужно отнести следующие:

– управление прибылью. Организации потребительской кооперации имеют близкий к нулевому уровень рентабельности, высокую долю убыточных организаций (до 15%). По-видимому, точка безубыточности находится на критическом уровне. Так, по нашим расчетам, средний магазин в системе Центросоюза имеет 5,8 млн руб. выручки в год (или всего 15,8 тыс. руб. в день);

– управление денежными потоками. Ликвидность большинства организаций потребительской кооперации находится на катастрофическом уровне. И.Н. Новикова [15] подчеркивает, что для потребкооперации важно управлять ликвидностью и денежными потоками и особое внимание следует уделять краткосрочным финансовым потребностям на срок менее 3 месяцев;

– управление товарооборотом и товарными запасами в торговле и общественном питании, управление запасами в промышленности и заготовках. Так, Е.Е. Дорохова [16] называет эффективное управление товарными запасами с целью экономии денег в качестве одного из блоков управления денежными потоками.

Четвертый фактор – текущее состояние организации, ее возможности и проблемы (в том числе финансового характера). Оценка финансового состояния организаций потребительской кооперации была приведена выше. Проблема их недостаточной финансовой устойчивости признана в «Концепции развития системы потребительской кооперации на 2017–2021 годы» [11] и рассматривается как один из основных факторов, сдерживающих развитие потребительских обществ.

Пятый фактор – менталитет учредителей и менеджеров организаций – также можно отнести к факторам, сдерживающим развитие. Так, С.Н. Зверева [17] отмечает, что в потребкооперации низок уровень исследования рыночных возможностей, а руководство недостаточно ясно понимает цели, стратегические и текущие задачи.

Таким образом, к наиболее критическим факторам финансовой подсистемы организаций потребительской кооперации мы относим кризисное состояние системы потребительской кооперации и необходимость преодолеть длительный спад, неудовлетворительное финансовое состояние организаций и невысокий уровень их менеджмента. Ключевыми разделами финансовой политики следует признать управление прибылью, денежными потоками и запасами.

Находясь в состоянии длительного спада (значительная часть организаций потребительской кооперации), организация имеет два возможных выхода из этой ситуации:

– пассивная позиция – продолжающееся сокращение объемов производства и продаж, падение ниже точки безубыточности, дальнейшее ухудшение финансового состояния, последующие банкротство и ликвидация;

– активные действия – разработка стратегии выхода из состояния спада, выбор ключевых направлений и источников роста, формирование программы действий и ее реализация.

Во втором случае организации предстоит провести серьезный анализ внешней среды и рыночных возможностей, анализ своей внутренней среды и на этой основе выбрать стратегию выхода из кризисного состояния.

Поскольку в основе формирования финансовой политики лежат решения в области финансовой стратегии и стратегии развития организации, попробуем предложить некий типичный вариант построения стратегической пирамиды для потребительского общества системы Центросоюза России (рис. 4).

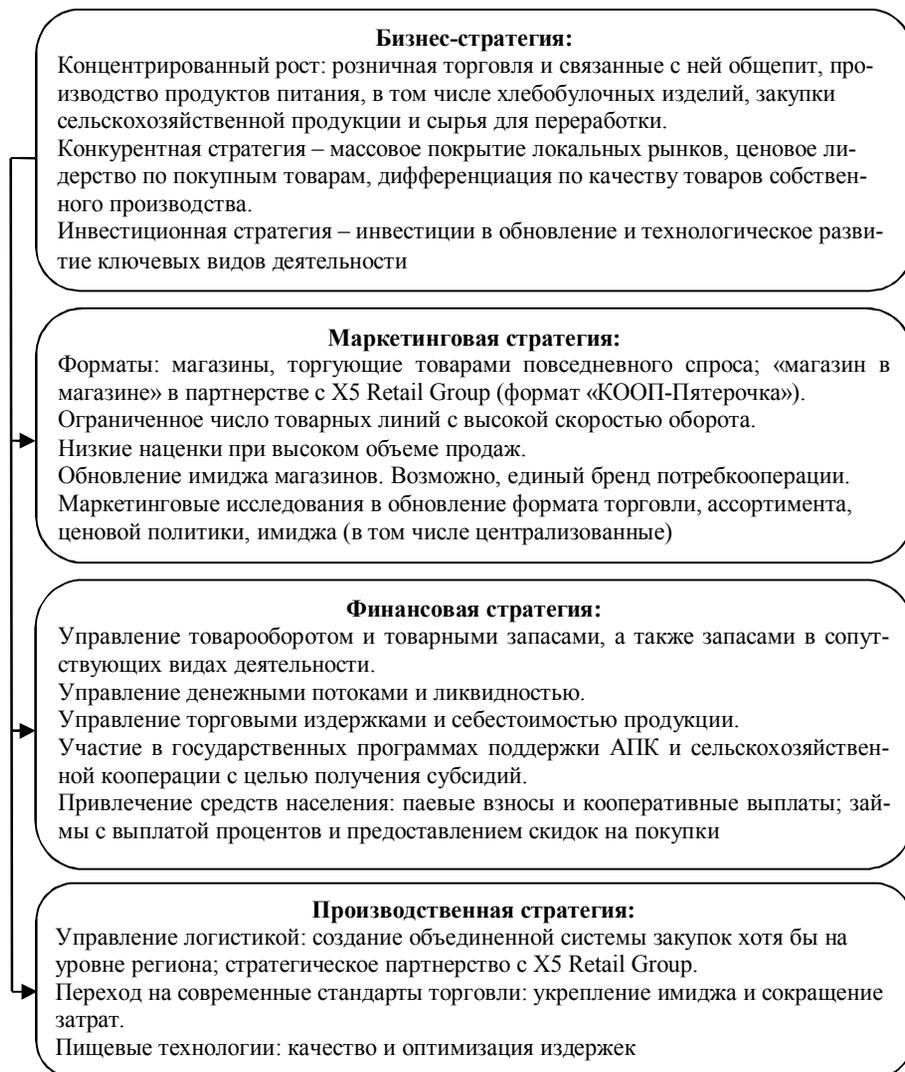


Рис. 4. Взаимосвязь деловой и функциональных стратегий потребительского общества (примерный вариант)

Многие из этих направлений вошли в «Концепцию развития системы потребительской кооперации на 2017–2021 годы» [11]. Назовем некоторые из них, перекликающиеся с содержанием нашего примера пирамиды стратегий потребительского общества:

- создание на базе существующих магазинов современной федеральной торговой сети;
- вывод предприятий потребкооперации на современный уровень организации торгового процесса, логистики и управления;
- создание управляемой системы финансово устойчивых, ориентированных на сбыт, экономически эффективных, инвестиционно привлекательных производственных предприятий, заготовительных предприятий, предприятий общественного питания и пр. на всех уровнях организаций потребительской кооперации;
- возрождение интереса пайщиков к кооперативному движению, обеспечение притока активных граждан к работе кооперативных организаций;
- обеспечение социально-экономической эффективности, устойчивости организаций системы Центросоюза России в различных сферах деятельности за счет консолидации и участия в реализации государственных программ.

Благодаря построению подобной стратегической пирамиды становятся понятны цели, задачи и связи всей системы стратегического и тактического планирования организации. Схема показывает место политики по управлению денежными потоками и то, на достижение каких вышестоящих целей она должна быть ориентирована.

На основе предшествующих этапов исследования (методологические основы, наложение на объект исследования) нами разработан процесс формирования политики управления денежными потоками для организаций потребительской кооперации (табл. 4).

Таблица 4. Процесс формирования политики управления денежными потоками в организациях потребительской кооперации

№	Этап	Ключевые действия и решения
1	Учетная политика в целях управления денежными потоками	Выбор объектов аналитического учета денежных потоков: – классификатор денежных потоков; – классификатор подразделений
2	Финансово-экономический анализ денежных потоков и связь с другими объектами финансового анализа	Стратегический анализ (в долгосрочном периоде): – чистый денежный поток и его динамика; – обеспечение источниками инвестиционной программы. Текущий анализ: – состав, структура и динамика денежных потоков; – ликвидность баланса и угроза кассовых разрывов; – остаток денежных средств (уровень и оптимальность); – анализ сезонности денежных потоков
3	Постановка целей управления денежными потоками в текущем цикле	Выбор основных целевых параметров денежных потоков на текущий период (год, квартал, месяц, неделю): – план по инвестициям; – обязательства по обслуживанию кредитов и займов;

Окончание табл. 4

№	Этап	Ключевые действия и решения
		– обязательства по взносам в потребительские союзы; – обязательства по корпоративным выплатам
4	Определение оптимального остатка денежных средств	Ключевые решения: – размер операционного и страхового остатка в днях расхода; – методы определения операционного и страхового остатка
5	Прогнозирование поступлений денежных средств	Ключевые решения: – методы прогнозирования поступлений денежных средств по основным видам поступлений
6	Планирование выплат денежных средств	Ключевые решения: – методы планирования выплат денежных средств по основным видам расходов (в т.ч. метод бюджетирования)
7	Кассовые разрывы: выбор инструментов покрытия	Ключевые решения: – набор штатных и чрезвычайных инструментов покрытия кассовых разрывов для возможного использования
8	Излишки денежных средств: выбор инструментов размещения	Ключевые решения: – перечень инструментов размещения излишков денежных средств, их ранжирование по соотношению риск / доходность, принципы выбора инструментов
9	Составление и утверждение бюджета движения денежных средств (кассового плана)	Процесс рассмотрения и утверждения бюджета движения денежных средств: – исполнители; – сроки составления план / прогноза; – порядок рассмотрения и утверждения
10	Выбор процедур контроля, коридора «управления по отклонениям»	Ключевые решения: – основные параметры контроля процесса управления движением денежных средств; – диапазон допустимых отклонений по каждому параметру; – периодичность контроля; – лица, ответственные за контроль и принятие решений по его результатам

Процесс состоит из 10 этапов. Подчеркиваем, что это процесс формирования политики, а не процесс управления денежными потоками. Данный конструктор представляет собой методику, прохождение по этапам которой поможет как определить нормы и принципы политики управления денежными потоками, так и выбрать конкретные инструменты для ее реализации. Например, к типу норм и принципов можно отнести определение оптимального остатка денежных средств. В качестве примеров по набору финансовых инструментов реализации политики следует назвать такие решения, как выбор методов прогнозирования денежных потоков (экстраполяция, экспертный метод, бюджетирование и др.), возможный набор методов покрытия кассовых расходов (экстренные краткосрочные кредиты, создание резервных запасов краткосрочных финансовых вложений или другие).

Отличие нашей схемы от разработок других авторов заключается в том, что, во-первых, она основана на системном подходе. Политику управления

денежными потоками мы увязываем со стратегией развития организации и ее составляющими. Во-вторых, мы рассматриваем как самостоятельные процесс формирования политики (проектная работа по выбору норм, правил и инструментов) и процесс ее реализации (текущая финансовая работа, которая повторяется от периода к периоду). В-третьих, мы добавляем этап контроля, основываясь на методологии постановки функции контроля в организации, которая требует установления контролируемых показателей, масштаба допустимых отклонений, процедур и периода контроля. Кроме того, важным моментом (который часто упускается) является этап назначения лиц, ответственных за выполнение действий и принятие решений на каждом этапе процесса управления денежными потоками. Мы не акцентируем внимание на перечислении всего спектра инструментов управления денежными потоками, поскольку знание и владение этими методами относятся к базовым навыкам специалиста по финансово-экономической работе.

Особо в связи с постановкой процесса управления денежными потоками организации считаем необходимым обратить внимание на несколько важных, на наш взгляд, моментов. Во-первых, многие исследователи в качестве одного из наиболее эффективных методов финансового планирования рассматривают метод бюджетирования, в том числе применительно к управлению денежными потоками. Л.И. Ильина [18] длительное время занимается исследованиями в области финансового менеджмента в системе потребительской кооперации и считает, что именно бюджетирование должно быть основным методом планирования, учета и контроля за денежными потоками. В качестве одной из причин она указывает на сложность организационной структуры организаций потребительской кооперации. С.Н. Зверева [17] также делает акцент на бюджетировании и особо – на построении центров ответственности в системе управления финансами организации.

Во-вторых, учитывая сложное финансовое положение многих организаций потребительской кооперации, в формат политики управления денежными потоками в обязательном порядке следует включать различные антикризисные меры. Возможна продажа неиспользуемых внеоборотных и оборотных активов, взыскание дебиторской задолженности, инвентаризация по всем основным статьям баланса. Кроме того, можно рекомендовать организациям потребительской кооперации оценить целесообразность реорганизации юридических лиц. Например, ликвидация районных потребительских союзов, в составе которых имеется небольшое количество потребительских обществ. Это позволит сократить расходы на содержание промежуточного уровня управления.

В-третьих, существуют разные рекомендации по поводу периода финансового планирования, особенно в формате краткосрочной финансовой политики. Так, Л.И. Ильина [19] пишет о необходимости 5-летнего финансового планирования в составе финансовой стратегии, текущем финансовом планировании и оперативном финансовом планировании на неделю, декаду и месяц. Думается, что выбор горизонта планирования зависит от

целей управления финансами и особенностей организации (предприятия). При высокой угрозе кассовых разрывов бывает целесообразно перейти на ежедневный контроль денежных потоков, а при стабильном состоянии ограничиться месячным циклом. Определяющим фактором горизонта стратегического планирования может стать длительность операционного цикла организации, а также избранный организацией период стратегического планирования.

В-четвертых, хотя в предложенном нами процессе (методике) формирования политики управления денежными потоками отсутствует этап выбора типа финансовой политики (агрессивная, умеренная или консервативная), считаем полезным осуществить завершающий формальный выбор типа политики. Это может стать своего рода итогом всей совокупности решений по поводу формирования политики управления денежными потоками, а также будущим критерием тех решений, которые будут приниматься в ходе реализации этой политики.

Выводы

К наиболее критическим факторам финансовой подсистемы организаций потребительской кооперации следует отнести необходимость преодолеть длительный спад, неудовлетворительное финансовое состояние организаций и невысокий уровень их менеджмента. Ключевыми разделами финансовой политики необходимо признать управление прибылью, денежными потоками и запасами.

В качестве основы формирования финансовой политики предложен типовой вариант стратегической пирамиды для потребительского общества, разработан процесс формирования политики управления денежными потоками в организациях потребительской кооперации. Отличие схемы от разработок других авторов заключается в следующем:

- основана на системном подходе, политика управления денежными потоками увязана со стратегией развития организации и ее составляющими;
- как самостоятельные процессы рассматриваются процесс формирования политики (проектная работа по выбору норм, правил и инструментов) и процесс ее реализации (текущая финансовая работа, которая повторяется от периода к периоду);
- добавлен этап контроля: установление контролируемых показателей, масштаба допустимых отклонений, процедур и периода контроля. Важным моментом (который упускается во многих разработках) является этап назначения лиц, ответственных за выполнение действий и принятие решений на каждом этапе процесса управления денежными потоками.

Литература

1. *Основные* показатели социально-экономической деятельности потребительской кооперации Российской Федерации. Центросоюз России. М., 2011–2015.

2. *О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации* : [Закон № 3085-1 от 19.06.1992, ред. от 03.07.2013] // Консультант Плюс.

3. *Егоров В.Г.* Место и роль кооперации в рыночной экономике : дис. ... д-ра экон. наук. М., 2014.

4. *Центральная база статистических данных* // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBinet.cgi> (дата обращения: 24.09.2017).

5. *Безгина Н.А.* Анализ объема и структуры оборотного капитала торговых организаций потребительской кооперации // Вестник Белгородского университета потребительской кооперации. 2009. № 2. С. 351–355.

6. *Торговля в России. 2015* : стат. сб. / Росстат. М., 2015. 243 с. // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/torg15.pdf (дата обращения: 01.10.2017).

7. *Ильина Л.И.* Методология финансового обеспечения развития системы потребительской кооперации // Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2009. № 3. С. 56–70.

8. *Брилон А.В., Чердаков С.В.* Проблемы инвестирования в организации и предприятия потребительской кооперации // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2011. № 3. С. 85–93.

9. *Дуров Е.* Грантовая поддержка. Как ее получить? // Российская кооперация. 2017. № 37. 21 сентября. С. 1–4.

10. *Вопросы потребительской кооперации Российской Федерации* : [Постановление Правительства РФ от 24.01.1994 № 24] // КонсультантПлюс. Загл. с экрана.

11. *Концепция развития системы потребительской кооперации на 2017–2021 годы* // АНО «Институт развития кооперации». URL: https://ircoop.ru/images/docs/Концепция_развития_потребнокооперации_на_2017-2021.pdf (дата обращения: 02.10.2017).

12. *Наступают* сетям на пятки // Российская кооперация. 2017. № 36. 14 сентября. С. 5.

13. *Запуск* проекта «КООП-Пятерочка» // Официальный сайт Центросоюза РФ. URL: <http://www.rus.coop/articles/45> (дата обращения: 20.04.2017).

14. *Ильина Л.И.* Оценка влияния северного фактора на финансовое обеспечение потребительской кооперации // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6. С. 161–168.

15. *Новикова И.Н.* Практические аспекты синхронизации денежных потоков в организациях потребительской кооперации // Потребительская кооперация. 2011. № 4. С. 56–60.

16. *Дорохова Е.Е.* Блок-система управления денежными потоками и бизнесом в целом // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6, № 4, ч. 2. С. 110–113.

17. *Зверьева С.Н.* Развитие функций системы управления финансами в организациях потребительской кооперации // Вестник университета (Государственный университет управления). 2007. № 9. С. 312–314.

18. *Ильина Л.И.* Возможности внедрения бюджетирования в системе потребительской кооперации // Финансы и кредит. 2007. № 23. С. 53–58.

19. *Ильина Л.И.* Обоснование стратегии управления финансами в системе потребительской кооперации // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 11. С. 64–70.

Kostenko O.V., Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Vyatka state agricultural academy» (Kirov, Russian Federation). E-mail: kostenko_ov@vgsha.info

Vasilieva A.M., Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education «Vyatka state agricultural academy» (Kirov, Russian Federation). E-mail: nastena.petrun.93@mail.ru

FORMATION OF THE FINANCIAL POLICY OF CASH FLOW MANAGEMENT IN THE RUSSIAN CENTRO SOYUZ CO-OPERATIVE ORGANIZATIONS

Keywords: co-operative organizations, Centro Soyuz of Russia, monetary flow management, formation of financial policy.

The most critical factors in the financial system of Russian Centro Soyuz co-operative organizations are the need to overcome the long decline, the unsatisfactory financial condition of organizations and the low level of their management. The key sections of financial policy should be management of profit, cash flows and stocks. As a basis for the formation of financial policy, a standard version of the strategic pyramid was proposed for the Russian Centro Soyuz co-operative organizations. The formation process of a cash flow management policy has been developed for the Russian Centro Soyuz co-operative organizations. The method is different in that it is based on a system approach. The cash flow management policy is linked to the development strategy of the organization. The process of policy formation (project work on the selection of norms, rules and tools) and the process of its implementation (current financial work) are divided. A control phase was added: selection of criteria, scale of permissible deviations, procedures and frequency of inspections.

References

1. Osnovnye pokazateli social'no-ehkonomicheskoy deyatelnosti potrebitel'skoj kooperacii Rossijskoj Federacii. Centrosoyuz Rossii. – M., 2011-2015.
2. O potrebitel'skoj kooperacii (potrebitel'skih obshchestvah, ih soyuzah) v Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs] : [Zakon № 3085-1 ot 19.06.1992, red. ot 03.07.2013] – Rezhim dostupa [Konsul'tant Plyus].
3. Egorov V.G. Mesto i rol' kooperacii v rynochnoj ehkonomike. – Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni doktora ehkonomicheskikh nauk. – Moskva, 2014.
4. Central'naya baza statisticheskij dannyh [EHlektronnyj resurs] // Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki // <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBinet.cgi> (data obrashcheniya 24.09.2017).
5. Bezzina N.A. Analiz ob'ema i struktury oborotnogo kapitala torgovyh organizacij potrebitel'skoj kooperacii // Vestnik Belgorodskogo universiteta potrebitel'skoj kooperacii. – 2009. – № 2. – S.351-355.
6. Torgovlya v Rossii. 2015 [EHlektronnyj resurs] : Stat. sb./ Rosstat. – M., 2015. – 243 s. // Oficial'ny sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki // http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/torg15.pdf (data obrashcheniya 01.10.2017).
7. Il'ina L.I. Metodologiya finansovogo obespecheniya razvitiya sistemy potrebitel'skoj kooperacii // Korporativnoe upravlenie i innovacionnoe razvitie ehkonomiki Severa: Vestnik Nauchno-issledovatel'skogo centra korporativnogo prava, upravleniya i venchnogo investirovaniya Syktyvkerskogo gosudarstvennogo universiteta. – 2009. – № 3. – S.56-70.
8. Brilon A.V., CHERDAKOV S.V. Problemy investirovaniya v organizacii i predpriyatiya potrebitel'skoj kooperacii // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya kooperativnogo sektora ehkonomiki. – 2011. – № 3. – S.85-93.
9. Durov E. Grantovaya podderzhka. Kak ee poluchit'? // Rossijskaya kooperaciya. – 2017. – № 37, 21 sentyabrya. – S.1-4.
10. Voprosy potrebitel'skoj kooperacii Rossijskoj Federacii [EHlektronnyj resurs] : [Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 24.01.1994 № 24] – Rezhim dostupa [Konsul'tant Plyus]. – Zagl. s ehkrana.
11. Koncepciya razvitiya sistemy potrebitel'skoj kooperacii na 2017 – 2021 gody // ANO «Institut razvitiya kooperacii» // https://ircoop.ru/images/docs/Koncepciya_razvitiya_potrebkooperacii_na_2017-2021.pdf (data obrashcheniya 02.10.2017).

12. Nastupayut setyam na pyatki // Rossijskaya kooperaciya. 2017. № 36, 14 sentyabrya 2017 goda. S. 5.
13. Zapusk proekta «KOOP-Pyaterochka» // Oficial'nyj sajt Centrosoyuza RF // <http://www.rus.coop/articles/45> (data obrashcheniya 20.04.2017).
14. Il'ina L.I. Ocenka vliyaniya severnogo faktora na finansovoe obespechenie potrebitel'skoj kooperacii // Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. 2007. № 6. S. 161-168.
15. Novikova I.N. Prakticheskie aspekty sinhronizacii denezhnyh potokov v organizacijah potrebitel'skoj kooperacii // Potrebitel'skaya kooperaciya. 2011. № 4. S. 56-60.
16. Dorohova E.E. Blok-sistema upravleniya denezhnymi potokami i biznesom v celom // EHkonomicheskij vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta. 2008. T. 6. № 4. CH. 2. S.110-113.
17. Zveryaeva S.N. Razvitie funkcij sistemy upravleniya finansami v organizacijah potrebitel'skoj kooperacii // Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya). 2007. № 9. S. 312-314.
18. Il'ina L.I. Vozmozhnosti vnedreniya byudzhetrovaniya v sisteme potrebitel'skoj kooperacii // Finansy i kredit. 2007. № 23. S. 53-58.
19. Il'ina L.I. Obosnovanie strategii upravleniya finansami v sisteme potrebitel'skoj kooperacii // EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2008. № 11. S. 64-70.

For referencing:

Kostenko O.V., Vasilieva A.M. Formirovanie finansovoj politiki upravleniya denezhnymi potokami v organizacijah sistemy potrebitel'skoj kooperacii [Formation of the financial policy of cash flow management in the Russian Centro Soyuz co-operative organizations]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 188–205.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 332.1

DOI: 10.17223/19988648/42/14

М.Б. Пучкин

ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ IV ПРОМЫШЛЕННОЙ РЕВОЛЮЦИИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ ТОСЭР АТОМНОЙ ОТРАСЛИ

В статье рассматриваются теоретические положения, обосновывающие развитие мировой экономики с фундаментальными изменениями очертаний всех основных социально-экономических систем. Прорывные технологии IV промышленной революции коренным образом изменяют существующую систему использования ресурсов, производства и потребления. Рассмотрены сущностное содержание и принципы, общая схема и модель циркулярной экономики. Исследованы основные эффекты циркулярной экономики, в том числе для ТОСЭР атомной отрасли.

Ключевые слова: четвертая промышленная революция, циркулярная экономика, стратегическое управление, территории опережающего социально-экономического развития.

На Всемирном экономическом форуме в швейцарском Давосе в 2016 г. было заявлено, что мировую экономику ожидает очередной фазовый переход к новым экономическим моделям. Причиной этого специалисты называют неумолимо надвигающуюся IV промышленную революцию [1]. По мнению ученых, мир находится в начале революционных изменений, которые фундаментально изменят очертания всех основных социально-экономических систем. По прогнозам ученых кардинальной трансформации подвергнутся целые отрасли экономики, системы организации проектирования, снабжения, производства, хранения и транспортировки, доставки, потребления и утилизации товаров и услуг. Революционные изменения коснутся социальной и культурной сфер – в общении, получении и обмене информацией, обучении, развлечении, лечении, отдыхе и путешествиях. Прорывные технологии IV промышленной революции изменят саму парадигму государственного устройства и систему органов власти в первую очередь в сфере государственного регулирования и управления образованием, здравоохранением, социальным обеспечением, транспортом и коммунальным хозяйством, а также в области налогового администрирования.

Четвертая промышленная революция: содержание, основные черты и прорывные технологии. Предполагается, что новые технологические возможности IV промышленной революции коренным образом изменят существующую систему использования природных ресурсов, произ-

водства и потребления товаров и услуг, создав предпосылки для существенного снижения антропогенного воздействия человечества на окружающую среду и ее последующего восстановления.

По мнению немецкого экономиста Клауса Шваба, кардинальное отличие IV от III промышленной революции обуславливается рядом факторов (табл. 1) [2].

*Таблица 1. Факторы, характеризующие революционные изменения социально-экономических систем**

№ п/п	Факторы	III промышленная революция	IV промышленная революция
1	Темпы развития	Линейные	Экспоненциальные
2	Широта и глубина изменений	Крайне неравномерная широта и глубина изменений по различным отраслям экономики и сферам жизнедеятельности	Значительная широта и глубина изменений по всем отраслям и сферам деятельности, а также социокультурному укладу жизни
3	Сила и характер воздействия	Неравномерный, избирательный, фрагментарный характер изменений	Масштабный, системный характер изменений

* Составлено автором.

Как видно из табл. 1, предстоящие в ходе IV промышленной революции изменения несут иную экономическую сущность и, следовательно, будут иметь иные последствия, нежели изменения и последствия после предыдущей промышленной революции.

Во-первых, предстоящие изменения характеризуются более высокими, экспоненциальными темпами развития. Это обусловлено многогранностью и взаимозависимостью сегодняшнего мира, а также фактом самопроизвольного синтеза и конвергенции следующих новых технологий из уже существующих.

Во-вторых, предстоящие в ходе IV промышленной революции изменения социально-экономических систем имеют большие равномерность и охват изменений во всех сферах жизнедеятельности, большие широту и глубину изменений, а также затрагивают сам социокультурный уклад жизни. Это обусловлено всеобщей «цифровизацией» и, как следствие, возникновением беспрецедентных изменений парадигм в экономике, бизнесе, обществе и отдельной личности, усиливая значимость человеческого знания.

В-третьих, изменения, предстоящие в ходе IV промышленной революции, обладают значительной силой и носят масштабный и системный характер. Это обусловлено тем, что изменения в целом затрагивают все, как внешние, так и внутренние, элементы социально-экономических систем (стран, регионов, отраслей, предприятий и сообществ).

Учеными уделено значительное внимание так называемым «дизруптивным» инновациям. Их носителями являются бизнес-модели, основанные на новых прорывных технологиях, которые способны поломать привычные по-

требительские представления, обычаи делового оборота и влиять как на существующий, так и на формирующийся социально-экономический уклад [3].

Экспертами Всемирного экономического форума выделено 21 технологическое изменение (табл. 2), способное оказать существенное влияние на новый формирующийся уклад и деструктивно изменить существующие бизнес-модели [4].

Таблица 2. Основные переломные технологические изменения*

№ п/п	Изменение	№ п/п	Изменение
1	Имплантируемые устройства	12	Беспилотный транспорт
2	Цифровое присутствие	13	Искусственный интеллект
3	Цифровидение	14	Автоматизация интеллектуальной деятельности
4	Носимый Интернет	15	Робототехника
5	Распределенные вычисления	16	Blockchain (распределенные реестры)
6	Суперкомпьютеры	17	Sharing (совместное потребление)
7	Хранилища данных	18	Государственное управление
8	Интернет вещей	19	3D-печать (аддитивное производство)
9	Умные здания	20	3D-биопечать (производство органов)
10	Умные города	21	3D-печать потребительских товаров
11	Dig Data (большие данные)		

* Составлено автором.

Анализируя информацию, содержащуюся в табл. 2, можно сделать вывод, что большинство революционных технологических изменений лежит в сфере новых взаимодействий биологического (человека), технического (устройства, машины, механизмы) и цифрового (Интернет, сети). Клаус Шваб дополнительно выделяет еще две такие прорывные технологии, как генная инженерия (создание искусственных существ) и нейроимплантация (технологии искусственной памяти и работы мозга).

Среди быстро набирающих силу прорывных технологий эксперты выделяют следующие [5]:

- наносенсоры;
- аккумуляторные батареи и источники сохранения энергии нового типа;
- 2D-материалы (графен);
- автономный транспорт;
- человеческие органы на чипах;
- перовскиты для солнечных батарей;
- открытые системы искусственного интеллекта;
- оптогенетику;
- метаболическую инженерию;
- blockchain (система хранения распределенных реестров данных).

Ученые и исследователи вместе с тем отмечают, что экспоненциальное развитие технологий IV промышленной революции происходит в условиях

крайней неопределенности возможных последствий от их глобального внедрения в новый формирующийся социально-экономический уклад. Сложность и взаимозависимость предстоящих глобальных изменений практически во всех сферах жизни человечества ставят перед научным сообществом сложные задачи изучения, осознания, прогнозирования и поиска механизмов управления результатами IV промышленной революции и тенденциями нового формирующегося технологического, экономического и социального уклада.

Американский философ и социолог Элвин Тоффлер еще в 1970 г. ставил перед человечеством ряд вопросов этического, социологического, философского, культурного и психологического характера относительно надвигающейся IV промышленной революции и формирующейся после нее циркулярной экономики. В своей книге «Шок будущего» Тоффлер в рамках разработанной им концепции «шока будущего» предложил теорию «пределов адаптивности», внес существенные дополнения в методику стратегического прогнозирования (foresight), а также обозначил основные зоны риска – государств, отдельных отраслей экономики, предприятий, общества в целом и отдельного человека [6].

На современном этапе развития ученые и исследователи выделяют 29 глобальных рисков и 13 глобальных тенденций развития IV промышленной революции. Доклад «Глобальные риски 2015», составленный Marsh & McLennan Companies, Swiss Reinsurance Company, Zurich Financial Services, Центром управления рисками Уортонской школы бизнеса, Оксфордской школой бизнеса и Национальным университетом Сингапура на основе мнения 900 ведущих мировых экспертов, выделяет как основной – геополитический риск [7]. Согласно консолидированному мнению экспертов, именно геополитика оказывает наибольшее влияние на происходящие в мире экономические процессы. С одной стороны, государства создают межрегиональные торгово-экономические союзы, пытаясь расширить свое геополитическое влияние, а с другой – те же государства ведут политику протекционизма и экономических санкций. По мнению экспертов, это может не только нанести ущерб глобальному экономическому сотрудничеству, но и сделать эффекты от IV промышленной революции в разных странах крайне неравномерными и неочевидными.

Циркулярная экономика как ведущая составляющая IV промышленной революции. Органичной частью IV промышленной революции является ресурсосбережение. Под циркулярной экономикой специалисты понимают экономику, которой свойственен восстановительный и замкнутый характер. Согласно теоретическим установкам циркулярная экономика трактуется как «тотальная вторичная переработка всех ресурсов, а также существенная экономия энергии». Часто циркулярную экономику еще называют «зеленой» (green economy). Подходы циркулярной экономики предполагают [8]:

– рациональное использование природных и технических ресурсов;

- максимально эффективное энергосбережение (clean energy, или «чистая» энергия);
- повсеместный ремонт всего вместо новой покупки;
- вторичную переработку всех отходов и получение из них новых товаров, сырья, энергии (total recycling, или тотальная переработка всех видов сырья);
- аренду всего вместо владения в собственности (sharing, или экономика совместного пользования);
- повсеместную автоматизацию и цифровизацию (digital, или цифровая экономика).

Традиционная «линейная» экономика строится на подходах «take-make-waste» (добыл, произвел, выбросил). В отличие от нее, циркулярная «зеленая» экономика базируется на принципах ресурсной эффективности, бережливости, целесообразности, рациональности и экологичности. Устойчивое (без кризисов) мировое социально-экономическое развитие определено принципами, сформулированными Программой ООН по окружающей среде (ЮНЭП) [9], а именно: справедливости (равенства); достоинства (процветания и благосостояния для всех); целостности Земли (сохранности природы и биоразнообразия); инклюзивности (участия в принятии решений); управляемости (прозрачности отчетности); гибкости (экономической, социальной, экологической); эффективности (устойчивости производства и потребления); единения разных поколений.

В основу циркулярной экономики положен подход «make-use-return» (сделал, использовал, вернул) [10]. Общая схема функционирования циркулярной экономики представляет собой максимально замкнутый процесс добычи, переработки, потребления и повторной переработки ресурсов, минимизируя при этом вовлечение в оборот нового сырья и материалов и сокращая неперерабатываемые отходы (рис. 1).



Рис. 1. Общая схема функционирования циркулярной экономики (www.consol23.com)

Из рис. 1 следует, что формирующийся новый экономический уклад принципиально изменит сложившиеся в нем технологические и производственные цепочки, подходы и принципы разработки, создания и использования промышленной продукции, финансовых, транспортных, телекоммуникационных и иных услуг. Согласно прогнозам ученых IV промышленная революция повлечет за собой слияние технологий цифровой, производственной и биологической сфер деятельности и даст толчок развитию принципиально новых отраслей (рис. 2).

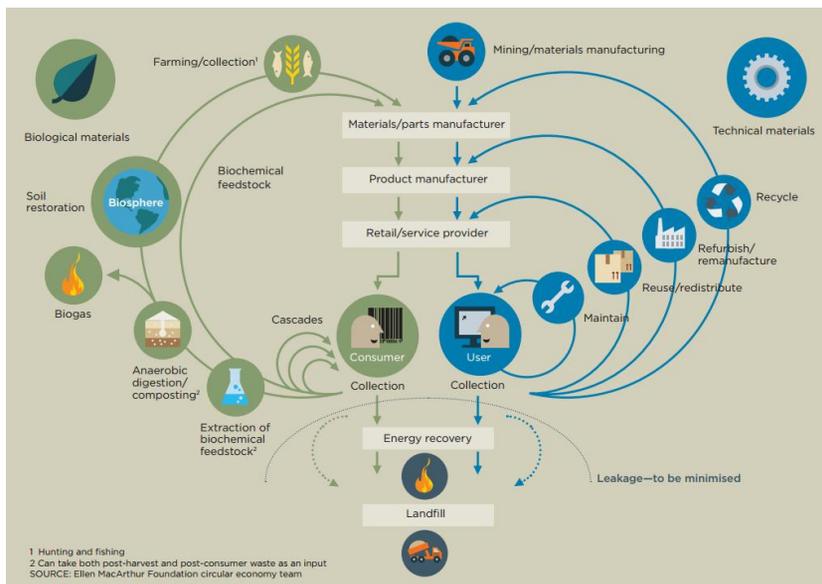


Рис. 2. Модель циркулярной экономики (www.ellenmacarturfoundation.com)

Судя по рис. 2, циркулярной экономике свойственен симбиоз технических и биологических материалов, а также взаимная конвергенция технологий. Более того, исследователи считают, что в формирующемся VII технологическом укладе человеческое сознание будет включено в процесс производства, а само человеческое сознание станет такой же производительной силой, какой в свое время стала наука и технологии. Принципы VII технологического уклада уже начинают реализовываться в рамках формирующейся в настоящее время циркулярной экономики. Эффекты циркулярной экономики, основные положительные результаты и выгоды от ее функционирования наглядно представлены на рис. 3.

Как видно из рис. 3, основные эффекты циркулярной экономики состоят в повышении эффективности добычи и переработки полезных ископаемых, организации инновационной деятельности, технологиях производства, создании новых рабочих мест и защите окружающей среды. Дополняя и раскрывая экономические эффекты циркулярной экономики, необходимо отметить, что, по данным Международного энергетического

агентства, темпы развития солнечных электростанций в 2016 г. впервые превзошли темпы развития угольных – пророст мощностей солнечных электростанций в прошлом году составил 74 ГВт, а угольных – всего 57 ГВт.

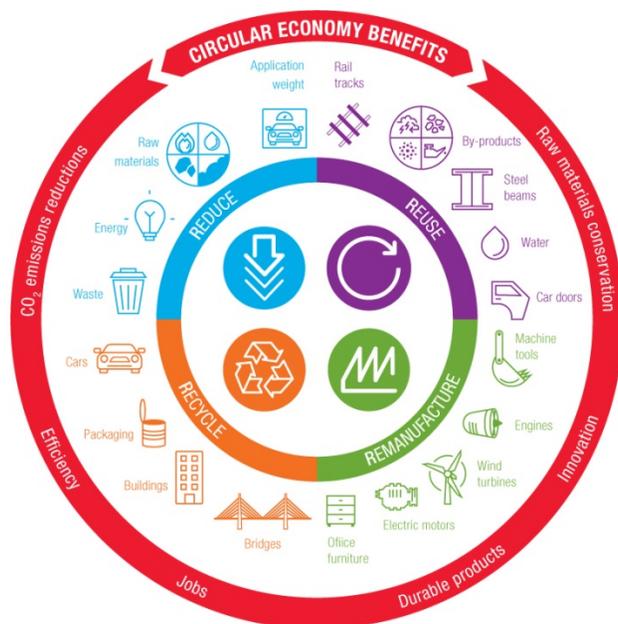


Рис. 3. Основные эффекты циркулярной экономики (www.greenbiz.com)

Почти половина всего прироста мощностей солнечных электростанций была зафиксирована в Китае – 36 ГВт. Общий пророст всей альтернативной энергетики в мире за 2016 г. составил 164 ГВт, из которых около 40% пришлось на Китай [11]. Согласно прогнозам энергетического рынка совокупная мощность солнечных электростанций возрастет с существующих 302 ГВт в 2017 г. до 740 ГВт к 2022 г., а общий объем генерируемой альтернативными источниками энергии составит 8 000 ТВт-ч, что эквивалентно общему потреблению энергии Китаем, Индией и Германией, вместе взятым. Эксперты отдают лидерство в сфере альтернативной энергетики Китаю, США и Индии [12].

Вместе с тем необходимо отметить наличие рисков, объективно и неизбежно сопутствующих циркулярной экономике. Международной организацией Greenpeace представлен рейтинг мировых производителей электроники по уровню безопасности для окружающей среды, наивысшего количества баллов не получила ни одна из 17 компаний, а самыми неблагополучными признаны китайские производители Oppo, Vivo и Xiaomi, где до 80% вредных выбросов приходится на процесс производства электронных устройств. Также специалисты Greenpeace отмечают тот факт, что производители все чаще разрабатывают электронные устройства таким образом, чтобы потребителям приходилось их регулярно менять, т.е. в них исполь-

зуются хрупкие или незаменимые детали, их трудно или дорого чинить, или же нельзя достать запасные детали и инструкции по ремонту [13]. Как отмечается в отчете Greenpeace за 2017 г., ведущие производители электроники из разных стран имеют разный уровень биологической безопасности для экологической среды. Среди лидеров – Apple, HP, Fairphone [14].

Стратегические направления развития ТОСЭР атомной отрасли России в рамках IV промышленной революции. Новый формирующийся экономический уклад не может не повлиять на состояние и основные характеристики социально-экономических систем всех стран и России в частности. В рамках глобальных и региональных вызовов IV промышленной революции крупные российские корпорации, такие как «РОСАТОМ», формируют долгосрочные стратегии своего развития.

В атомной отрасли России «локомотивами» циркулярной экономики являются территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), создающиеся в закрытых административно-территориальных образованиях (ЗАТО) данной отрасли. Формируемые ТОСЭР, имеющие льготные налоговые и административные режимы, позволят создать в них привлекательный инвестиционный климат и реализовать имеющийся потенциал социально-экономического развития.

В настоящее время, при разработке долгосрочных стратегий развития ЗАТО атомной отрасли, специалисты выделяют ряд проблем, решение которых позволит одновременно создать и «точки роста» в данной отрасли [15] (на примере ЗАТО Железногорск Красноярского края) (табл. 3).

Таблица 3. Проблемные зоны и «точки роста» ЗАТО атомной отрасли (на примере ЗАТО Железногорск)*

№ п/п	Существующие проблемные зоны	«Точки роста» циркулярной экономики
1	Высокие потери электроэнергии в сетях (до 25%)	Переход на распределительные smart-системы передачи и учета энергии
2	Устаревшая система теплоснабжения (котельные и мазутные котельные)	Реконструкция системы теплоснабжения, переход на современные технологии и альтернативные источники энергии
3	Устаревшая система водоочистки и водоснабжения	Реконструкция системы водоснабжения и водоочистки, переход на современные технологии и лучшие доступные практики
4	Ветхий жилой фонд и коммунальная инфраструктура	Глубокая реконструкция коммунальной инфраструктуры, обновление жилого фонда, внедрение технологий «умных» зданий и «умного» города
5	Устаревшая транспортная муниципальная система	Реконструкция транспортной системы, переход на экологически чистый транспорт (в том числе беспилотный)
6	Отсутствие полигона ТКО в государственном реестре	Строительство мусоросортировочного и мусороперерабатывающего заводов

* Составлено автором.

По мнению ученых, основой трансформационных процессов в социально-экономической мезосистеме в настоящее время служит передовой мировой опыт и действенные бизнес-модели циркулярной экономики, которые являются актуальными, в том числе для субъектов предпринимательства атомной отрасли, и способствуют повышению эффективности их деятельности. Специалисты выделяют такие перспективные бизнес-модели, как циркулярные поставщики, глубинная переработка ресурсов, платформы для обмена, продление жизненного цикла продукта, продукт как услуга и др.

Создаваемые в ЗАТО атомной отрасли ТОСЭР могут стать площадками для апробации перспективных бизнес-моделей циркулярной экономики и последующего широкого внедрения удачного опыта в российскую экономику [16]. Использование прорывных технологий IV промышленной революции, подходов и принципов циркулярной экономики в ТОСЭР ЗАТО атомной отрасли поможет решить существующие проблемы, реализовать имеющийся в «точках роста» потенциал и тем самым улучшить экологию и повысить качество жизни населения ЗАТО.

Вызовы, которые ставит перед человечеством IV промышленная революция, дают огромные возможности для решения в том числе и региональных задач. Несмотря на то, что циркулярную экономику пока еще называют экономикой будущего, это вполне обозримое будущее, которое формируется уже сегодня. Использование новых прорывных технологий, подходов и принципов циркулярной экономики в ТОСЭР ЗАТО атомной отрасли, как наиболее технологически подготовленных площадок инновационного и социального развития, может дать Российской Федерации бесценный опыт и сформировать лучшие практики. Они, в свою очередь, могут внедряться и тиражироваться в рамках решения задачи ускоренного социально-экономического развития всех регионов Российской Федерации. Таким образом, использование технологических возможностей IV промышленной революции, внедрение подходов и принципов циркулярной экономики могут быть направлены на решение конкретных региональных проблем и задач, развитие отдельных территорий, районов, муниципалитетов и ЗАТО, что более значимо, чем локальные риски и угрозы, возникающие в рамках глобальных вызовов и трендов.

К вопросу о сроках перехода мировой экономики на «зеленые» рельсы можно привести слова бывшего министра нефти Саудовской Аравии шейха Ахмеда Аmani, который в 2000 г. сказал: «Каменный век кончился не потому, что наступил дефицит камня. И нефтяной век кончится не потому, что наступит дефицит нефти».

Литература

1. *46-th World Economic Forum*, Davos 2016. URL: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016> (дата обращения: 09.12.2017).
2. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. М. : Эксмо: TOP Business Awards, 2016. 230 с.
3. *Клейтон М. Кристенсен, Майкл Э. Рейнор, Рори МакДональд.* Что такое деструктивная инновация? // *Harvard Business Review*. 2015. № 12. С. 11.

4. *Глубинные изменения – технологические переломные моменты и социальное воздействие* // Отчет ВЭФ. Швейцария, Давос, сентябрь 2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf (дата обращения: 09.12.2017).

5. *ТОП-10 прорывных технологий* // World Economic Forum Report. URL: https://www3.weforum.org/docs/GAC_16_Top_Emerging_Technologies_2016_report.pdf (дата обращения: 09.12.2017).

6. *Тоффлер Э.* Шок будущего / пер. с англ. М. : АСТ, 2002. 557 с.

7. *Global Risk Report 2015* // World Economic Forum. URL: <https://www.reports.weforum.org/global-risks-2015> (access date: 23.11.2017).

8. *Ellen MacArthur.* Foundation. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy> (access date: 09.12.2017).

9. *UN Environment.* URL: <https://www.unep.org> (access date: 09.12.2017).

10. *The Growth of the Circular Economy* // UPS / Green Biz Research Study, 2016. URL: <https://www.greenbiz.com/report/growth-circular-economy> (access date: 09.12.2017).

11. *International Energy Agency (IEA),* 2016. URL: <https://www.iea.org/publications/renewables2017/> (access date: 27.11.2017).

12. *Global Look Press.* 2017. URL: www.globallookpress.com (access date: 27.11.2017).

13. *Миклашевская А.* Мировые производители электроники далеки от экологии // Коммерсантъ. 17.10.2017. URL: https://www.kommersant.ru/doc/3441364?from=doc_vrez (дата обращения: 23.11.2017).

14. *Путеводитель по циркулярной экономике 2017 – «Greenpeace».* URL: <http://www.greenpeace.org/usa/wp-content/uploads/2017/10/Guide-to-Greener-Electronics-2017.pdf> (access date: 27.11.2017).

15. *Проект стратегии социально-экономического развития ЗАТО Железнодорожск на период до 2030 года.* URL: http://www.admk26.ru/o_gorode/strategy/proekt_ser_zato_zheleznogorsk_do_2030_goda (дата обращения: 09.12.2017).

16. *Аврамчикова Н.Т., Белякова Г.Я., Проскурнин С.Д.* Организационные формы управления инновационным развитием локальных административно-территориальных образований (на примере ЗАТО г. Железнодорожск Красноярского края) // Вестник СибГАУ. 2015. Т. 16, № 4. С. 997–1006.

Poochkin M.B., Postgraduate of Finance and credit department, senior lecturer of Management department of Reshetnev Siberian State University of Science and Technology; Executive partner of consulting agency “MBP Consulting” (Krasnoyarsk, Russian Federation). E-mail: poochkin@yandex.ru

GLOBAL AND REGIONAL CHALLENGES OF THE IV INDUSTRIAL REVOLUTION AND THEIR INFLUENCE ON THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN NUCLEAR TOSER

Keywords: the IV industrial revolution, the circular economy, strategic management, the territory of advancing social-economic development (TOSER).

The article discusses the theoretical issues behind the development of the world economy with fundamental changes of the outlines of all major social-economic systems. Breakthrough technology of the IV industrial revolution will fundamentally change the existing system of resource use, production and consumption. The article considers the essential content of and principles, the general scheme and the model of circular economy. The author explored the main effects of the circular economy, including nuclear industry TOSER.

References

1. 46-th World Economic Forum, Davos 2016. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.weforum.org/events/world-economic-forum-annual-meeting-2016> (data obrashcheniya 09.12.2017).

2. Shvab K. Chetyvortaya promyshlennaya revolyuciya. – M.: Eksmo, TOP Business Awards, 2016. – 230 s.
3. Klejton M. Kristensen, Majkl EH. Rejnor i Rori MakDonal'd. Chto takoe dizruptivnaya innovaciya? / Harvard Business Review. – 2015. – № 12. – S. 11.
4. Glubinye izmeneniya – tekhnologicheskie perelomnye momenty i social'noe vozdejstvie // Otchyt VEHF, Shvejcariya, Davos, sentyabr' 2015 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC15_Technological_Tipping_Points_report_2015.pdf (data obrashcheniya 09.12.2017).
5. TOP-10 proryvnyh tekhnologij // World Economic Forum Report [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://www3.weforum.org/docs/GAC_16_Top_Emerging_Technologies_2016_report.pdf (data obrashcheniya 09.12.2017).
6. Toffler EH. SHok budushchego. Per. s angl. – M.: Izdatel'stvo AST, 2002. – 557 s.
7. Global Risk Report 2015 // World Economic Forum [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.reports.weforum.org/global-risks-2015> (data obrashcheniya 23.11.2017).
8. Ellen MacArthur Foundation [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/circular-economy> (data obrashcheniya 09.12.2017).
9. UN Environment [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.unep.org> (data obrashcheniya 09.12.2017).
10. The Growth of the Circular Economy // UPS / Green Biz Research Study, 2016 [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://www.greenbiz.com/report/growth-circular-economy> (data obrashcheniya 09.12.2017).
11. International Energy Agency (IEA), 2016. Available at: <https://www.iea.org/publications/renewables2017/> (accessed 27.11.2017).
12. Global Look Press, 2017. Available at: www.globallookpress.com (accessed 27.11.2017).
13. Miklashevskaya A. Mirovye proizvoditeli ehlektroniki daleki ot ehkologii. «Kommersant'», 17.10.2017. Elektronnyj resurs: https://www.kommersant.ru/doc/3441364?from=doc_vrez (data obrashcheniya 23.11.2017).
14. Putevoditel' po cirkulyarnoj ehkonomie 2017 – «Greenpeace». Available at: <http://www.greenpeace.org/usa/wp-content/uploads/2017/10/Guide-to-Greener-Electronics-2017.pdf> (accessed 27.11.2017).
15. Proekt strategii social'no-ehkonomicheskogo razvitiya ZATO Zheleznogorsk na period do 2030 goda. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.admk26.ru/o_gorode/strategy/proekt_ser_zato_zheleznogorsk_do_2030_goda (data obrashcheniya 09.12.2017).
16. Avramchikova N.T., Belyakova G.YA., Proskurnin S.D. Organizacionnye formy upravleniya innovacionnym razvitiem lokal'nyh administrativno-territorial'nyh obrazovaniy (na primere ZATO g. Zheleznogorsk Krasnoyarskogo kraja) // Vestnik SibGAU. – 2015, – T.16 № 4. – S. 997-1006.

For referencing:

Poochkin M.B. Global'nye i regional'nye vyzovy IV promyshlennoj revolyucii i ih vliyanie na razvitie TOSER atomnoj otrasli [Global and regional challenges of the IV industrial revolution and their influence on the development of the Russian nuclear TOSER]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 206–216.

УДК 330.163.1

DOI: 10.17223/19988648/42/15

Е.В. Матвеева

ИНСТИТУТ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КАК МЕХАНИЗМ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ ОБЩЕСТВА

В статье рассмотрены функции корпоративной социальной ответственности в отношении удовлетворения социально-экономических потребностей общества. Произведена уровневая дифференциация потребностей для выявления эффективных взаимосвязей между субъектами социального государства. В настоящее время отчетность по корпоративной социальной ответственности в России не является структурированной. Согласно ситуации были выдвинуты гипотезы. Для их подтверждения проведен анализ отчетности российских компаний, отличающихся по объемам выручки. Рассмотрено влияние размера компании на форму и содержание корпоративной социальной отчетности.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, модель корпоративной социальной ответственности, формы КСО, социальная отчетность, социальный капитал, социально-экономические потребности, корпоративное гражданство, уровневая дифференциация.

Современный стремительно развивающийся мир ставит проблему эффективного предоставления социальных и экономических благ особенно остро. Динамика развития общества и увеличения масштабов деятельности компаний приводит к изменению содержания и формы потребностей.

В настоящий период общество предъявляет требования не только к государству, но и к организациям, масштаб деятельности и размеры которых сегодня позволяют им управлять внешней средой и активно ее формировать. Можно утверждать, что деятельность организации попадает в поле внимания многих заинтересованных сторон: жителей региона деятельности организаций, профсоюзов, представителей сообществ по сохранению экологии и защите прав человека, местной власти. По определению каждая организация, начав экономическую деятельность, непременно берет на себя и социальные обязательства. Однако сегодня происходит увеличение спектра социальных обязательств в ответ на требования общества. Организация сталкивается с требованием различных стейкхолдеров, заинтересованных сторон, влияние которых определяет расширение обязанностей организации перед обществом. Таким образом, организации выстраивают свою деятельность не только на основе экономической политики, но и на основе социальной политики, в которую закладывают действия по управлению вызовами и требованиями внешней среды.

Экономическая политика организации отвечает за оптимизацию процессов для цели получения прибыли, а социальная политика является ме-

ханизмом капитализации этой прибыли в виде создания общественных благ для заинтересованных сторон за пределами организации – в социуме. Ввиду таких требований со стороны общества организации вынуждены прорабатывать и создавать эффективную внутреннюю политику инвестиций в социальную сферу.

В современной экономике корпоративная социальная ответственность (КСО) является наиболее совершенной политикой для получения синергии в отношении взаимодействия экономики и социальной сферы. На данный момент теоретическая база для эффективного изучения феномена КСО и его роли в деятельности организаций весьма обширна. Теоретической основой мы можем назвать работу американского экономиста Г. Боуэна «Социальная ответственность бизнесмена», именно он в 1953 г. положил начало современным исследованиям. По мнению Г. Боуэна, бизнесмен должен принимать решения, основываясь на целях и ценностях общества [1]. Последователи Г. Боуэна К. Девис и Р. Бломстр определили направленность КСО как обязанность лиц, принимающих решения, предпринимать такие действия, которые будут направлены не только на удовлетворение их собственных интересов, но также на защиту и приумножение общественного богатства [2]. В работах прошлого столетия можно проследить поиск определения КСО и постепенное оформление единых черт, присущих концепции. Современная позиция авторов, изучающих КСО, заключается в вычленении из методологии КСО новой формы – корпоративного гражданства (КГ). О корпоративном гражданстве впервые заговорили в начале 2000-х гг., и основоположниками теории КГ стали Д. Маттен, А. Крейн и Дж. Мун, положившие начало формированию концепции КГ в работах: «Corporate citizenship: toward an extended theoretical conceptualization» (2005) и «Corporations and citizenship: business, value creation, and society» (2008) [3]. Сложности понимания КГ исследовал Б. Альтман [4]. В работе Д. Бауман-Пауля и А. Шерера «The Organizational Implementation of Corporate Citizenship: an Assessment Tool and its Application at UN Global Compact Participants» (2012) впервые предложены практические рекомендации по внедрению принципов КГ в деятельность организаций [5].

Основываясь на теоретических разработках в области КГ, автор данной статьи конкретизировал признаки, отличающие КГ от КСО. Подтверждение взаимосвязи между миссией компании и принципами КГ, отраженное в статье «Корпоративное гражданство как философия социально ответственного бизнеса: новый уровень развития», внесло научную новизну в теорию КСО [6]. Будучи фундаментом для КГ, социальная ответственность компаний в первую очередь является ответом на потребности общества и направлена на выполнение следующих функций:

– функции распределения капитала. Политика КСО подразумевает выход за пределы минимума, определенного законом, и улучшение социальной сферы;

– функции воспроизводства человеческого капитала. Политика КСО отдает приоритет развитию человеческого капитала и включает в себя дей-

ствия по развитию человека, основной чертой деятельности которой в рамках организации является непрерывное обучение;

– функции обеспечения коммуникации между субъектами социальной, политической и экономической сфер общества. Политика КСО рассматривает социальный капитал как источник получения материальных выгод, приемлемых для всех участников деловых отношений;

– функции создания гражданского общества. КСО воздействует на приращение социального капитала, влияющего на создание новых уровней культурного развития за счет развития социальных сетей и эффективности взаимосвязи между ними в обществе. Социальные взаимосвязи становятся ресурсом для получения долгосрочных выгод.

Взаимосвязь КСО и развития общества происходит из возможности интеграции результатов действий в сфере КСО в устойчивое развитие; КСО может служить одним из институтов, который способствует устойчивому развитию. Согласно определению ООН устойчивое развитие – это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений [7]. В свою очередь, КСО определяется как политика организации бизнеса, основанная на принципах социальной ответственности, соответствия социальным ожиданиям, обеспечения непрерывного создания новых знаний, развития человека, заботы об окружающей среде, гармонично интегрируется в определение устойчивого развития. Таким образом, мы вводим уровневую дифференциацию этих понятий. Устойчивое развитие – это результат действия нескольких процессов, происходящих на разных уровнях: организации, государства и общества.

КСО также можно рассматривать на разных уровнях, и разные уровни будут оказывать разную степень влияния в зависимости от масштабов организации. Степень влияния может иметь как местный, так и региональный, и страновой, а также межстрановой характер.

Прежде чем проводить уровневый анализ применения принципов КСО, стоит определить, в каком социуме возможно оптимальное функционирование данной политики. На наш взгляд, реализация принципов КСО возможна в обществе, отличающиеся высоким уровнем развития экономики, социальной сферы, культуры, которые образует в целом социальное государство. Социальное государство – система государственного регулирования общественных отношений, при которой материальные блага распределяются в соответствии с принципом социальной справедливости в целях обеспечения каждому человеку достойного уровня жизни и минимальных возможностей для самореализации, устранения социальных противоречий и конфликтов, помощи нуждающимся [8. С. 18]. Первые работы по определению понятия «социальное государство» появились в середине XIX в., когда Лоренц фон Штейн включил в перечень функций государства обеспечение абсолютного равенства в правах как для всех общественных клас-

сов и групп, так и для каждой личности в отдельности. Государство, согласно Лоренцу фон Штейну, должно способствовать экономическому и общественному прогрессу всех своих граждан, ибо в конечном счете развитие одного выступает условием развития другого, и именно в этом смысле говорится о социальном государстве [9. С. 7].

В каждом государстве может приниматься своя политика по развитию социальной сферы. В самом общем значении под социальной политикой понимается система информационных и управленческих видов деятельности органов государственной власти и социальных общностей, в том числе субъектов бизнеса и гражданского социума, по обеспечению реально возможных показателей общечеловеческих гуманных и справедливых режимов благосостояния населения. Социальная политика в условиях рыночной экономики реализуется как в форме концепции государства всеобщего благосостояния, так и в форме вовлечения субъектов корпоративной социальной ответственности, в том числе субъектов бизнеса и гражданского общества, в решение социальных проблем государства и иных групп социальных общностей [10. С. 184].

Если рассматривать социальное пространство как многоуровневое поле деятельности субъектов, то можно провести градацию четырех уровней. Субъекты социального государства представлены в табл. 1.

Таблица 1. Уровни взаимодействия субъектов государства

Уровень	Субъекты власти	Субъекты бизнеса	Субъекты регулирования взаимоотношений	Субъекты информации
Межстрановой	Альянсы, группировки, союзы и другие геополитические объединения государств	ТНК	Международные организации	СМИ
Национальный	Федеральные органы государственной власти	Лидеры бизнеса	НКО	Отчеты по устойчивому развитию
Региональный	Региональные органы власти	Крупный бизнес	Союзы и ассоциации предпринимателей	Отчеты по социальной устойчивости
Муниципальный	Органы местного самоуправления	Малый и средний бизнес	Профсоюзы и объединения	Социально-ответственный маркетинг

На каждом уровне субъекты выполняют определенный набор функций и, взаимодействуя друг с другом, оказывают влияние на среду своей деятельности. Взаимосвязь и взаимодополняемость уровней особенно важна при рассмотрении концепции устойчивого развития, так как ее эффективное исполнение на высших уровнях невозможно без выполнения социальных обязательств бизнесом и государством на муниципальном уровне. Более того, субъекты социального государства являются объединениями ин-

дивидов, различающихся масштабами и видом деятельности. И каждый индивид предъявляет свои требования к удовлетворению собственных потребностей на своем уровне. Для целей анализа потребностей будем использовать принцип пирамиды потребностей и покажем, как на каждом уровне изменяются цели и задачи.

Основополагающей теорией удовлетворения потребностей человека является классификация потребностей Абрахама Маслоу. Пирамида, в которой условно расположены уровни потребностей человека, основана на принципе того, что каждый следующий уровень может быть достигнут при удовлетворении предыдущего. Первый (базовый) уровень – это физиологические потребности по обеспечению жизнедеятельности (сон, пища, отдых). Над ним находится второй уровень – уровень потребности в безопасности, который подразумевает защиту и желание получить уверенность в будущем, обеспечение защиты здоровья. На третьем уровне Абрахам Маслоу расположил потребность в социализации, где под социализацией понимается общение, наличие семьи, возможность любить и дружить. Четвертый уровень – это потребность в уважении и признании, возможности уважать себя и уважать других. Пятый уровень – это потребность в самореализации, персональном развитии, т.е. удовлетворение духовных потребностей [11. С. 455].

Мы предлагаем конкретизировать данную модель на индивидуальном уровне, где субъектом выступает работник организации, а также на организационном уровне, где субъектом выступает сама организация. В табл. 2 представлены потребности работников.

Таблица 2. Социально-экономические потребности работника

Потребности	Конкретизация потребностей на уровне работников
Физиологические потребности	Потребность в заработной плате, в выходных днях и отпуске. Потребность в рабочем месте, инфраструктуре для деятельности, техническом и материальном обеспечении труда. Потребность в получении работы согласно профессиональному образованию
Потребность в безопасности	Потребность в безопасных и комфортных условиях труда, страховке, обеспечении медицинского обслуживания в случае необходимости первой помощи и оплаты больничного с сохранением рабочего места. Потребность в декретном отпуске. Потребность в страховке, социальных гарантиях. Потребность в пенсионной системе
Потребность в социализации	Потребность в эффективных каналах коммуникации, потребность в обмене знаниями и получении информации, потребность в причислении себя к профессиональной группе/объединению. Потребность в командировках, совещаниях и собраниях внутри организации, потребность в деловых

Окончание табл. 2

Потребности	Конкретизация потребностей на уровне работников
	встречах и налаживании деловых контактов. Потребность в корпоративных мероприятиях и совместном отдыхе, совместной деятельности помимо трудовых обязанностей
Потребность в уважении и признании	Потребность в продвижении по службе, поощрении материальном и моральном, потребность в получении знаков отличия, грамот и званий, потребность в признании заслуг другими членами коллектива, общественном уважении
Потребность в самореализации	Потребность в развитии талантов, непрерывном обучении и саморазвитии, потребность в воплощении своих потребностей в искусстве, творчестве. Потребность в культурном и моральном развитии, а также внесение вклада в создание культуры

В табл. 3 представлены потребности организации в соответствии с концепцией КСО.

Таблица 3. Потребности организации в соответствии с концепцией КСО

Потребности	Конкретизация потребностей в соответствии с концепцией КСО
Физиологические потребности	Потребность в создании организации, реализации идеи, создании продукта или услуги, потребность в активах, материалах, потребность в покрытии издержек, потребность в получении прибыли. Потребность в принятии ответственности и обеспечении рабочими местами сотрудников организации. Потребность в создании экономических и социальных благ. Потребность в создании уникальной культуры и среды организации
Потребность в безопасности	Потребность в законодательной защите деятельности, потребность в благоприятном деловом и инвестиционном климате, потребность в энергоресурсах, воде, отоплении, потребность в обеспечении безопасности деятельности. Потребность в участии в акциях, направленных на защиту окружающей среды и заботу о ней. Потребность в защите прав на торговые марки, потребность в защите патентов. Потребность в построении долгосрочных стратегий для развития
Потребность в социализации	Потребность в покупателях, работниках, поставщиках, партнерах, акционерах, подрядчиках, обеспечении аутсорсинговой деятельности, участии в профсоюзном объединении или ассоциации. Потребность в освещении своей деятельности в СМИ. Потребность в участии в общественных проектах.

Окончание табл. 3

Потребности	Конкретизация потребностей в соответствии с концепцией КСО
	Потребность в публикации отчетов по КСО. Потребность в формировании инфраструктуры региона или страны. Потребность в проведении и поддержке спортивных и культурно-массовых мероприятий. Потребность в проведении мастер-классов. Потребность в создании внутренних условий для обучения сотрудников. Потребность в молодых кадрах для создания человеческого капитала. Потребность в приращении социального капитала
Потребность в уважении и признании	Потребность в создании и поддержании репутации, узнаваемости и уважении к бренду, потребность в получении наград, премий, участия в рейтингах, получении признания в бизнес-кругах. Потребность в участии в благотворительных инициативах. Потребность в оказании спонсорской поддержки. Потребность в положительной оценке своей деятельности со стороны заинтересованных сторон. Потребность в признании достижений в социальной и экономической сферах
Потребность в самореализации	Потребность в том, чтобы внести свой вклад в развитие экономики района, региона, страны. Потребность в принятии на себя ответственности, потребность в ощущении причастности к формированию среды, в которой существует организация, потребность в ощущении себя частью социума, потребность во влиянии на него, в осуществлении собственных инициатив, в позиционировании себя членом общества, имеющим права, обязанности, степень влияния. Потребность в инициации собственных благотворительных и природоохранных программ. Потребность в создании собственных фондов. Потребность в создании бизнес-школ на базе предприятия. Потребность в создании инновационных товаров, услуг, проектов. Потребность в создании собственной инфраструктуры. Потребность в лоббировании своих интересов. Потребность в приращении социального капитала, развитии корпоративной культуры

В табл. 4 отражена взаимосвязь потребностей в самореализации участников экономических отношений. В данной таблице мы проводим сравнение потребностей высшего уровня, связанных с самореализацией. В условиях инновационной экономики организации и работники реализуют свои потребности в раскрытии потенциала и уникальных компетенций. В свою очередь, на макроуровне – уровне региона и страны – потребности в самореализации преобразовываются в глобальные формы. Стоит подчеркнуть, что единство целей на всех уровнях ведет к эффективному развитию экономики.

Мы считаем концепцию корпоративной социальной ответственности наиболее эффективной и действенной по удовлетворению потребностей в уважении, признании и самореализации как работников, так и самих организаций. В исследовании анализируются потребности высшего уровня, так как за счет их удовлетворения происходит раскрытие потенциала человеческого капитала. Более того, на уровне организаций именно механизм КСО направлен на повышение качества жизни и устойчивое развитие общества за счет реализации широкого спектра социальных и экологических инициатив.

Таблица 4. Взаимосвязь потребностей участников экономических отношений

Уровень	Работник	Организация	Регион	Страна
Потребность в саморазвитии	Развитие навыков и умений	Повышение эффективности деятельности	Развитие человеческого капитала	Формирование гражданского общества
Потребность в раскрытии потенциала	Интенсификация творческих и исследовательских инициатив	Увеличение нематериальных активов	Повышение научного потенциала	Преобладание наукоемких производств
Цель	Самореализация	Преобразование интеллектуальной собственности в продукт организации	Инновационная экономика, где добавленная стоимость достигается за счет технологических прорывов	Эффективная экономика с большой долей технологически конкурентоспособных товаров

Гипотеза 1 нашего исследования заключается в том, что компании стремятся к самореализации через реализацию принципов КСО и вносят, таким образом, вклад в развитие общества.

Гипотеза 2 нашего исследования – в России не сформировался институт КСО, отсутствуют четкие стандарты по внедрению принципов КСО в деятельность организаций, в связи с чем деятельность в этой области носит хаотичный характер.

Мы проанализировали социальную отчетность компаний России, ранжированных по объемам выручки в 2016 г. по версии журнала Forbes [12]. Выборка для нашего исследования включает 10 крупнейших компаний рейтинга, 10 средних компаний (места с 100-го по 109-е) и 10 малых компаний (места с 191-го по 200-е). В табл. 5 отражены результаты относительно наличия официального отчета по корпоративной социальной ответственности, компании разбиты на группы в зависимости от объемов выручки.

Таким образом, среди крупнейших компаний отчеты составляют 7 из 10, заявления и информацию о социальной политике на сайте предоставляют 3 компании из 10. Среди 10 средних компаний 4 компании имеют отчеты, 4 имеют заявления и 2 из анализируемых компаний не имеют информации по социальной отчетности. Среди 10 малых компаний отчеты не

составляет ни одна компания, 3 компании имеют заявления и 7 компаний не ведут деятельность, связанную с социальной ответственностью. Результаты анализа более наглядно представлены на рис. 2.

Таблица 5. Наличие официальных форм отчетности о деятельности компаний по вкладу в социальную сферу

Название организации	Место в рейтинге Forbes	Объем выручки, млрд руб.	Наличие отчета
<i>Крупнейшие компании</i>			
ЛУКОЙЛ	1	5173,5	+ в форме отчета
Сургутнефтегаз	2	1002,6	+ в форме отчета
Магнит	3	950,6	+ в форме заявления
X5 Retail group	4	808,8	+ в форме отчета
Vimpelcom	5	590,2	+ в форме отчета
Группа компаний «Мегаполис»	6	580,1	+ в форме заявления
Татнефть	7	552,7	+ в форме отчета
EVRAZ	8	537,6	+ в форме отчета
US RUSAL	9	171,1	+ в форме отчета
ТАИФ-НК	10	524,2	+ в форме заявления
<i>Средние компании</i>			
Ютэйр	100	70,3	+ в форме отчета
Нордголд	101	69,2	+ в форме отчета
Группа компаний «Агро-Белогорье»	102	68,9	нет
Р-Фарм	103	68,7	+ в форме заявления
Казаньоргсинтез	104	68,7	+ в форме отчета
Globaltrans	105	68,2	нет
Мария-Ра	106	66,4	+ в форме отчета
Евроцемент групп	107	64,7	+ в форме заявления
Металлсервис	108	64,6	+ в форме заявления
Газпромбурение	109	64,1	+ в форме заявления
<i>Малые компании</i>			
Трансюзстрой	191	35,4	нет
Приосколье	192	35,4	нет
Корпорация «Гринн»	193	35	нет
Капитал Групп	194	35	+ в форме заявления
ЦППК	195	34,8	нет
Самараэнерго	196	34,6	нет
Трансбункер	197	34	нет
Favorit Motors	198	34	нет
УГМК Транс	199	34	+ в форме заявления
Группа компаний МИЦ	200	34	+ в форме заявления

Данный анализ подтверждает выдвинутую ранее гипотезу 2. Официально оформленной отчетности по корпоративной социальной ответственности привержены крупные компании, функционирующие на мировом и национальном уровнях. Чем больше размер компании и ее выручки, тем

для нее важнее реализация потребности в самореализации путем инвестиций в социальную сферу. Для малых компаний наблюдается лишь форма заявления о деятельности в сфере КСО, а для средних – отчет о деятельности в сфере КСО либо отчет об устойчивом развитии. В свою очередь, крупнейшие компании информируют общество о своих инициативах в области КСО путем предоставления официальных отчетов (социальных, экологических, отчетов об устойчивом развитии).

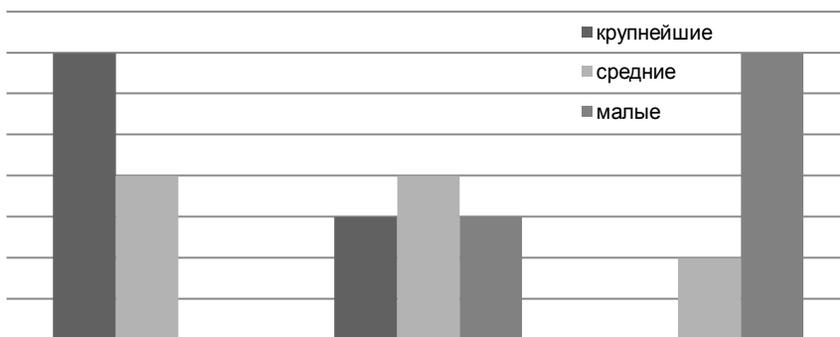


Рис. 1. Уровневая дифференциация деятельности компаний в сфере КСО

На рис. 2 показаны приоритетные уровни реализации потребностей в зависимости от размера организации.

Крупнейшие компании, таким образом, выступают в роли корпоративных граждан, реализуя социально-экономические потребности общества на основе собственной потребности в самореализации. Можно также утверждать, что реализация концепции КСО способствует достижению корпоративного гражданства.

Фундаментальной особенностью корпоративного гражданства является возможность управления внешней средой организации. В случае с КСО внешняя среда – это аспект, требующий механизма эффективного взаимодействия, адаптации, приспособления. В частности, внешняя среда рассматривается больше как источник угроз и рисков. Поэтому малые компании зачастую не могут реализовывать свои социальные инициативы – им не хватает масштаба влияния. Корпоративное гражданство, наоборот, определяет организацию как элемент внешней среды. Более того, сегодня размеры организаций и масштабы деятельности позволяют им занимать позицию полноценного члена общества, т.е. гражданина в глобальном масштабе. Таким образом, ТНК вступают во взаимодействие с социальными институтами и инвестируют в создание благополучного социума. В табл. 6 показаны различия в характеристиках КСО и корпоративного гражданства.

В заключение отметим, что среди российских компаний наблюдается уровневая дифференциация в официальной отчетности по социальной ответственности. Чем выше выручка организации, тем выше степень раскры-

тия и конкретизации действий по реализации политики корпоративной социальной ответственности. Можно также утверждать, что крупнейшие российские компании уже находятся на уровне корпоративного гражданства в соответствии с выполняемыми ими обязательствами и формами отчетности о проделанной работе в социальной сфере. Результаты исследования показали низкий уровень вовлеченности малых компаний в деятельность в сфере КСО. Очевидно, что масштаб деятельности влияет на возможность реализации компаниями социальной политики. Примечательным является тот факт, что средние компании имеют заявления о приверженности КСО, размещают информацию в новостных либо специализированных разделах своих официальных сайтов, однако предпочитают не оформлять официальные отчеты.

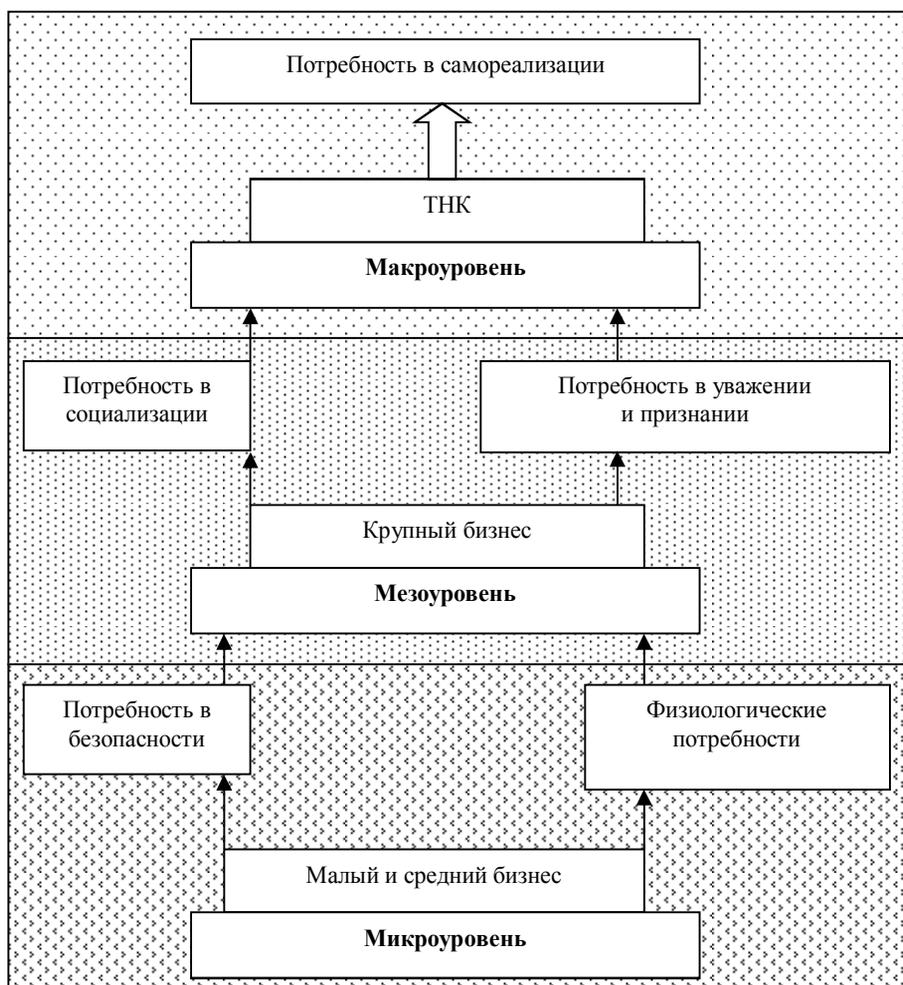


Рис. 2. Приоритетные уровни потребностей в зависимости от размера организации

Таблица 6. Различия в характеристиках КСО и корпоративного гражданства

Корпоративная социальная ответственность	Корпоративное гражданство
Благотворительные акции	Филантропия
Пожертвования в сторонние фонды	Социальные инвестиции
Готовность к адаптации к изменениям внешней среды	Управление изменениями и вовлеченность в формирование среды
Учет рисков	Управление рисками
Вклад в развитие инфраструктуры	Создание собственной инфраструктуры и социальной среды
Использование человеческого капитала	Развитие социального капитала
Бизнес как часть экономической сферы	Бизнес как часть общественной культуры
Выполнение гражданских обязанностей	Защита своих гражданских прав
Развитие собственного человеческого капитала	Развитие человеческого и социального капитала за пределами организации
Решение местных и региональных проблем	Решение глобальных проблем
Гармонизация отношений с государством	Выполнение части функций в поддержке гражданских прав, которые были прерогативой государства
Разграничение понятий внешней и внутренней среды	Действие в рамках единой социальной среды
Социальная направленность	Общественно-политическая направленность

В итоге лишь крупнейшие компании полноценно используют механизм КСО и документируют свои действия в области социальных инициатив. Так, у крупнейших компаний социальная отчетность ставится на один уровень с финансовой отчетностью, что соотносится с принятием корпоративного гражданства. При этом гипотеза 1 о том, что компании стремятся к самореализации через реализацию принципов КСО и вносят вклад в развитие общества, подтвердилась, однако исследование выявило отсутствие формализованных действий в области КСО, в частности в малом бизнесе. Хаотичность реализации принципов КСО подтверждает гипотезу 2 – в России нет четких стандартов по внедрению принципов КСО в деятельность организаций. Поэтому многие компании, осуществляющие деятельность, которую можно было бы отнести к социальной ответственности, не освещают ее и не знают, по каким характеристикам стоит классифицировать общественные инициативы.

Отсутствие единого института корпоративной социальной ответственности и регламентированных форм отчетности приводит к снижению эффективности удовлетворения социально-экономических потребностей общества. Очевидна уровневая дифференциация социальной отчетности и зависимость выбора формы от объемов выручки и размера организации. При наблюдающемся единстве социально-экономических потребностей общества высшие формы потребностей предъявляются субъектами, которым присущ значительный уровень развития. В таких условиях наблюдается дисбаланс, который мог бы быть решен благодаря разработке единых

форм отчетности и созданию единого стандарта по отчетности в рамках КСО.

Литература

1. *Bowen H.* Social Responsibilities of the Businessman. New York : Harper & Row Publ., 1953. 150 p.
2. *Davis K.* Can business afford to ignore social responsibilities? // California Management Review. 1960. P. 70–76. URL: <http://cmr.berkeley.edu/> (access date: 11.02.2013).
3. *Crane A., Matten D., Moon J.* Corporations and citizenship: business, value creation, and society. Cambridge : Cambridge University Press, 2008. 263 p.
4. *Altman B.W., Vidaver-Cohen D.* A framework for understanding corporate citizenship: Introduction to the special edition of Business and Society Review «Corporate citizenship and the new millennium» // Business and Society Review. 2000. № 105. P. 1–7.
5. *Baumann-Pauly D., Scherer A.G.* The Organizational Implementation of Corporate Citizenship: an Assessment Tool and its Application at UN Global Compact Participants // Journal of Business Ethics. 2012. № 1. P. 1–17.
6. *Матвеева Е.В.* Корпоративное гражданство как философия социально ответственного бизнеса: новый уровень развития // Актуальные проблемы экономики и права. 2014. № 2 (30). С. 32–36.
7. *Определение* устойчивого развития согласно методике ООН. URL: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda/> (дата обращения: 28.03.2017).
8. *Косов Р.В.* Основы социального государства : учеб. пособие. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ГПТУ», 2011. 80 с.
9. *Мамут Л.С.* Социальное государство с точки зрения права // Государство и право. 2001. № 7. С. 5–14.
10. *Баранов Г.В.* Критерий корпоративной социальной ответственности в социальной политике // Инновационная наука. 2015. № 5. С. 184–186.
11. *Маслоу А.* Мотивация и личность / пер. с англ. СПб. : Евразия, 1999. 478 с.
12. *Рейтинг* крупнейших частных компаний России по версии Forbes Magazine. URL: <http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii-2016/> 2016#all_rating (дата обращения: 21.04.2017).

Matveeva E.V., Assistant, Department of Management, School of Economics and Management, Far Eastern Federal University (Vladivostok, Russian Federation). E-mail: matveeva.ev@dvfu.ru

INSTITUTE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY OF ORGANIZATIONS AS A MECHANISM FOR MEETING SOCIO-ECONOMIC NEEDS OF SOCIETY

Keywords: corporate social responsibility, model of corporate responsibility, forms of CSR, social reporting, social capital, socio-economic needs, corporate citizenship, level differentiation.

The article considers the functions of corporate social responsibility in relation to meeting the social and economic needs of society. The analysis of the differentiation of needs was performed to identify effective interrelations between subjects of the social state. At present time, corporate social responsibility reporting in Russia is not structured. According to the situation, hypotheses were put forward. To confirm them, an analysis of the reports of Russian companies differing in revenue volumes was made. The influence of the size of the company on the form and content of corporate social reporting was analyzed.

References

1. Bowen H. Social Responsibilities of the Businessman. N. Y: Harper & Row Publ., 1953. 150 pp.
2. Davis K. Can business afford to ignore social responsibilities? California Management Review, 1960, pp. 70-76. Available at <http://cmr.berkeley.edu/> (accessed 11.02.2013)
3. Crane A., Matten D., Moon J. Corporations and citizenship: business, value creation, and society. Cambridge: Cambridge University Press, 2008. 263 p.
4. Altman B. W., Vidaver-Cohen D. A framework for understanding corporate citizenship: Introduction to the special edition of Business and Society Review «Corporate citizenship and the new millennium» // Business and Society Review. 2000. №105. pp. 1–7.
5. Baumann-Pauly D., Scherer A. G. The Organizational Implementation of Corporate Citizenship: an Assessment Tool and its Application at UN Global Compact Participants // Journal of Business Ethics. 2012. No. 1. pp. 1–17.
6. Matveeva E. V. Korporativnoe grazhdanstvo kak filosofiya social'no otvetstvennogo biznesa: novyy uroven' razvitiya // Aktual'nye problemy ehkonomiki i prava. 2014. №2(30). S. 32-36.
7. Opredelenie ustojchivogo razvitiya soglasno metodike OON [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa <http://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/about/development-agenda/> (data obrashcheniya: 28.03.2017)
8. Kosov, R.V. Osnovy social'nogo gosudarstva: uchebnoe posobie / R.V. Kosov. – Tambov : Izd-vo FGBOU VPO «TGTU», 2011. – 80 s. – 150 ehkz.
9. Mamut L.S. Social'noe gosudarstvo s tochki zreniya prava // Gosudarstvo i pravo. – 2001. – № 7. – S. 5 – 14.
10. Baranov G.V. Kriterij korporativnoj social'noj otvetstvennosti v social'noj politike // Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal «Innovacionnaya nauka». – 2015. - №5. – 184-186 ss.
11. Maslou A. Motivaciya i lichnost'. Per. s angl. Sankt-Peterburg: Evraziya, 1999. 478 s.
12. Rejting krupnejshih chastnyh kompanij Rossii po versii Forbes Magazine [EHlektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa http://www.forbes.ru/rating/200-krupneishikh-chastnykh-kompanii-rossii-2016/2016#all_rating (data obrashcheniya: 21.04.2017).

For referencing:

Matveeva E.V. Institut korporativnoi sotsialnoi otvetstvennosti organizatsii kak mekhanizm udovletvoreniya sotsialno-ekonomicheskikh potrebnosti obschestva [Institute of Corporate Social Responsibility of Organizations as a Mechanism for Meeting Socio-Economic Needs of Society] Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 217–230.

УДК 330.1; 330.3; 338.2
DOI: 10.17223/19988648/42/16

Т.В. Захарова, И.В. Краковецкая

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ: ПОМОЩЬ РЫНКУ, «ЗЕЛЕНАЯ» РЕКЛАМА И ДРУГИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В УНИВЕРСИТЕТСКИХ ГОРОДАХ МИРА И РОССИИ¹

В статье представлена информация о набирающем популярность тренде «зеленой» экономики и внедрении «умных» рыночных механизмов, продвигающих «зеленые» инновации, которые, в свою очередь, приводят к повышению качества жизни и изменению потребительского поведения. Подчеркнуто, что мировая экономическая система не может отказаться от потребительской парадигмы. Установлено, что на помощь рынку приходят активно разрабатываемые концепции устойчивого развития, «зеленой» экономики и устойчивого развития корпораций. Концепция устойчивого развития корпораций обобщает то, что цивилизованный бизнес не существует без учета нравственных, этических и экологических факторов. Программы и инструменты экологического маркетинга (экомаркетинга), в том числе «зеленой» рекламы, призваны внести вклад в решение мировых проблем. Показано, что, обращаясь к экологически прогрессивным технологическим инновациям, компании открывают новые рынки, расширяют свою долю на рынке и увеличивают прибыль.

Ключевые слова: концепция «зеленой» экономики, экомаркетинг, «зеленая» реклама, продвижение технологических инноваций.

По мере обострения экологических проблем человечество осознало, что высокое качество жизни достигается, к сожалению, через истощение природного капитала, климатические изменения и деградацию экосистем [1–3].

В то же время мировая экономическая система обладает большой инерционностью и не может быстро и радикально изменить направление своего развития (например, отказаться от потребительской парадигмы). Программы ООН по окружающей среде, промышленному развитию, образованию и сохранению здоровья человека предложили перейти к новому глобальному курсу, который на базе воплощения основных положений концепций устойчивого развития и «зеленой» экономики повышает качество и уровень жизни населения, сохраняет и даже увеличивает потребительскую активность и способствует взрывному росту научных исследований и разработок, связанных с созданием экологически чистых технологий. Например, ЮНИДО (Программа ООН по промышленному развитию) в Декларации «Вклад ЮНИДО в цели в области устойчивого развития» провозгла-

¹ Данное научное исследование (№ проекта 8.1.52.2018) выполнено при поддержке Программы повышения конкурентоспособности ТГУ.

сила сразу несколько целей. Эти цели следующие: 1) благами индустриализации должны пользоваться абсолютно все люди и условия жизни при этом должны улучшаться; 2) наилучшие технологии в области охраны окружающей среды могут передаваться другим странам; 3) необходимо стимулировать создание достойных рабочих мест в промышленности и сельском хозяйстве; 4) нужно стараться искоренять нищету и обеспечивать наращивание производственного потенциала; 5) поддерживать развитие наукоемких отраслей и стимулировать инновационную деятельность; 6) содействовать выходу местных предприятий на мировой рынок и включению их в глобальные цепочки поставок (UNIDO and SDGs). Входящие в ООН такие организации, как ЮНЕСКО (по вопросам образования, науки и культуры) и ВОЗ (Всемирная организация здравоохранения), подчеркивают, что социально-экономическое развитие, направленное на укрепление здоровья людей, повышение продолжительности жизни, получение необходимого образования, должно проходить так, чтобы удовлетворение жизненных потребностей человека шло при сохранении окружающей природной среды. ЮНЕП (Программа ООН по окружающей среде) провозглашает необходимость создания «зеленой» экономики для достижения устойчивого развития, вывода людей из нищеты и улучшения окружающей среды. Важно отметить, что в рамках целей ЮНЕП в области устойчивого развития принципы экологической устойчивости и социальной справедливости объединены с экономическим прогрессом. Такого рода интеграция при условии, что экологическая устойчивость не замедляет, а стимулирует развитие и рост благосостояния человека, – одно из ключевых направлений работы ЮНЕП («экологическая устойчивость – не препятствие для покупок, а движущая сила развития») [4. С. 7].

В рамках ООН сформировалась «триединая концепция устойчивого развития», где экологическая составляющая призывает к сохранению способности планеты к самовосстановлению; социальная составляющая предполагает справедливое распределение благ; экономическая составляющая призывает «производить больше, используя меньше». В этом случае инновационная государственная политика должна базироваться на ясной и жесткой системе регуляции, приоритете государственных субсидий наукоемким отраслям промышленности, государственных закупках, стимулирующих рост «зеленой» экономики, наконец, на ограничении расходов на те отрасли, которые истощают природный капитал. Должны быть внедрены «умные» рыночные механизмы, стимулирующие изменение структуры экономики и продвигающие «зеленые» инновации, что, в свою очередь, приведет к повышению качества жизни и изменению потребительского поведения. Также необходим кардинальный пересмотр системы образования в ключе экологической направленности.

Лидерами по переходу на «зеленые» технологии являются страны Западной Европы, Япония, США, Китай, Индия и некоторые другие. Особенно впечатляет пример маленькой Финляндии, которая согласно опубликованному в 2014 г. индексу Global Cleantech Innovation Index для

40 передовых стран заняла второе место (на первом – Израиль). В секторе чистых технологий Финляндии работает около 3 000 компаний, а объем высокотехнологичного экспорта составил 25 млрд долл. (в том числе тепловые насосы, светодиоды и заправки для электромобилей). Эти товары охотно покупают США, Япония, Китай и другие страны. Финляндия намерена к 2050 г. стать страной «зеленой» экономики, создав лучшую среду для жизни и бизнеса (www.green-city.ru).

В рамках технократического подхода возникает иллюзия того, что технологии спасут мир, нужно лишь дождаться их неизбежного эволюционного появления в одних странах и копирования (приобретения) другими. Однако разнообразие технологий без развития самого человека может привести планету к упадку еще быстрее. Появление новых, подчас опасных, финансовых продуктов, роботов, клонов, генной инженерии, стволовых клеток должно сопровождаться новыми ценностями и убеждениями. Здесь уместно вспомнить «принцип сочувствия», который ввел в науку эволюционист и философ С.В. Мейен. Одна из его формулировок гласит: «Я не вижу, какое иное средство, кроме «принципа сочувствия», можно «прописать» ученым, чтобы восприятие новых взглядов не было для них духовной драмой. В обстановке взаимной неприязни, недоверия, жесткой конкуренции никогда не будет сочувствия, как и не будет своевременной и справедливой оценки самого важного в науке – новых, неожиданных, глубоких и плодотворных идей» [5. С. 57].

Концепция корпоративной социальной ответственности (КСО) включает в себя ряд подсистем: социальные обязательства (*social obligation*), социальное реагирование (*social responsiveness*) и собственно социальную ответственность (*social responsibility*). «Основным мотивом КСО является переход корпораций от исключительной сосредоточенности на зарабатывании прибыли для акционеров к обеспечению ценности для общества в целом» [6. С. 39]. Эволюция принципов социальной ответственности началась с прошедшего в 1992 г. Саммита Земли, где был поставлен вопрос об уравнивании интересов общества и бизнеса, вследствие чего и была сформулирована концепция социальной ответственности (хотя движение в защиту прав трудящихся возникло еще в XIX в.). КСО включает в себя широкий набор целей: от прав человека и безопасности труда до экологической безопасности и добросовестной практики бизнеса. К внешней социальной ответственности можно отнести, наряду с другими важными качествами, содействие охране окружающей среды и ответственность перед потребителями товаров.

«Сегодня компании в целях обеспечения конкурентоспособности поддерживают свой имидж, работают над улучшением деловой репутации, осуществляют свою деятельность на основе принципов социальной ответственности» [7. С. 8]. Известны примеры, когда утрата доверия приводила к банкротству крупных корпораций, отказу потребителей приобретать продукцию безответственных компаний, к тому, что срывались важные сделки. Например, широко известен случай с американской энергетиче-

ской компанией Enron Corp., штаб-квартира которой располагалась в г. Хьюстон штата Техас. Компания обанкротилась в 2001 г. из-за умышленных бухгалтерских приписок, непрозрачности, низкой корпоративной культуры и нарушений этического характера. Другой пример – британская нефтегазовая компания British Petroleum (BP), которая выплатила в 2016 г. 20,8 млрд долл. в качестве компенсации ущерба за разлив нефти в Мексиканском заливе. Это была крупнейшая экологическая катастрофа в истории США – в результате взрыва и пожара на буровой платформе, произошедшем в 2010 г., в море вылилось около 5 млн баррелей неочищенной нефти. В общей сложности, BP оценивает свои убытки в связи с аварией в 53 млрд долл. (Лента.Ру от 05.04.2016). Также BP понесла серьезные репутационные потери.

Составной частью концепции корпоративной социальной ответственности является концепция устойчивого развития корпораций. Согласно концепции устойчивого развития корпораций цивилизованный бизнес не существует без учета нравственных, этических и экологических факторов [8]. Корпорации, несомненно, являются главными источниками экономического роста и ведущими производителями благ, но при этом велик их вклад и в загрязнение окружающей среды. Учитывая рекомендации Программ ООН, большинство компаний хотят быть «зелеными», для этого они выбирают концепцию экологического маркетинга (green marketing). То есть придерживаются философии бизнеса, продвигающей такие инновационные разработки и технологии, которые повышают экологичность товаров и наносят минимальный вред природе при производстве, реализации, потреблении, переработке и дальнейшей утилизации товаров. «Зеленые» маркетинговые стратегии не только дают бизнесу возможность внести существенный вклад в спасение мира от экологических катастроф, но и позволяют реализовывать разнообразные коммерческие возможности и получать новые источники конкурентных преимуществ [9]. Технологии, экономно использующие энергию и ресурсы, минимизирующие отходы, т.е. технологии, отрицательное влияние которых на окружающую среду снижено, как правило, еще и рентабельны. Такие технологии получили название «зеленых» технологий.

Однако для успешного функционирования в современных условиях требуется не только модернизация технологического процесса, но и проведение грамотного экологического маркетинга (экомаркетинга). Существует несколько различных определений экомаркетинга [10–14], суть которых в общем виде заключается в том, что экомаркетинг – это продвижение таких товаров, которые наносят минимальный вред окружающей среде на всех стадиях жизненного цикла и созданы посредством использования минимально возможного объема природных (в том числе энергетических) ресурсов. Н. Галечьян предложила следующую формулировку: «Экологический маркетинг – разработка и создание методов продвижения и реализации экологически безопасной продукции или услуги. Одна из целей экологического маркетинга заключается в том, чтобы обеспечить баланс ин-

тересов экономики и охраны окружающей среды, что, в свою очередь, помимо экономии позволяет быть более конкурентоспособным на экологически чувствительных рынках» [15. С. 1–2]. Экомаркетинг предполагает необходимость избегать потерь, эффективно использовать имеющиеся ресурсы и перерабатывать использованные материалы.

Экомаркетинг включает в себя набор конкретных инструментов. Инструменты реализации концепции экологического маркетинга достаточно изучены [16, 17]. С дополнениями они основаны на целом ряде принципов:

- внедрение законодательных норм, предписывающих определенные стандарты, в том числе налоговые, пользование природными ресурсами;

- соблюдение этических и нравственных норм;

- приобретение новых безотходных и безопасных инновационных технологий, в которых будут применяться менее вредные химические соединения, методы производства и т.д.;

- инновационность, т.е. собственная активная разработка и внедрение экоинноваций, повышающих экологичность продукта путем снижения потребления энергии, воды и сырья и уменьшения использования невозобновляемого сырья;

- обеспечение открытости, полноты, надежности и прозрачности отчетности фирмы на базе МСФО (Международные стандарты финансовой отчетности), а также достоверность и честность (для исключения псевдозеленых инициатив);

- создание положительного имиджа в глазах потребителей, акционеров и инвесторов;

- клиентоориентированность – чтобы обеспечить лояльность потребителей, нужна способность эффективно решать экологические проблемы;

- on-line и off-line инструменты маркетинговых коммуникаций – активная реклама взятых компанией на вооружение экоинноваций и экологически чистых товаров и услуг («зеленая» реклама);

- экологическая маркировка продуктов компании – знак соответствия экологически чистой *продукции*;

- узнаваемость бренда – уровень осведомленности потребителей о продуктах и услугах компании.

Экомаркетинговые исследования весьма разнообразны и включают в себя несколько направлений. Исследование рынка в целом: выявление новых сегментов и ниш на «зеленых» рынках, исследования источников новых конкурентных преимуществ фирмы для принятия ключевых маркетинговых решений, предвидение будущей ситуации на рынке и др. Исследования товаров: изучение возможности модификации самого товара, усовершенствование процесса его производства (технологии), способы утилизации отходов, экологичная, экономичная и креативная (дизайн) упаковка товаров, способность товара к вторичной переработке и утилизации, методы энергосбережения, выяснение степени опасности продукта для здоровья человека и окружающей среды. Исследование конкурентов: изучение производителей аналогичной продукции, их сильные и слабые стороны.

Исследование факторов, формирующих спрос у населения: формирование потребительского мировоззрения и лояльности потребителей, информирование целевых аудиторий о конкурентных преимуществах товаров. Исследования повышения узнаваемости бренда компании (разработка PR-кампаний): повышение имиджа и деловой репутации фирмы на рынке. Несмотря на указанное разнообразие, превалирует та часть экомаркетинговых исследований, которая направлена на предсказание и удовлетворение потребительских нужд так, чтобы экологическое равновесие окружающей среды не нарушалось, а здоровью населения не был нанесен урон [17], при этом производственные издержки предприятия снижались.

Большинство компаний стремится к приобретению имиджа «зеленых», т.е. экологически ответственных, поскольку это не только выгодно, но и необходимо, ведь тем самым проще добиться большей приверженности потребителей, узнаваемости бренда и повышения продаж. Становится очевидным, что компании, обращаясь к новым технологическим инновациям, добиваясь производства экологически чистой продукции, используя прогрессивные технологии, заметно повышают свою конкурентоспособность, открывают для себя новые рынки, расширяют свою долю на рынке и увеличивают прибыль. «Зеленая» экономика уже сама по себе стала не только брендом, но и всеобщим драйвером роста. Если компании удастся ассоциировать себя с «зеленой» экономикой, то она может рассчитывать на успех.

Существуют разнообразные зеленые рейтинги глобальных корпораций, определяющиеся на основании результатов природоохранной деятельности и дающие оценку действительного экологического «следа» каждой компании. Мировой индекс устойчивого развития (DJSI) 2015 г. показал рост доли компаний, занятых в сфере производства электроники, транспортной инфраструктуры и жилищного строительства, уменьшение числа компаний, занятых в медицине, биотехнологии, производстве товаров первой необходимости. Это указывает на то, что критерии оценки результативности компаний в сфере устойчивого развития ужесточаются, что от компаний требуются не красивые отчеты, а конкретная деятельность [8]. В Топ-5 рейтинга EPA (Агентство защиты окружающей среды) США (U.S. Environmental Protection Agency) 2015 г. среди высокотехнологичных компаний вошли такие компании, как Intel, Microsoft, Google, Apple и Cisco (wapstat.info). В экологический рейтинг российских компаний в сфере ТЭК и металлургии в 2016 г. вошли следующие российские компании: «Газпром», «Роснефть», «Русгидро», «Норникель», «Сибур» и др. (www.vestifinance.ru).

Высокотехнологичные компании разрабатывают решения, которые являются энергоэффективными, снижают размер отходов, переходят на многоразовые пакеты, утилизируют старую технику и т.д. Можно привести несколько примеров. Так, Hewlett-Packard сообщает, что их IT системы используют намного меньше энергии по сравнению с 2005 г. Yahoo удерживает лидерство в создании «устойчивых» дата-центров. Российская компания «М.Видео» продает исключительно энергосберегающие лампы, использует бумажные экопакеты, проводит акции по утилизации старой

техники, участвует в восстановлении лесов. Компания Nike выпускает линию экоодежды, компания по производству обуви Timberland перешла на материалы вторичной обработки в упаковке продукции, лидер мирового ритейла компания Walmart провозгласила себя «новым зеленым гигантом». Японская компания Toyota, производя гибридный автомобиль Toyota Prius, демонстрирует заботу об окружающей среде. Чтобы снизить затраты на электроэнергию и уменьшить общий углеродный след, инженеры Dell сосредоточили свое внимание на том, чтобы продукты были максимально энергоэффективными. Рациональное использование недр и защита окружающей среды стали приоритетными в деятельности российской горно-рудной компании с государственным участием «АЛРОСА», ее главная цель – снизить техногенное воздействие на хрупкую природу Крайнего Севера. В 2016 г. «АЛРОСА» направила на мероприятия по охране окружающей среды 5,506 млрд руб. В результате сокращены площади земель, вовлеченных в производство, объемы отвалов, вредных выбросов и сбросов, применение химических реагентов, а водоснабжение переведено на замкнутый цикл (www.alrosa.ru).

Ведущие мировые компании непременно имеют в своем ассортименте зеленые варианты товаров, номенклатура которых все увеличивается. Начинающие компании (стартапы) тем более стараются выйти на рынок с инновационными экологически ориентированными продуктами и услугами. При этом стремление к усилению экологичности настолько сильно, что в настоящее время те компании, которые не торопятся «озеленяться», выпадают из конкурентной борьбы. О том же свидетельствует недавно вышедшая статья А. Кенис и М. Левинса с говорящим названием: «Озеленение экономики или экономизация зеленого проекта? Когда забота об окружающей среде превращается в средство спасения рынка» [18].

Теория перспектив (1979) и совокупная теория перспектив (1992) двух психологов А. Тверски и Д. Канемана, классиков «поведенческой экономики», описывают поведение людей, выбирающих между альтернативами. Каждый возможный исход имеет определенную вероятность возникновения и ценность, которую человек определяет субъективно. Ценности могут быть как положительными, так и отрицательными. Люди по-разному оценивают свои выигрыши и проигрыши. Функция потери на графике, который имеет асимметричный s-образный вид, всегда круче, чем функция выигрыша, – свойство, известное как боязнь потерь. Огорчение от потери в два раза сильнее и болезненнее, чем радость от выигрыша [19].

Потребители ждут комфортных условий для жизни, повышаются их требования к параметрам здоровья, государства пытаются избежать глобальных катастроф и принимают программы «зеленого» развития, лидеры мирового рынка активно трансформируют производство в сторону экологизации, идя, тем самым навстречу потребителям своей продукции и выполняя долг перед планетой. Маркетологи уделяют большое внимание исследованию потребительских предпочтений в области экологически ориентированной продукции, сегментированию нового рынка и потребителей

по уровню их лояльности к экопродуктам. Знание этих характеристик позволяет компаниям построить грамотные коммуникации с потребителем и выбрать оптимальный комплекс инструментов продвижения такой продукции.

Если продукт действительно лучше аналога, необходимо объяснить это потребителю через «зеленую» рекламу, а правильный выбор он сделает сам. Реклама оказывает существенное воздействие на процесс формирования социальной реальности. «Реклама по природе своей – социальное явление. Она имеет самый широкий социальный контекст и проявляется во всем многообразии социальных связей: экономических, политических, идеологических, культурных и религиозных. Она оказывает многоплановое влияние на человека, на его представления и оценки» [20. С. 213]. В результате создается целый комплекс инструментов продвижения экопродукции, среди которых интернет-продвижение, личные продажи, буклеты, блоги, онлайн-объявления, социальные сети для общения со своими клиентами, доступная информация на сайте компании, вовлечение потребителей в «зеленый» on-line диалог, а также email-сообщения с эксклюзивной информацией касательно товарных единиц, ежегодные экологические отчеты. Реклама – это не только маркетинговый, но и мощный пропагандистский инструмент, который также обладает образовательным, просветительным и воспитательным эффектом [21]. Томское агентство Michel Mour в серии социальных плакатов для офисов продемонстрировало прямую зависимость здоровья планеты от каждого нашего шага. В рекламных сообщениях агентство призывает экономнее расходовать воду, бумагу и электричество, внимательнее и бережнее относиться к богатству планеты, ведь лишняя смятая бумажка или незакрученный до конца вентиль крана и другие «небрежные» поступки губят планету Земля. «Если мы не прекратим наше бездумное, убийственное отношение к планете, то потеряем ее» [22. С. 1]. Реклама «зеленого» продукта, как и большая часть рекламы, усиливает роль положительных характеристик товара. Реклама должна информировать целевых потребителей о компании так, чтобы они узнали о новом «зеленом» продукте, о том, какие экоинновации использованы при его разработке, как он работает и каковы его экологические и другие преимущества. При этом рекламные тексты, имеющие отношение к окружающей среде, должны сообщать достоверную информацию и правдиво отражать реально существующие экологические характеристики продукта.

Активно внедряются программы экомаркировки, при этом оценке подвергается не только сам продукт, но и сырье, из которого он был получен, его упаковка, способы его транспортировки к конечному потребителю и особенности утилизации. Принято разделять экомаркировки пищевой и непивцевой продукции. Продукты питания – это органик-сертификация, на нее может переходить, к примеру, и косметика, а непивцевые товары получают маркировку первого типа (ISO 14024), предполагающую анализ жизненного цикла продукта. Именно к ней относится созданный Санкт-Петербурским экологическим союзом «Листок Жизни»

(<http://www.imorganic.ru/vitalityleaf/>). Все более задумываясь о качестве окружающей среды и здоровье нации, государства включают программы экологического маркирования как мероприятие политики устойчивого развития, а товарам с экомаркировкой отдается предпочтение в системе государственных закупок. Несмотря на добровольность перечисленных инструментов, все большее число производственных компаний во многих странах мира использует их для повышения эффективности управления и развития доверительных взаимоотношений с потребителями.

То есть активно развивающийся рынок «зеленой» продукции и услуг требует внедрения методов регулирования и контроля качества, более тщательного анализа и изучения методик оценки степени «озеленения» товара. Появляются новые регламенты, инструменты контроля и регулирования рынка «зеленой» продукции ввиду того, что данное направление становится гарантией получения дополнительной прибыли, которая сильно привлекает недобросовестного производителя. Отсюда проистекает проблема гринвошинга (зеленого промыывания). Термин «гринвошинг» относится ко всем отраслям промышленности, которые осуществляют псевдозеленые инициативы, основной целью которых является увеличение прибыли. Под гринвошингом понимаются «ничем не подтвержденные, часто совершенно безосновательные рекламные заявления компаний, в которых их продукция позиционируется как экологически безопасная» [23. С. 1]. Задача гринвошинга – дать потребителям ощущение того, что продукты, цели или политика компании являются экологически чистыми. В действительности, «зеленые» инициативы компаний в основном направлены на улучшение имиджа или повышение продаж, и зачастую экологическая проблема не является основной целью компании. Гринвошинг становится серьезной проблемой для отрасли, поскольку это приводит к потребительскому скептицизму.

По мнению потребителей, экомаркировка, «зеленая» реклама, цифровые медиа, социальные сети и вовлечение потребителей в «зеленый» online диалог – наиболее достоверные источники информации о потребительских свойствах «зеленых» товаров [24]. Появилось поколение потребителей, которых по-настоящему волнуют проблемы сохранения окружающей среды, это поколение обеспечивает высокий уровень потребления экологических товаров. Одежда из растительных волокон, очищенное от вредных примесей топливо, экомобили, альтернативные источники энергии, новые стандарты строительства, здоровая и полноценная еда пользуются естественным спросом у потребителей, разрастается интерес потребителя к здоровому образу жизни, отказу от курения и алкоголя, к занятиям спортом. Именно потребитель сегодня становится важной движущей силой развития экономики, его буквально захлестнула «зеленая волна». Таким образом, потребители диктуют настоящее и будущее эпохи «зеленой» экономики, «зеленых» рынков, «зеленых» товаров.

Многочисленные исследования опровергают мнение о том, что «зеленые» покупатели – это немногочисленная группа эстетов-идеалистов. «Зеленые» покупатели – это обширный сегмент рынка, в который входят лю-

ди разных возрастов и разного дохода. Согласно проведенным исследованиям Института естественного маркетинга (NMI) «зеленые» потребители были распределены по пяти категориям: 1) ЛОХАС; 2) натуралисты; 3) дрейфтеры; 4) обычные; 5) беззаботные [25].

– Группа потребителей «ЛОХАС» (аббревиатура с англ.: образ жизни и устойчивость) являются активными пользователями экопродуктов и оказывают сильное влияние на других потребителей.

– Вторая группа «Натуралисты» являются приверженцами органической и натуральной пищи без искусственных ингредиентов, занятий йогой и пилатесом, а также экопраздников. Интересы данной группы потребителей в защите окружающей среды – в основном побочный продукт их внутреннего личного стремления быть здоровыми.

– «Дрейфтеры» следуют тенденциям и ищут «зеленый» значок на товарах только потому, что это модно. Так как устойчивость в последнее время была и остается насущной проблемой, эта группа стала главной мишенью и составляет большую часть потребителей на «зеленом» рынке.

– «Обычные» потребители требуют экономически эффективного способа решения проблем. Данная группа потребителей не особо заботится об окружающей среде, даже если их поведение иногда указывает на обратное. Они являются практическими потребителями.

– Последняя группа – «Беззаботные» делает покупки, принимая во внимание цену, ценность, качество и удобство. Этот сегмент населения мало учитывает экологическую ответственность, социальные вопросы или здоровый образ жизни.

Существуют и другие классификации потребителей. Но название потребительских сегментов не так важно, как определение уровня экологической озабоченности и того, как изменить поведение потребителей в нужную сторону [26]. Большинство потребителей из разных стран стоят за минимализм, биоразлагаемость, разнообразие зеленых товаров, адекватную маркировку, вменяемую цену. Потребители обеспокоены состоянием окружающей среды, больше всего людей волнует изменение климата, дефицит водных ресурсов, уничтожение лесов. Большинство «зеленых» покупателей тщательно изучают информацию на этикетках и других информационных материалах, хотя не всегда доверяют ей.

«Зеленые» потребители в России, так же как и в других странах, представлены наиболее образованным, социально активным населением. Эта «нишевая» группа, как правило, первой демонстрирует зеленое потребление в обществе [27, 28]. Представители этого поколения социально активны, вовлечены в инновационные социальные трансформации, являются активными пользователями цифровых медиа и социальных сетей.

Внедрение системы экологического маркетинга – необходимая, но достаточно трудозатратная процедура. Подчас руководители российских компаний относятся к этой системе как к чему-то, приносящему только дополнительные расходы и трудности. Но мнение самих потребителей, выражающееся в увеличении спроса на более безопасную продукцию, за-

ставляет менять тактику и стратегию. Российский рынок нуждается в законодательном регулировании, в создании понятийного аппарата, чтобы увеличить доверие потребителей к «зеленым» продуктам. Без этих мер невозможно представить дальнейшее развитие рынка экопродуктов в России. Кроме того, пока в РФ отсутствует развитая система утилизации отходов, что обусловлено не только государственным регулированием, но и социальными и культурными факторами. С одной стороны, это вызвано тем, что у россиян нет ни привычки, ни мотивации разделять мусор. С другой стороны, появляются принципиально новые революционные технологии по сбору мусора – пневматические централизованные мусоропроводы: мусор не нужно разделять, его утилизируют на заводах, куда поступает весь мусор. Тем не менее тема переработки становится все более важной для России и набирает обороты [29]. Например, в настоящее время разрабатывается новое законодательство об утилизации. Государственная компания «Ростех» аккумулирует активы в сфере утилизации отходов, а также появляются инновационные проекты. Принятие «зеленого» маркетинга может быть нелегким решением для компании в краткосрочной перспективе, но в конечном итоге это, безусловно, положительно скажется на компании.

В мире наблюдается неуклонный рост уровня экологизации компаний и спроса на экологически чистые товары и услуги. Появление нового покупательского поведения потребителя предполагает, что спрос на «зеленые» бренды со временем будет только увеличиваться. В России также неизбежно произойдет массовое смещение маркетинговых акцентов в сторону экологизации бизнеса и экологического позиционирования товаров и услуг. Именно экологически ориентированные компании займут приоритетные позиции на рынке товаров и услуг. Кроме того, первопроходцы, которые внедряют «зеленый» маркетинг, улучшают свой имидж и уровень продаж, следуя рыночным стимулам и желаниям потребителей.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. На помощь рынку пришли концепции устойчивого развития, «зеленой» экономики и устойчивого развития корпораций, которые основаны на учете экономических, этических и экологических факторов.

2. Разработка и внедрение прогрессивных инноваций приводят к улучшению качества жизни и активизации потребительского поведения.

3. Большинство компаний стремятся повышать свой имидж и заботятся о своей репутации. Важным направлением, способствующим укреплению репутации компании, служит экомаркетинг.

4. Существует несколько важнейших инструментов экомаркетинга, таких как «зеленые» инновации и технологии, клиентоориентированность, экомаркировка, «зеленая» реклама и др.

5. Российским компаниям стоит понимать, что компании, которые внедрились какую-то часть экомаркетинговых инструментов в свою корпоративную стратегию, смогут получить устойчивые конкурентные преимущества по сравнению с компаниями, которые продают экологически небезопасные аналоги.

Литература

1. Бобылев С.Н. Экологические вызовы и «зеленая» экономика // Вестник МИТХТ. Серия «Социально-гуманитарные науки и экология». 2014. № 1. С. 5–14.
2. *Morrow K.* Rio-20, the Green Economy and Re-orienting Sustainable Development // Environmental Law Review. 2012. № 14. P. 279–297.
3. Захарова Т.В. О поиске модели перехода к «зеленой» экономике в России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2016. № 4 (36). С. 26–37.
4. Ежегодный доклад ЮНЕП за 2015 год. Издано Программой ООН по окружающей среде. 2016. 64 с. URL: <https://wedocs.unep.org/rest/bitstreams/11118/retrieve> (дата обращения: 01.11.2017).
5. Мейен С.В. Принцип сочувствия. Размышления об этике и научном познании. М. : ГЕОС, 2006. 212 с.
6. Буйанский С.Г., Трунцевский Ю.В. Корпоративное управление: комплаенс и риск-менеджмент: учеб. пособие для магистрантов. М. : РУСАЙНС, 2016. 344 с.
7. Корпоративная социальная ответственность : учеб. / под ред. И.Ю. Беляевой, М.А. Эскиндарова. М. : КНОРУС, 2016. 320 с.
8. Светник Т.В., Федюкович Е.В. Современная корпорация: предпринимательское управление и устойчивое развитие : учеб. пособие. Иркутск : Изд-во БГУ, 2016. 194 с.
9. Зайцева Д.С., Краковецкая И.В. Экологический маркетинг: тенденции и перспективы // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия «Политические, социологические и экономические науки». 2016. № 2. С. 55–59.
10. Peattie R. Green marketing. London Pitman Publishing, 1992. 284 p.
11. Polonsky M.J. An Introduction To Green Marketing // Electronic Green Journal. 1994. № 1 (2). P. 1–10.
12. McDaniel S., Rylander D. Strategic Green Marketing // The Journal of Consumer Marketing. 1999. № 10 (3). P. 4–10.
13. Brand management in green marketing // American marketing association: официальный сайт. URL: <https://www.ama.org/Pages/default.aspx> (access date: 23.10.2017).
14. Prakash A. Green marketing, public policy and managerial strategies // Business Strategy and the Environment. 2002. № 11. P. 285–297.
15. Галечьян Н. В чем выгода экологически благополучного имиджа компании // Корпоративная имиджелогия. 2008. № 2. 8 с. URL: www.ci-journal.ru
16. Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. Экологический менеджмент : учеб. пособие. Владимир, 2003. 291 с.
17. Бородин Ю.Г., Хабарова Е.И. Маркетинг «зеленых» технологий // Практический маркетинг. 2010. № 5 (159). С. 13–17.
18. Kenis A., Lievens M. Greening the Economy or Economizing the Green Project? When Environmental Concerns Are Turned into Means to Save the Market // Review of Radical Political Economics. 2016. Vol. 48 (2). P. 217–234.
19. Tversky A., Kahneman D. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. 1992. № 5. P. 297–305.
20. Головлева Е.Л. Реклама как инструмент формирования социальной реальности // Вестник Московской государственной академии делового администрирования. Социология, право, политология. 2013. № 2–3 (21–23). С. 209–215.
21. Экологически безопасная продукция // Экологический союз: официальный сайт. М., 2017. URL: <http://www.ecounion.ru/> (дата обращения: 11.10.2017).
22. Michel Mour рассказало об убийственном отношении людей к планете Земля^ сайт агентства «Michel Mour». URL: <http://www.michelmour.com/news/15>.
23. Притужалова О.А. Истинно экологический маркетинг и «псевдо-зеленый» маркетинг-гринвошинг // Экологический вестник России. 28.07.2015.

24. Гориков Д.В. Особенности продвижения экологически ориентированной продукции. Построение успешных коммуникаций с потребителем // Маркетинговое обозрение. 2004. № 2. С. 27–35.

25. *Saïm* Института естественного маркетинга. Natural Marketing Institute: официальный сайт. Harleysville. 2002 // LOHAS Market Research. URL: <http://www.nmi-solutions.com> (дата обращения: 10.10.2017).

26. *Modi A.G., Patel J.D.* Classifying Consumers based upon their Proenvironmental Behaviour: An Empirical Investigation // Asian Academy of Management Journal. 2013. Vol. 18, № 2. P. 85–104.

27. *Biswas A., Roy M.* Green products: an exploratory study on the consumer behavior in emerging economies of the East // Journal of Cleaner Production. 2014. № 1 (6). P. 65–79.

28. *Камоева Т.К.* Развитие экопродукции в розничной торговле в рамках концепции устойчивого развития // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». 2013. № 2. URL: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>

29. *Kiryushin P.* "Green Economy": Opportunities and Constraints for Russian Companies // Russie. Nei.Visions. 2014. № 79. 26 p.

Zaharova T.V., Krakovetskaya I.V., National Research Tomsk State University, Institute of Economics and Management (Tomsk, Russian Federation). E-mail: ztv@t-sk.ru; ina_krakov@mail.ru

ECO-MARKETING: "GREEN" ADVERTISEMENT, ASSISTANCE OF THE MARKET AND OTHER TOOLS TO PROMOTE TECHNOLOGICAL INNOVATION IN THE UNIVERSITY CITIES OF THE WORLD AND RUSSIA

Keywords: concept of green economy, eco-marketing, green advertising, promotion of technological innovations.

The article cites data that the introduction of "smart" market mechanisms that stimulate a change in the structure of the economy and promote "green" innovations leads to an improvement in the quality of life and a change in consumer behavior. It is emphasized that the world economic system cannot abandon the consumer paradigm. It is established that the actively developed concepts of sustainable development, green economy and sustainable development of corporations come to the aid of the market. The concept of sustainable development of corporations justifies the fact that civilized business does not exist without consideration of moral, ethical and environmental factors. Programs and tools of environmental marketing (eco-marketing), including green advertising are designed to contribute to solving world problems. It is shown that turning to environmentally progressive technological innovations, the companies' opens new markets, expands its market share and increases profit.

References

1. Bobylev S.N. EHkologicheskie vyzovy i «zelenaya» ehkonomika // Vestnik MITHT. Seriya: social'no-gumanitarnye nauki i ehkologiya. 2014. № 1. S. 5- 14.

2. Morrow K. Rio-20, the Green Economy and Re-orienting Sustainable Development // Environmental Law Review. 2012. № 14. P. 279-297.

3. Zaharova T.V. O poiske modeli perekhoda k «zelenoj» ehkonomike v Rossii // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. EHkonomika. 2016. № 4 (36). S. 26-37.

4. Ezhegodnyj doklad YUNEP za 2015 god. Izdano Programmoj OON po okruzhayushchej srede. 2016 . 64 s. [EHlektronnyj resurs]. URL: <https://wedocs.unep.org/rest/bitstreams/11118/retrieve> (data obrashcheniya: 1.11.2017).

5. Mejen S.V. Princip sochuvstviya. Razmyshleniya ob ehtike i nauchnom poznanii M.: GEOS. 2006. 212 s.

6. Buyanskij S.G., Truncevskij YU.V. Korporativnoe upravlenie: komplains i risk-menedzhment: uch. posobie dlya magistrantov. M.: RUSAJNS. 2016. 344 s.

7. Korporativnaya social'naya otvetstvennost': Uchebnik / Pod red. I.YU. Belyaevoj i M.A. EHskindarova. M.: KNORUS. 2016. 320 s.
8. Svetnik T.V., Fedyukovich E.V. Sovremennaya korporaciya: predprinimatel'skoe upravlenie i ustojchivoe razvitie: Uchebnoe posobie. Irkutsk: Izd-vo BГУ. 2016. 194 s.
9. Zajceva D.S., Krakoveckaya I.V. EHkologicheskij marketing: tendencii i perspektivy // Vestnik Kemerovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Politicheskie, sociologicheskie i ehkonomicheskie nauki. 2016. № 2. S. 55-59.
10. Peattie R. Green marketing. London Pitman Publishing. 1992. 284 p.
11. Polonsky M.J. An Introduction To Green Marketing / M.J. Polonsky. Electronic Green Journal. No 1(2). 1994. P. 1-10.
12. McDaniel S. Strategic Green Marketing / S. McDaniel, D. Rylander. The Journal of Consumer Marketing No 10(3). 1999. P. 4-10.
13. Brand management in green marketing [EHlektronnyj resurs] // American marketing association: oficial'nyj sajt. EHlektron.dan. URL: <https://www.ama.org/Pages/default.aspx> (data obrashcheniya: 23.10.2017).
14. Prakash A. Green marketing, public policy and managerial strategies / A. Prakash. – Business Strategy and the Environment No 11. 2002. P. 285-297.
15. Galech'yan N. V chem vygoda ehkologicheski blagopoluchnogo imidzha kompanii // Korporativnaya imidzhelogiya. 2008. № 2. 8 s. [EHlektronnyj resurs]. URL: www.ci-journal.ru.
16. Trifonova T.A., Selivanova N.V., Il'ina M.E. EHkologicheskij menedzhment. Ucheb. Posobie / Vladim. gos. un-t, Vladimir. 2003. 291 s.
17. Borodin YU.G., Habarova E.I. Marketing «zelenyh» tekhnologij // Prakticheskij marketing. 2010. № 5 (159). S. 13- 17.
18. Kenis A., Lievens M. Greening the Economy or Economizing the Green Project? When Environmental Concerns Are Turned into Means to Save the Market // Review of Radical Political Economics. 2016. Vol. 48 (2). P. 217-234.
19. Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. 1992. № 5. P. 297-305.
20. Golovleva E.L. Reklama kak instrument formirovaniya social'noj real'nosti // Vestnik Moskovskoj gosudarstvennoj akademii delovogo administrirovaniya. Sociologiya, pravo, politologiya. 2013. № 2-3 (21-23). S. 209-215.
21. EHkologicheski bezopasnaya produkcija // EHkologicheskij soyuz: oficial'nyj sajt. M., 2017 [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.ecounion.ru/> (data obrashcheniya: 11.10.2017).
22. Michel Mour rasskazalo ob ubijstvennom otnoshenii lyudej k planete Zemlya. Sajt agentstva «Michel Mour». [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.michelmour.com/news/15>.
23. Prituzhalova O.A. Istinnno ehkologicheskij marketing i «psevdo-zelenyj» marketing-grinvoshing // EHkologicheskij vestnik Rossii. 28.07.2015.
24. Gorshkov D. V. Osobennosti prodvizheniya ehkologicheski orientirovannoj produkcii. Postroenie uspešnyh kommunikacij s potrebitелеm // Marketingovoe obozrenie. №2. 2004. № 2. S. 27-35.
25. Sajt Instituta estestvennogo marketinga. Natural Marketing Institute: oficial'nyj sajt. Harleysville. 2002 // LOHAS Market Research [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.nmisolutions.com/> (data obrashcheniya: 10.10.2017).
26. Modi A.G., Patel J.D. Classifying Consumers based upon their Proenvironmental Behaviour: An Empirical Investigation / Asian Academy of Management Journal. 2013. Vol. 18. No 2. P. 85–104.
27. Biswas A. Green products: an exploratory study on the consumer behavior in emerging economies of the East / A. Biswas, M. Roy. Journal of Cleaner Production. 2014. №1 (6). P. 65-79.

28. Kamoeva T.K. Razvitie ehko produkcii v roznichnoj trgovle v ramkah koncepcii ustojchivogo razvitiya // Nauchnyj zhurnal NIU ITMO. Seriya «EHkonomika i ehkologicheskij menedzhment», 2013. №2. [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>.

29. Kiryushin P. "Green Economy": Opportunities and Constraints for Russian Companies // Russie. Nei.Visions. 2014. No 79. 26 p.

For referencing:

Zaharova T.V., Krakovetskaya I.V. Ekologicheskij marketing: pomoshch' rynku, «zelenaya» reklama i drugie instrumenty prodvizheniya tekhnologicheskikh innovacij [Eco-marketing: "green" advertisement, assistance of the market and other tools to promote technological innovation in the university cities of the world and Russia] Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 231–245.

УДК 338.242.4

DOI: 10.17223/19988648/42/17

Р.Б. Беков

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РФ

В статье рассмотрены основные государственные институты развития в РФ, ответственные за процессы внедрения инноваций и технологическую модернизацию экономики. Приведена экспертная оценка экономического состояния России по итогам работы крупнейших международных экономических форумов 2016 г. в Давосе и Санкт-Петербурге с учетом мировых трендов и вызовов. Также дана оценка текущего состояния инвестиционной привлекательности российской экономики. Определено место Российской Федерации в рейтинге глобальной конкурентоспособности. Автором проведен анализ деятельности государственных институтов развития, таких как Федеральное агентство стратегических инициатив, АО «Российская венчурная компания», ОАО «Роснано», Внешэкономбанк. Осуществлен сравнительный анализ экономической и социальной эффективности функционирования фондов инновационного развития. В частности, рассмотрена деятельность фонда «Сколково» и Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. По результатам проведенного анализа даны некоторые рекомендации по совершенствованию государственных механизмов инновационного развития.

Ключевые слова: Всемирный экономический форум, индекс глобальной конкурентоспособности, Агентство стратегических инициатив, Внешэкономбанк, фонд «Сколково», инновационное развитие экономики, эффективность, инвестиции.

В 2016 г. прошли два крупнейших мировых экономических форума: 46-й Всемирный экономический форум (ВЭФ) в Швейцарии в Давосе (20–23 января) и 20-й Петербургский международный экономический форум (16–18 июня). Экспертами были озвучены основные тренды развития глобальной экономической системы, которые бросают вызовы национальным экономикам.

Аналитической группой Всемирного экономического форума ежегодно публикуется рейтинг конкурентоспособности национальных экономик.

В исследовании ВЭФ представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI).

По мнению экспертов ВЭФ, ведущие страны мира ищут источники роста в использовании и капитализации колоссального технологического потенциала, который уже имеется и продолжает формироваться. Происходит взрывной рост производительности труда, что неизбежно приведет к реструктуризации целых отраслей, обесценятся многие произ-

водства и активы, изменится спрос на профессии и компетенции, обострится и конкуренция как на традиционных, так и на формирующихся рынках.

К сильным сторонам российской экономики эксперты форума также отнесли *высокую распространенность высшего образования*, развитие инфраструктуры, улучшение показателей бизнес-регулирувания.

Однако воспользоваться своими конкурентными преимуществами России мешают *низкая эффективность работы государственных институтов*, недостаточный уровень использования инновационного потенциала, слабая развитость финансового рынка и дефицит доверия инвесторов к финансовой системе. В последние два года к указанным отрицательным факторам добавились ослабление внутреннего спроса, экономические санкции со стороны стран Северной Америки и Западной Европы, а также внешняя неопределенность относительно будущего цен на минеральные ресурсы.

Ключевыми проблемами для экономического развития в России предстатели бизнеса называют коррупцию, неэффективность государственного аппарата, высокие налоговые ставки. Все эти факторы способствуют неэффективному распределению ресурсов страны и препятствуют росту конкурентоспособности.

В то же время, по мнению российских экспертов, ведущие в технологическом отношении державы проводят стратегию монополизации технологий, искусственно создавая закрытые пространства посредством различного рода барьеров доступа к технологиям. Это позволяет увеличивать долю прибыли от использования инновационных технологий. Однако это отрицательно отражается на экономике менее развитых стран, еще больше увеличивая отрыв в уровне развития экономик. Такая стратегия отрицательно сказывается на состоянии глобальной социально-экономической и политической стабильности, поскольку большая разница в жизненном уровне развитых и развивающихся стран приводит к высокому уровню миграции населения из африканских и азиатских регионов в Европу и США [10].

Следствием данной стратегии является и применение различного рода экономических санкций против отдельных стран, в том числе и против России. Учитывая характер санкций, а это в основном касается высокотехнологичной продукции и самих инновационных технологий, очевидна основная цель данных санкций – затормозить диффузию инноваций в отдельных отраслях. Тем самым тормозится технологическое развитие экономики страны, что негативно отражается на производительности труда и глобальной конкурентоспособности государства [6. С. 274–275].

Эксперты Давосского форума отмечают, что дальнейший рост автоматизации повысит производительность оборудования, поэтому будет требоваться меньше инвестиций для производства того же самого или даже большего объема продукции в долгосрочной перспективе.

Хотя это, конечно, кажется положительным эффектом, однако в результате может привести к длительному снижению темпов экономического ро-

ста в богатых экономиках – длительной стагнации. Таким образом, зажиточные домохозяйства продолжают накопление сбережений, а инвесторы будут инвестировать еще меньше, так как меньший объем капитала будет приносить больший доход при росте автоматизации. Это приведет к избыточной экономии, что, в свою очередь, вызовет снижение размера экономики [12].

Наиболее ярко данные процессы проявляются в экономике Китая, где имела высокая степень использования ручного труда. Вследствие автоматизации экономический рост Китая начинает снижаться, и Китай тянет за собой все остальные развивающиеся рынки по снижающейся траектории. Так как спрос Китая на сырье, которое он использует для своей тяжелой промышленности и в строительстве, начинает снижаться, цены на сырье снизились до 10-летнего минимума.

Дальнейшее укрепление доллара означает проблемы для развивающихся экономик, у которых значительный объем долга номинирован в долларах на фоне более низких доходов от продажи сырья. Поскольку значительная доля российского экспорта связана с сырьем, то данная тенденция негативно сказывается и на росте экономики нашей страны [13].

Практически единственным способом решения данной проблемы является развитие новых отраслей для притока избыточных накоплений и, таким образом, расширения возможностей экономики.

Подводя итог двух крупнейших международных экономических форумов, прошедших в 2016 г. в Давосе и Санкт-Петербурге, можно сказать, что происходит резкое обострение конкуренции между государствами на глобальном уровне. Одними из проявлений данных процессов являются сговор и закрытые экономические союзы между ведущими державами, направленные против третьих стран-конкурентов; использование рычагов давления через международные организации на экономику стран с высоким уровнем потенциала с целью искусственного сдерживания их роста (ограничение экспорта-импорта, доступа к инвестициям и финансовым ресурсам, инновационным технологиям, природным ресурсам и т.д.) [2].

По оценкам международных экспертов, инновационный потенциал России очень высок, однако эффективность использования его слишком низкая. В сложившихся условиях Россия должна принять адекватные меры адаптации к факторам внешней среды. В первую очередь следует более эффективно использовать инновационный потенциал. Для реализации его *необходима соответствующая государственная политика в области инновационного развития экономики* [7].

Требуется разъяснить, что под *инновационным развитием* понимается разработка и реализация мероприятий, выводящих экономику на новый качественный уровень, позволяющий значительно расширить ее потенциал и повысить конкурентоспособность на глобальном уровне [8].

Более высокий качественный уровень экономики означает рост реальных доходов населения, повышение качества жизни людей, более высокий уровень собираемости налогов и, как следствие, более широкую возможность реализации социальных и экологических программ и т.д.

Реализуется инновационная политика через *механизмы инновационного развития*, в качестве которых выступают субъекты управления инновационными процессами. Субъектами управления инновационными процессами (институтами развития) в РФ являются: Парламент, Правительство, Федеральное агентство стратегических инициатив, АО «Российская венчурная компания», государственные фонды инновационного развития, ОАО «Роснано», Внешэкономбанк.

Управление инновационными процессами происходит через *инструменты развития*, которыми являются акты и документы, принимаемые субъектами управления. Это в первую очередь законы, стратегии, целевые программы, бюджеты, решения.

Таким образом, от эффективности функционирования механизмов развития и использования инструментов управления зависит степень реализации инновационного потенциала экономики [4].

Для решения этих задач в РФ созданы и функционируют соответствующие институты развития. Проанализируем более подробно деятельность некоторых механизмов инновационного развития РФ [5. С. 29].

Федеральное агентство стратегических инициатив согласно уставу должно определять основные приоритетные направления развития экономики, т.е. фактически определять новые отрасли, предпочтительные для инвестирования. АО «Российская венчурная компания» должна способствовать притоку инвестиций в эти отрасли на этапе их зарождения. Таким образом, должно обеспечиваться сохранение высоких темпов роста экономики.

Фонд «Сколково», ОАО «Роснано», Внешэкономбанк и РВК относятся к так называемым институтам развития Российской Федерации, т.е. инструментам решения задач государства в рыночной среде.

АО «РВК» – государственный фонд фондов, институт развития Российской Федерации, один из ключевых инструментов государства в деле построения национальной инновационной системы. С 2015 г. РВК определена как проектный офис по реализации Национальной технологической инициативы (НТИ) – программы мер, нацеленной на формирование принципиально новых рынков и создание условий для глобального технологического лидерства России к 2035 г. Особое внимание РВК должна уделять *наукоемким высокорисковым промышленным секторам* с низким присутствием частного капитала, которые важны для сбалансированного инновационного развития страны, а также перспективным межотраслевым сегментам [12].

Отраслевая структура рынка в 2015 г. выглядела следующим образом. По-прежнему лидирующую роль по общему объему инвестиций сохранил сектор ИТ и составил 88%, однако сегменты промышленных технологий и биотехнологий в 2015 г. продемонстрировали уверенный рост и в сумме увеличили свой удельный вес до 12% [12].

Необходимо отметить, что данные сектора экономики не являются новыми, например, отрасль информационных технологий зародилась в 50-е гг.

прошлого века и является достаточно зрелой. Поэтому, финансируя данную отрасль, РВК не совсем выполняет функцию создания новых отраслей.

Ниже приведем анализ эффективности функционирования государственных фондов инновационного развития экономики по некоторым показателям.

Фонд развития Центра разработки и коммерциализации новых технологий «Сколково» – некоммерческая организация, созданная по инициативе президента РФ Д.А. Медведева в сентябре 2010 г. [13].

Бюджет самого фонда «Сколково» на 2012 г. составил 49 млрд руб., из них 42 млрд руб. – деньги из госбюджета: 37 млрд руб. – финансирование со стороны Минфина, 5 млрд руб. – субсидии от Федеральной таможенной службы на компенсацию таможенных пошлин компаний-участников. Оставшиеся 7 млрд руб. в бюджете фонда – минимальный уровень привлечения внебюджетных средств [14].

В 2012 г. фонд выдал гранты для компаний-разработчиков на общую сумму 3 млрд руб. из запланированных 6,3 млрд руб. Таким образом, целевое финансирование фонда составило 6% от общего бюджета фонда (3 млрд руб. / 49 млрд руб. × 100%).

По своей сути фонд «Сколково» должен поощрять в виде господдержки в первую очередь проекты, способствующие качественно новому развитию экономики страны. Основой такого изменения, безусловно, являются проекты, предлагающие новые альтернативные варианты добычи энергии, а именно без использования традиционных углеводородов. По сути, именно такой направленности проекты должны получать господдержку в первую очередь. Однако в реальности эксперты фонда на конкурсах отдают предпочтение проектам именно в нефтегазовой отрасли.

Как видно из вышеприведенной информации, вместо развития альтернативной энергетики фонд «Сколково» активно поддерживает традиционную энергетику, основанную на углеводородах и ядерном топливе, а также традиционные отрасли, которые принадлежат корпорациям, – это интернет-технологии и телекоммуникации, освоение околоземной орбиты, медицина и агротехнологии. Хотя в данных отраслях и имеются некоторые инновации, однако сами эти отрасли достаточно зрелые и не являются развивающимися. Как было отмечено, финансирование зрелых отраслей экономики не приведет к качественному скачку в экономике. Необходимы инвестиции в новые развивающиеся отрасли, например освоение дальнего космоса, бестопливная энергетика, альтернативные новые виды транспорта, освоение океанских глубин и т.п.

В структуре расходов фонда за 2013–2015 гг. (65 028,6 млн руб.) расходы по целевым направлениям составили:

- на «Создание и управление физической инфраструктурой ИЦ «Сколково» – 61,5% (39 957,6 млн руб.) – фактически затраты на собственные нужды;
- «Создание и развитие инновационной среды» – 20,2% (13 163,7 млн руб.);
- «Создание и развитие Сколковского института науки и технологий (Сколтех)» – 18,3% (11 907,3 млн руб.) [21].

Одна из задач «Сколково» – грантовая поддержка научно-исследовательских проектов. За три года фонд потратил на это 4,8 млрд руб. – всего 7,4% от общей суммы своих расходов за счет субсидий из федерального бюджета.

По правилам фонда и эксперты, и члены грантового комитета должны отказываться от работы, если являются заинтересованными лицами, в том числе по отношению к грантополучателям. По данным Счетной палаты, заинтересованными в проектах лицами оказались почти 60% из 1 188 экспертов и 30% из 15 членов грантового комитета [15].

Другой конкурс на грантовую поддержку инновационных проектов в сфере энергетики – это «Энергопрорыв-2016», организованный ПАО «Россети» в партнерстве с фондом «Сколково» и при поддержке Агентства стратегических инициатив, стартовал в 2013 г. В 2015 г. «Энергопрорыв» собрал более 170 проектов из 50 городов России.

Как известно, ПАО «Россети» является монополистом в области выработки, транспортировки и распределения электроэнергии в России, причем все это опять же традиционным старым способом, т.е. централизованно, при котором компания имеет возможность монопольно устанавливать тарифы на подключение и потребление электроэнергии в стране. Тогда как альтернативные источники электроэнергии предполагают независимость потребителя от кого-либо. Естественно организаторы данного конкурса ни в коей мере не заинтересованы в поддержке действительно инновационных разработок в области альтернативной энергетики.

Сделаем некоторые выводы по итогам деятельности государственных фондов развития, исходя из вышеприведенного анализа. Таким образом, фонд «Сколково» аккумулирует большие объемы государственных средств, однако эффективность их использования в целях инновационного развития очень низкая по следующим причинам:

- очень высокий процент средств потребляет фонд на собственные нужды, а не на гранты;
- финансируются не инновационные отрасли, а традиционные.

Вследствие вышеуказанного фонд «Сколково» не может быть эффективным механизмом инновационного развития экономики. В правлении фонда большое влияние имеют корпорации, которые в большинстве своем являются естественными монополистами в отдельных отраслях экономики и соответственно лоббируют свои интересы в фонде путем влияния на политику фонда.

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере – один из шести государственных научных фондов. В фонд направляется 1,5% средств федерального бюджета, выделенного на науку. Основные задачи фонда – проведение государственной политики развития и поддержка малых предприятий в научно-технической сфере, оказание прямой финансовой и информационной помощи исследователям, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий, создание и развитие инфраструктуры поддержки

малого инновационного предпринимательства. Фонд осуществляет финансовое обеспечение проектов на основе договоров (контрактов), а также путем предоставления грантов физическим и юридическим лицам на финансовое обеспечение проектов, в том числе проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации [16].

Основная задача фонда в системе государственных институтов развития – создание максимально благоприятных условий для оптимизации потока качественных проектов и их дальнейшая поддержка другими структурами. Таким образом, фонд становится первым этажом «инновационного лифта». Партнерами в решении данной задачи являются Российская венчурная компания (РВК), Фонд посевных инвестиций РВК, «Роснано», фонд «Сколково», Внешэкономбанк (ВЭБ), Московская межбанковская валютная биржа (ММВБ), которые обладают своими ресурсами и включаются в финансирование предприятий на соответствующем этапе [16].

Согласно отчету расходы фонда на поддержку проектов составили всего: за 2014 г. 4 103 740,4 млрд руб. ($467,6 \text{ млрд руб.} \times 1,5\% = 7,014 \text{ млрд руб.}$), или 58,5% от целевого финансирования [17].

В 2015 г. бюджетные ассигнования фонда за счет средств федерального бюджета всего составили 8 533 457,2 тыс. руб. Кассовые расходы фонда по выплатам за счет субсидий из средств федерального бюджета в 2015 г. осуществлены в сумме 8 138 020,9 тыс. руб., что составило 79,7% от поступлений 2015 г. с учетом переходящего остатка на 01.01.2015 и сумм возвратов дебиторской задолженности прошлых лет [18].

Таким образом, в 2015 г. Фонд Бортника показал большую эффективность в отношении целевого финансирования по сравнению с 2014 г. (79,7% против 58,5%).

Для определения относительной эффективности деятельности фондов инновационного развития РФ сравним их показатели с показателями государственного Пенсионного фонда. Так, на 2016 г. общий объем бюджета Пенсионного фонда РФ составил 7 703 901 279,5 тыс. руб., а объем бюджетных ассигнований, направленных на исполнение публичных нормативных обязательств на 2016 г., был равен 7 315 247 006,4 тыс. руб., т.е. целевое финансирование фонда составило 95% [19].

Среди российских научных государственных фондов только Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере занимается выработкой рекомендаций о дальнейшем развитии проектов, работа над которыми финансировалась фондом. Отсутствие концепции стратегического развития программ фондов, направленных на поддержку исследований и разработок, приводит к фрагментарности научных исследований и снижению эффективности расходования государственных средств [1. С. 41].

Подводя итог проведенного анализа эффективности функционирования таких государственных механизмов, как фонды инновационного развития, можно отметить их достаточно низкую эффективность в части целевого использования средств, которая составляет 6–80% против 95%, например, у Пенсионного фонда РФ.

В части эффективности применения инструментов воздействия на экономику можно отметить следующее. Инновационная политика реализуется через государственные целевые программы. Статьи бюджетов этих программ являются теми самыми инструментами. В последнее время наметилась тенденция распыления грантовых средств среди грантополучателей, т.е. уменьшается средний размер гранта при увеличении количества грантополучателей. Такое рассредоточение средств значительно снижает эффективность их использования конечными получателями, поскольку происходит недофинансирование проектов.

ОАО «Роснано» – государственная корпорация, созданная в 2007 г. для развития нанотехнологий. Основным видом деятельности компании является инвестирование средств в частные проекты по созданию новых нанотехнологических производств.

По итогам 2015 г. группа «Роснано» показала чистую прибыль в размере 4,9 млрд руб. против убытка в 8,4 млрд руб. годом ранее. За 2015 г. доходы компании составили: 10,3 млрд руб. – доход от инвестиций в инвестиционные проекты (в основном «бумажный» доход, связанный с переоценкой портфельных инвестиций), 6,3 млрд руб. – процентный доход от депозитов и остатков по расчетным счетам. Основные виды расходов: проценты по кредитам – 14,1 млрд руб. и заработная плата – 2,8 млрд руб. Кредиты и займы на 31.12.2015 составили 149 млрд руб., что более чем в 3 раза превышает сумму размещенных депозитов на конец 2015 г. и почти в 2 раза превышает акционерный капитал «Роснано» [20].

25 апреля 2016 г. Счетная палата (СП) признала половину инвестпроектов «Роснано» неэффективными: расходы госкомпании при выходе из проектов принесли убыток в 13,1 млрд руб. По итогам проверки СП предложила изменить правила предоставления «Роснано» госгарантий и запретить выплаты руководству госкомпании вознаграждений по убыточным проектам за счет кредитов и займов по госгарантиям [15].

ВЭБ – национальный банк развития, содействующий реализации государственной социально-экономической политики, повышению конкурентоспособности национальной экономики и ее модернизации на инновационной основе.

Внешэкономбанк не является коммерческим банком, его деятельность регулируется специальным законом № 82-ФЗ «О банке развития», вступившим в силу 4 июня 2007 г. Согласно меморандуму о финансовой политике Внешэкономбанк предоставляет кредиты, гарантии и поручительства по проектам, срок окупаемости которых превышает пять лет, а общая стоимость – более 2 млрд руб.

Деятельность банка должна способствовать улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации. ВЭБ должен стремиться к тому, чтобы для финансирования его долгосрочных инвестиционных проектов привлекались средства российского бизнеса и зарубежных партнеров, снижая их риски. Объективную оценку эффективности деятельности ВЭБ можно получить путем анализа динамики инвестиционной привлекатель-

ности России на мировом уровне. Ежегодно международная консалтинговая компания А.Т. Kearney публикует рейтинг самых привлекательных для инвестиций стран мира. Рейтинг А.Т. Kearney, или Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index, рассчитывается по данным опроса руководителей 300 компаний, оборот каждой из которых превышает 1 млрд долл. Эти компании располагаются в 26 странах мира и представляют все индустриальные сектора. Индекс рассчитывается как средневзвешенный показатель из ответов респондентов о высокой, средней или низкой вероятности инвестиций в определенную страну в течение следующих трех лет. Так, по оценкам А.Т., Россия не вошла в 25 самых привлекательных для инвесторов стран мира в 2014 г., несмотря на то, что в 2013 г. занимала 11-е место. Рейтинг за 2015 и 2016 гг. той же консалтинговой компании А.Т. Kearney показывает, что Россия опять не вошла в этот список. Последний раз страна попадала в этот рейтинг в 2013 г.

Подводя итоги вышеизложенного, необходимо отметить, что в РФ сформированы практически все необходимые государственные институты развития. Однако, несмотря на их наличие, а также высокий инновационный потенциал населения, реального перехода к инновационной экономике не происходит. Анализ ситуации показывает, что основным сдерживающим фактором является высокая степень коррупции на разных уровнях власти и чиновничьего аппарата.

Фондами инновационного развития происходит распыление государственных средств, выделенных на поддержку приоритетных проектов, а также нецелевое их использование. Например, Фонд Бортника перешел к предоставлению микрогрантов с 2016 г. Как показывает практика, такое распыление инвестиционных средств неэффективно.

Фонд «Сколково» выделяет более крупные гранты – до 300 млн руб. Однако, по данным Счетной палаты РФ, здесь велика коррупционная составляющая – значительная доля грантов распределяется между экспертами и членами грантового комитета.

Кроме того, фонды злоупотребляют нецелевым использованием бюджетных средств. Велика доля собственных расходов фондов на содержание административно-управленческого аппарата. Вместо инвестиций в приоритетные проекты значительная доля прибыли фондов образуется за счет размещения средств на депозитах коммерческих банков, что не способствует развитию инновационного сектора экономики.

Считаем, что для повышения эффективности функционирования фондов развития необходимо лимитировать долю средств фонда, затрачиваемых на собственные нужды, в размере 5–10% от общего бюджета фонда. Кроме того, передать право определения приоритетных проектов независимым экспертам, а за фондом сохранить функции консультирования и продвижения проекта. Финансирование проектов осуществлять по региональному принципу, главными целевыми показателями которого будут являться средний доход на душу населения и объем ВВП на душу населения. Основной задачей фондов должно быть обеспечение одинаково высо-

кого уровня качества жизни населения среди различных субъектов РФ. Это должно гарантировать снижение влияния таких негативных факторов на экономику, как трудовая миграция, социальная напряженность, высокий уровень безработицы, дотационность регионов и т.п. [3].

Кроме того, среди прочих проектов, поддерживаемых фондами развития, приоритетом должны пользоваться те, которые направлены на развитие транспортно-логистической инфраструктуры страны. Это обусловлено географическими особенностями РФ – разнообразным ландшафтом, климатом и большими расстояниями [9].

Литература

1. *Экономика* и промышленная политика: теория и инструментарий / под ред. А.В. Бабкина. СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2014. 622 с.
2. *Сумина Е.В., Белякова Г.Я.* Механизм формирования инновационных преимуществ региона // *Фундаментальные исследования*. 2015. № 8 (ч. 1). С. 210–214.
3. *Абрамов Р.А.* Механизмы реализации инновационного развития регионов: российский и зарубежный опыт // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. 2015. № 9 (ч. 2). С. 333–336.
4. *Восканов М.Э.* Необходимость и институциональные особенности перехода инновационной экономики к экономике знаний // *Инновационное развитие экономики*. 2017. № 3 (39). С. 7–11.
5. *Литвиненко И.Л.* Региональная инновационная система: структура и инструменты управления. М. : РУСАЙНС, 2016. 192 с.
6. *Никонова Я.И.* Инновационная политика развития экономических систем: методология формирования и механизм реализации // *Международный журнал экспериментального образования*. 2015. № 2 (ч. 2).
7. *Анисимов А.М., Руденко Е.А.* Запуск долгосрочного экономического роста методом структурного маневра в национальном хозяйстве РФ // *Проблемы современной экономики: евразийский международный научно-аналитический журнал*. 2017. № 2 (62). С. 26–32.
8. *Данилина М.В., Щербакова К.С.* Анализ инновационной политики Российской Федерации на современном этапе // *Гуманитарные научные исследования*. 2014. № 10. URL: <http://human.snauka.ru/2014/10/7918> (дата обращения: 26.05.2017).
9. *Логинова Е.В., Мирецкий И.Ю., Попов П.В.* Роль инфраструктурных факторов в обеспечении экономического роста // *Тренды и управление*. 2016. № 4. С. 410–418. DOI: 10.7256/2307-9118.2016.4.21133.
10. *Саленко Т.В.* Основные направления реализации государственной инновационной политики в России // *Научно-методический электронный журнал «Концепт»*. 2016. Т. 2. С. 561–565. URL: <http://e-koncept.ru/2016/46130.htm>
11. *Официальный сайт АО «РВК»*. URL: <http://www.rvc.ru/> (дата обращения: 13.09.2017).
12. *PwC Россия* : сайт Международной консалтинговой сети. Пресс-центр. Пресс-релиз за 2016 год. URL: <http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2016/money-tree.html> (дата обращения: 10.09.2017).
13. *Официальный сайт РИА новости – информационное агентство*. URL: http://ria.ru/sk_analytics/20120130/552435125.html?ria=n44mcmg4c6q3v01t9trglf61o9 (дата обращения: 11.08.2017).
14. *Инновационный центр Сколково* : сайт. URL: <https://startupvillage.ru/en/schedule> (дата обращения: 11.08.2017).

15. Светлана Бочарова. Счетная палата пожаловалась на «Сколково» в Генпрокуратуру // «РосБизнесКонсалтинг»: Экономика. 02.10.2016. URL: <http://www.rbc.ru/economics/02/10/2016/57f10aa99a79474c0282a5e7> (дата обращения: 12.08.2017).

16. *Постановление* Правительства Российской Федерации от 3 июля 2012 года № 680 «Об уставе федерального государственного бюджетного учреждения «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (с изменениями на 29 августа 2017 года) // Консорциум «КОДЕКС» – электронный фонд правовой и нормативно-технической документации. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902356068> (дата обращения: 13.08.2017).

17. *Отчет* Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере за 2015 год. URL: <http://www.fasie.ru/upload/docs/> (дата обращения: 13.08.2017).

18. *Отчет* Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере за 2014 год. URL: http://www.fasie.ru/upload/docs/Annual_Report%202014.pdf (дата обращения: 13.08.2017).

19. Пенсионный фонд РФ: официальный сайт. URL: http://www.pfrf.ru/info/order/budzhет_pfr/~2795 (дата обращения: 15.08.2017).

20. *Финбаза*: сайт. База отчетностей. URL: <http://www.finbaza.com/single-post/5764796f0cf26813fb97ef8b> (дата обращения: 16.08.2017).

21. Счетная палата РФ. Отчет о результатах контрольного мероприятия «Проверка использования средств федерального бюджета, направленных на реализацию мероприятий, связанных с созданием и обеспечением функционирования инновационного центра «Сколково» в 2013–2015 годах» (совместно с Федеральной службой безопасности Российской Федерации). URL: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/7ef/7ef719e25a1211b0405dd4efd9e9041.pdf>

Bekov R.B., Senior Lecturer of the Management Chair at the Dagestan State University of National Economy (Makhachkala, Russian Federation), co-curator on the IBA program "Business Management" at the International Business School of the Dagestan State University of National Economy (Makhachkala, Russian Federation). E-mail: bekov.rusik@yandex.ru

EFFICIENCY OF MECHANISMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Keywords: World Economic Forum; global competitiveness index; Agency for Strategic Initiatives; Vnesheconombank; Skolkovo Foundation; innovative development of the economy; efficiency; investments.

The article considers the main state development institutions in the Russian Federation, responsible for innovation implementation processes and technological modernization of the economy. The expert estimation of economic condition of Russia is resulted on results of work of the largest International economic forums of 2016 in Davos and St.-Petersburg taking into account world trends and challenges. Also an assessment of the current state of the investment attractiveness of the Russian economy is given. The place of the Russian Federation in the ranking of global competitiveness is determined.

The author analyzed the activities of state development institutions, such as the Federal Agency for Strategic Initiatives, JSC "Russian Venture Company", OJSC "Rusnano", Vnesheconombank. Comparative analysis of economic and social efficiency of innovative development funds is given. In particular, the activities of the Skolkovo Foundation and the Foundation for Assistance to Small Innovative Enterprises in the scientific and technical sphere are considered.

Based on the results of the analysis, some recommendations for improving state mechanisms for innovative development are given.

References

1. Экономика i promyshlennaya politika: teoriya i instrumentarij/ pod red. dok. ehkon. nauk, prof. A.V. Babkina. – SPb.: Izd-vo Politekh. un-ta, 2014. – 622 s.
2. Sumina E.V., Belyakova G.YA. Mekhanizm formirovaniya innovacionnyh preimushchestv regiona // Fundamental'nye issledovaniya. M.: ID «Akademiya Estestvoznaniya», 2015. № 8 (chast' 1). S. 210-214.
3. Abramov R.A. Mekhanizmy realizacii innovacionnogo razvitiya regionov: rossijskij i zarubezhnyj opyt // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. M.: ID «Akademiya Estestvoznaniya», 2015. № 9 (chast' 2). S. 333-336.
4. Voskanov M.EH. Neobhodimost' i institucional'nye osobennosti perekhoda innovacionnoj ehkonomiki k ehkonomike znaniy // Innovacionnoe razvitie ehkonomiki. Nauchno-prakticheskij i teoreticheskij zhurnal. Joshkar-Ola: OOO IPF «STRING», 2017. № 3 (39). S.7-11.
5. Regional'naya innovacionnaya sistema: struktura i instrumenty upravleniya: monografiya / I.L. Litvinenko. M.: RUSAJNS, 2016. 192 s.
6. Nikonova YA.I. Innovacionnaya politika razvitiya ehkonomicheskikh sistem: metodologiya formirovaniya i mekhanizm realizacii (monografiya) // Mezhdunarodnyj zhurnal eksperimental'nogo obrazovaniya. M.: ID «Akademiya Estestvoznaniya», 2015. № 2 (chast' 2) – S. 274-275.
7. Anisimov A. M., Rudenko E. A. Zapusk dolgosrochnogo ehkonomicheskogo rosta metodom strukturnogo manevra v nacional'nom hozyajstve RF // Problemy sovremennoj ehkonomiki. Evrazijskij mezhdunarodnyj nauchno-analiticheskij zhurnal, N 2 (62), 2017. S. 26-32.
8. Danilina M.V., SHCHerbakova K.S. Analiz innovacionnoj politiki Rossijskoj Federacii na sovremennom ehtape // Gumanitarnye nauchnye issledovaniya. 2014. № 10 [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://human.snauka.ru/2014/10/7918> (data obrashcheniya: 26.05.2017).
9. Loginova E.V., Mireckij I.YU., Popov P.V. Rol' infrastrukturnyh faktorov v obespechenii ehkonomicheskogo rosta // Trendy i upravlenie. M.: OOO «NB-Media», 2016. № 4. S. 410-418. DOI: 10.7256/2307-9118.2016.4.21133.
10. Salenko T.V. Osnovnye napravleniya realizacii gosudarstvennoj innovacionnoj politiki v Rossii // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». – Kirov: ANO DPO «MCITO», 2016. – T. 2. – S. 561–565. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/46130.htm>.
11. Oficial'nyj sajt AO «RVK». URL: <http://www.rvc.ru/> (data obrashcheniya: 13.09.2017).
12. PwC Rossiya. Sajt Mezhdunarodnoj konsaltingovoj seti. Press-centr. Press-reliz za 2016 god. URL: <http://www.pwc.ru/ru/press-releases/2016/money-tree.html> (data obrashcheniya: 10.09.2017).
13. Oficial'nyj sajt RIA novosti - informacionnoe agentstvo. URL: http://ria.ru/sk_analytics/20120130/552435125.html?ria=n44mcmg4c6q3v01t9trglf6lo9 (data obrashcheniya: 11.08.2017).
14. Innovacionnyj centr Skolkovo. Sajt. URL: <https://startupvillage.ru/en/schedule> (data obrashcheniya: 11.08.2017).
15. Svetlana Bocharova. Schetnaya palata pozhalovalas' na «Skolkovo» v Genprokuraturu // «RosBiznesKonsalting»: EHkonomika, 02.10.2016. URL: <http://www.rbc.ru/economics/02/10/2016/57f10aa99a79474c0282a5e7> (data obrashcheniya: 12.08.2017).
16. Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 3 iyulya 2012 goda N 680 «Ob ustave federal'nogo gosudarstvennogo byudzhetnogo uchrezhdeniya «Fond sodejstviya razvitiyu malyh form predpriyatij v nauchno-tehnicheskoy sfere»» (s izmeneniyami na 29 avgusta 2017 goda) // Konsorcium «KODEKS» - ehlektronnyj fond pravovoj i normativno-tehnicheskoy dokumentacii. URL: <http://docs.cntd.ru/document/902356068> (data obrashcheniya: 13.08.2017).

17. Otchet Fonda sodejstviya razvitiyu malyh form predpriyatij v nauchno-tekhnicheskoj sfere za 2015 god. URL: <http://www.fasie.ru/upload/docs/> (data obrashcheniya: 13.08.2017).

18. Otchet Fonda sodejstviya razvitiyu malyh form predpriyatij v nauchno-tekhnicheskoj sfere za 2014 god. URL: http://www.fasie.ru/upload/docs/Annual_Report%202014.pdf (data obrashcheniya: 13.08.2017).

19. Pensionnyj fond RF. Oficial'nyj sajt. URL: http://www.pfrf.ru/info/order/budzhет_pfr/~2795 (data obrashcheniya: 15.08.2017).

20. Finbaza. Sajt. Baza otchetnostej. URL: <http://www.finbaza.com/single-post/5764796f0cf26813fb97ef8b> (data obrashcheniya: 16.08.2017).

21. Schetnaya Palata RF. Otchet o rezul'tatah kontrol'nogo meropriyatiya «Proverka ispol'zovaniya sredstv federal'nogo byudzheta, napravlennyh na realizaciyu meropriyatij, svyazannyh s sozdaniem i obespecheniem funkcionirovaniya innovacionnogo centra «Skolkovo» v 2013-2015 godah» (sovmestno s Federal'noj sluzhboj bezopasnosti Rossijskoj Federacii) [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://audit.gov.ru/upload/iblock/7ef/7ef719e25a1211b0405dd4efd9e9041.pdf>

For referencing:

Bekov R.B. Effektivnost' mekhanizmov innovacionnogo razvitiya ehkonomiki RF [Efficiency of mechanisms of innovative development of the Russian economy] Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 246–258.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.97

DOI: 10.17223/19988648/42/18

Б. Сабери

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО АВТОПРОМА

Производство и продажа автомобилей традиционно является одним из самых крупных и быстро растущих секторов мировой экономики. Сегодня к основным лидерам мирового производства автомобилей можно отнести Китай, США, Японию и Германию. Значение автопрома в развитии национальных экономик, безусловно, общепризнанный факт, поэтому многие другие страны также стараются развивать свою автомобильную промышленность, неизбежно вступая в конкуренцию с мировыми лидерами. В данных условиях актуальной задачей становится выбор правильной стратегии, сочетающей соблюдение национальных интересов на фоне встраивания в глобальную экономику. Выход на рынок новых игроков окажет существенное влияние на соотношение спроса и предложения и в перспективе изменит ситуацию в отрасли. Цель данного исследования – анализ тенденций развития мирового автопрома и выявление ключевых факторов конкуренции в будущем, понимание которых позволит развивающимся странам, а также России успешно конкурировать с сегодняшними автомобильными лидерами.

Ключевые слова: автопром, автомобилестроение, автомобили, современные тенденции, конкурентоспособность, инновации, экология, потребительские предпочтения.

Изобретение Карла Бенца, которое вначале позволило отказаться от лошади и повозки, сегодня превратилось в основное транспортное средство и заставляет автомобильных инженеров работать над его развитием. Так, с начала существования автопрома объемы производства и продаж автомобилей (за исключением глобального энергетического кризиса 1973 г. и финансового кризисного 2008 г.) непрерывно растут. Следя за данными об автомобильном производстве в мире, можно заметить, что привычная картина прежних десятилетий менялась драматическим образом. В течение нескольких последних лет в мировые лидеры вышли представители развивающихся стран, таких как Китай, Индия и Бразилия. При этом у каждой из этих страны были свои национальные особенности развития, которые обеспечили успешность деятельности. Именно умелое использование социально-экономических и политических факторов на фоне разумного управления и госрегулирования позволило новым игрокам найти свою нишу на автомобильном рынке и успешно конкурировать с традиционными лидерами.

Смещение производства и потребления автомобилей из развитых стран в развивающиеся является одной из важнейших черт современной глобальной автомобильной промышленности. В развивающихся странах за последние 10–15 лет автомобильная промышленность показала уникальные темпы роста, которые объясняются изменениями в уровне жизни населения, активной государственной политике стимулирования и привлечения иностранных инвестиций в этот сегмент экономики. Так, доля Китая в производстве автомобилей в 2001 г. не достигала до 5%, а спустя несколько лет – в 2016 г. она достигла 30% от мирового автопрома. Аналогично в рассматриваемый период от 1 до 5% возросла доля Индии. Другая картина наблюдалась в развитых странах: доля американского автопроизводства снизилась с 20% в 2001 г. до 13% в 2016 г., снижение показала Япония и Германия – от 17 и 10% в 2000 г. до 10 и 6% в 2016 г. соответственно. Статистика производства автомобилей представлена на рис. 1.

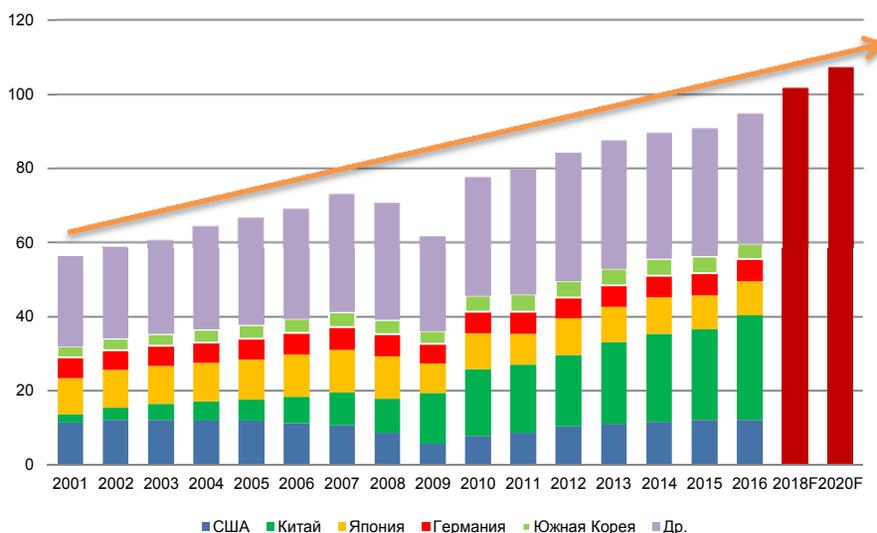


Рис. 1. Объемы ведущих стран в мировом производстве автомобилей в 2001–2020 гг., млн шт. *Источник:* рассчитано по данным «OICA». URL: <http://www.oica.net/category/production-statistics/> (дата обращения: 10.04.2017) и данные «The road to digital: Auto facts – China seminar 2015». С. 4

Приведенные данные свидетельствуют о том, что мировое производство автомобилей не характеризуется стабильными темпами прироста. На протяжении периода 2001–2016 гг. объем производства Китая имел средний прирост более чем на 18%. При этом у других рассматриваемых стран иногда средний рост даже не достигает 1%. Мировое производство автомобилей в период кризиса в целом имело снижение на 3,7% в 2008 г., 12,4% – в 2009 г. При этом многие мировые автоконцерны вынужденно

снижали объемы производства и, обращаясь за государственной поддержкой, сокращали персонал. 2010–2011 гг. для автомобильной промышленности стали годами оживления и восстановления. Так, в 2011 г. количество производимых автомобилей достигло нового исторического рекорда – около 80 млн шт.

С начала XXI в. годовое количество производимых автомобилей в Китае увеличилось в 12 раз, тогда как мировое производство увеличилось лишь в 1,6 раза. Также в число немногих стран, где автомобильная промышленность развивается довольно быстрыми темпами, входят Индия и Бразилия. В Индии еще в 2001 г. производилось 814 тыс. автомобилей, а в 2016 г. – 4,4 млн шт. Увеличение доли развивающихся стран в мировом производстве автомобилей сопровождалось непрерывным снижением долей Европы и Америки. По прогнозом компании PWC (как показано на рис. 1) мировое производство автомобилей превысит 100 млн шт. уже до конца десятилетия.

Производство автомобилей неизменно коррелируется с объемами их продаж. По данным консалтинговой компании LMC Automotive [3], в 2016 г. в мире продано более 93 млн автомобилей, что на 4,6% больше 2015 г. Китай, контролирующий 27% мировых продаж, уверенно занимает первую строчку, Соединенные Штаты, уступившие в 2009 г. первое место, – вторую. Полные данные о продажах автомобилей в мире в 2006–2016 гг. показаны на рис. 2.

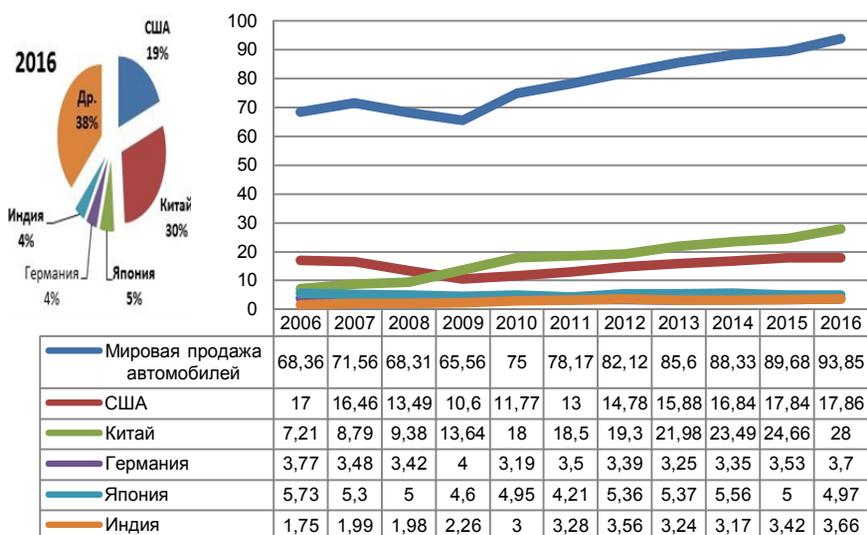


Рис. 2. Мировая продажа всех видов автомобилей в 2006–2016 гг.

Источник: рассчитано по данным «ОИКА».

URL: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/> (дата обращения: 10.04.2017)

Как свидетельствуют данные, динамика продаж автомобилей также подвержена существенным колебаниям. В 2006 г. в мире было продано всего 68 млн автомобилей, спустя 10 лет продажи имели увеличение около 27%, до 94 млн машин. На протяжении периода 2006–2016 гг. наиболее интенсивно растущим рынком автомобилей оставался Китай, где средний прирост продаж за указанный промежуток времени увеличился более чем на 22%, а также Индия – от 1,75 млн в 2006 г. до 3,66 млн в 2016 г. Как видно из рис. 2, в период 2008–2009 гг. произошло снижение мировых продаж на 12%, но сильнее всего этот спад затронул американский и европейский рынки. Мировой рынок продаж автомобилей в целом имел снижение на 4,4% в 2008 г., на 4% в 2009 г., а по сравнению с 2007 г. продажи упали более чем на 8,3%.

В условиях кризиса стало очевидно, что продажи автомобилей в развитых странах имели тенденцию к снижению более существенную, чем в развивающихся странах, в частности в Китае и Индии. Кроме того, кризис показал, что крупнейшие транснациональные корпорации в мировой автомобильной промышленности вынуждены были перейти от стратегий развития к стратегиям выживания. Однако методы и инструменты «выживания» отличались от страны к стране.

Основные мировые продажи автомобилей связаны с ростом потребительских возможностей среднего класса. Поскольку рынки стран с развитой экономикой не расширяются (рис. 2), то основной рост продаж по логике должен приходиться на страны с развивающейся экономикой. Также глобализация мировой экономики и посткризисные состояния последних лет обусловили обострение конкурентной борьбы и увеличение расходов на НИОКР. Важным, хотя и косвенным показателем развития автомобилестроения является уровень автомобилизации. На протяжении 1980–2015 гг. [2. Р. 328–331] показатель автомобилизации в мире возрастал весьма интенсивно и практически вдвое превышал соответствующий прирост населения. За указанный период величина этого показателя возросла с 176 до 500 легковых автомобилей на тысячу жителей, причем этот показатель у развитых стран, как правило, превышает 600. В настоящее время в развитых странах проживает около 20% от всего населения мира и на эти страны приходится 80% мирового автомобильного парка. Уровень автомобилизации крупных развивающихся стран, в частности Китая и Индии, продолжает оставаться невысоким и составляет 102 и 22 автомобиля на 1 000 жителей соответственно. Именно поэтому в перспективе можно ожидать, что такой низкий показатель будет способствовать росту спроса на автомобили в этих странах.

По прогнозам специалистов Московской школы управления «Сколково» [5. С. 4–6] к 2030 г. количество находящихся в эксплуатации автотранспортных средств увеличится на 1 млрд. Используя новейшие демографические и экономические данные, они установили статистическую зависимость между склонностью к обладанию собственностью (которая определяется как число собственных транспортных средств на 1 000 жите-

лей, или OWN) и валовым национальным доходом на душу населения (pGNI), или:

$$\ln(\text{OWN}_{it}) = a + b \times \ln(\text{pGNI}_{it}) + e_{it},$$

где $\ln(\text{OWN})$ и $\ln(\text{pGNI})$ – натуральные логарифмы числа собственных транспортных средств на 1 000 жителей и ВНД на душу населения в стране i в году t . GNI измеряется по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США; a – точка пересечения с осью ординат, или константа; b – оценка эластичности спроса по доходу в отношении склонности к обладанию собственностью; e – остаточный член.

Прогноз показателей регистрации и продаж автотранспортных средств для ведущих стран к 2030 г. показан в табл. 1.

Таблица 1. Показатели регистрации и продаж автотранспортных средств для ведущих стран к 2030 г.

Страна	Продажи транспортных средств, млн шт. – 2030 г.	Процентная доля зарегистрированных транспортных средств в мире – 2030 г.	Склонность к обладанию собственностью	
			Автоматизация (на 1000 ч.) – 2014 г.	2030 г.
Китай	39,16	23	102	275
США	23,45	20	808	975
Индия	22,85	12	22	127
Япония	4,16	4	607	619
Германия	3,5	4	578	806

Источник: составлено по данным: Крупнейшие автомобильные рынки мира в 2030 году СКОЛКОВО. С. 50 и данным «OICA». URL: <http://www.oica.net/category/vehicles-in-use/> (дата обращения: 10.04.2017).

Приведенные данные подтверждают, что уже к 2030 г. на мировом авторынке сформируется новая большая тройка и доли Китая, США и Индии будут соответственно не ниже 28, 17 и 16%. В совокупности доли этих трех стран достигнут 60% мировых автопродаж. В перспективе рынки развитых стран сохранят ключевую роль, но не смогут демонстрировать высокие темпы роста. Мировая продажа автомобилей в ближайшее десятилетие будет меняться вследствие роста доходов на душу населения, а также значительной базы утилизации транспортных средств.

Второй фактор влияния на авторынок – это формирование стратегических альянсов в автомобильной отрасли. В последнее время крупные автопроизводители часто заключали стратегические альянсы либо создавали совместные предприятия. Это позволяло добиваться сохранения или улучшения своих позиций на внутреннем и внешних рынках. Согласно исследованию Price Waterhouse Coopers [6. С. 40–41] («Консолидация поставщиков в автомобильной промышленности, 2014») в 2013–2014 гг. наблюдался значительный рост сделок по слияниям и поглощениям (211 сделок, 13%-ный рост по сравнению с 2013 г.), большинство из них совершалось в секторах по производству трансмиссии, ходовой части и

наружных систем. Одними из наиболее значимых сделок стали приобретение индийской автомобильной компанией Tata Motors таких брендов, как Jaguar и Land Rover, а также приобретение китайской Geely контрольного пакета шведской компании Volvo. Значительная консолидация происходила в Северной Америке и Европе, 47 и 30% соответственно. Средняя стоимость сделок возросла практически на 25% и составила около 65 млн долл. По представленным данным на рис. 3, в 2014 г. 77% продаж автомобилей приходилось на 10 автоальянсов из 6 стран: США, Японии, Южной Кореи, Германии, Франции и Италии.

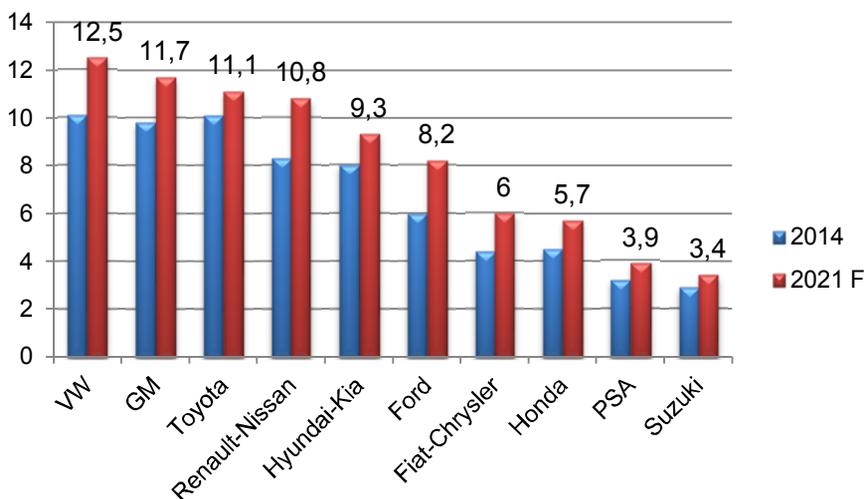


Рис. 3. Топ ведущих альянсов в производстве автомобилей в 2014–2021 гг.

Источник: составлено по данным «The road to digital: Auto facts – China seminar 2015»

Анализируя данные рис. 3, есть все основания полагать (прогноз 2021 г.), что вышеперечисленные гиганты удержат свою рыночную долю благодаря увеличению уровня реализации на развивающихся рынках. Это по большому счету можно считать результатом проводившейся в последние 10–15 лет в США и Европе консолидации отрасли. Масштабные международные слияния и поглощения в автомобильной промышленности свидетельствуют об этом. Крупнейшие автомобильные концерны активно поддерживают стремительный процесс международной экономической интеграции, в результате чего меняются характер, уровень конкуренции и сама структура мировой автомобильной промышленности.

В настоящее время, помимо выстраивания новых взаимоотношений с поставщиками, автопроизводители стали повсеместно использовать стандартизованные платформы и модели автомобилей, чтобы сократить затраты на разработку, получить экономию на масштабах и упростить международную торговлю между географическими регионами, концентрируясь в

конечном итоге на увеличении объемов продаж автомобилей. Так называемая глобальная платформенная стратегия «Global platform strategy», т.е. производство различных моделей автомобилей на одной базовой платформе, позволяет проводить унифицирование при одновременной дифференциации. По оценкам «Evalueserve», 10 основных мировых производителей – General Motors, Volkswagen, Toyota, Nissan, Fiat, Ford, Renault, Peugeot Citroen, Honda – сократят количество платформ к 2020 г. на треть по сравнению с 2010 г., когда насчитывалось порядка 175 глобальных платформ. General Motors заявила, что уменьшит количество платформ с 30 в 2010 г. до 14 в 2018 г.

Следующий важный фактор – это инновации. Анализируя статистику о производстве и продаже автомобилей, следует отметить, что в автомобилестроительной отрасли год от года растет число мировых и европейских премьер, новейших моделей, опытных образцов и прототипов. Это позволяет заглянуть в будущее мирового автомобилестроения как инновационного лидера в промышленности любой страны. Сейчас мы видим появление полностью «оцифрованного» автомобиля с Wi-Fi, передовыми информационными и навигационными системами и многочисленными приложениями. По мнению исследователя BCG Томаса Даунера [7], в ближайшие десятилетия автоиндустрия подвергнется радикальным изменениям, с которыми отрасль не сталкивалась уже сто лет.

Проведенная выставка «CES 2017» в Лас-Вегасе стала смотром новых электрокаров и самоуправляемых авто. Похоже, будущее уже наступило. BMW, Toyota и Hyundai показали, какими будут самоуправляемые автомобили. Компания Faraday Future представила самый быстрый электрокар в мире – FF91. Предлагаемый BMW новый интерфейс управления машиной Holo Active Touch – это голографический дисплей, плавающий в воздухе и распознающий жесты водителя.

В настоящее время такие автоконцерны, как General Motors, Toyota, BMW, Daimler, Ford, Honda, Audi, Volvo и Car-to-Car Communication Consortium, активно работают над системами обмена данными между машинами (vehicle-to-vehicle). Система V2V позволяет автомобилям на дороге «говорить» друг с другом, обмениваясь основными данными по безопасности, скорости и местоположению. Еще более перспективная технология – это обмен данными между автомобилем и объектами инфраструктуры (V2I), при которой автомобили по Wi-Fi могут связываться не только между собой, но и со светофорами и машинами экстренных служб. Однако для того чтобы система заработала полноценно, в единую систему должна быть объединена светофорная сеть. В Европейском союзе, очевидно, этот процесс пойдет быстрее, чем в других странах. По мнению главы компании GM Мэри Барра, первым автомобилем, который оснащен обеими технологиями – и V2V, и V2I, стал в 2017 г. Cadillac CTS.

В последнее время автоконцерны делают ставку на беспилотные машины, которые превратят транспортную систему в высокоинтеллектуальную цифровую среду. Все больше мировых автопроизводителей начинали ра-

ботать на технологии автоматизации вождения, включаясь в гонку по созданию полностью автономного автомобиля. Конкуренцию им составляют IT-гиганты Google и Apple. Как уже отметили, представленные автомобили концернов BMW, Fiat-Chrysler, Faraday Future и Toyota на выставке «CES 2017» [8] оснащены системой автономного вождения, автопарковщиком и системой распознавания лиц. Продажа автомобиля FF91 компании Faraday Future ожидается в 2018 г., и новинка концерна BMW выйдет на рынок в 2021 г.

По мнению экспертов, в ближайшем будущем беспилотные авто будут способны коренным образом преобразить транспортную систему, превратив ее в высокоинтеллектуальную цифровую среду. По прогнозу Boston Consulting Group (BCG) объем рынка технологий автономного вождения к 2025 г. у увеличится до 42 млрд долл., а доля автономных машин в общей структуре мировых продаж составит к этому времени 12–13%, или 14,5 млн единиц, из которых порядка 600 тыс. будут полностью автономными. Некоторые эксперты считают, что при доработке надлежащим образом законодательной базы, технического обеспечения и инфраструктуры к 2030 г. 15% продаваемых автомобилей могут иметь автоматизированную систему управления. Институт инженеров электротехники и электроники (IEEE) предполагает, что к 2040 г. машины с автономными технологиями составят 75% от общего числа автомобилей во всем мире.

Для автомобилестроителей путь от текущих моделей автомобилей до беспилотного автомобиля (Driverless) будет захватывающим периодом трансформации. Эти новые разработки представляют огромные возможности, вследствие чего автопроизводители должны ориентироваться на модернизацию традиционных моделей силовых агрегатов, на новые технологии и концепции транспортных средств, которые имеют потенциал для преобразования автомобиля. Хотя новый вид машин может похоронить концепцию личного автомобиля, но он позволяет реализовать такие функции, как самоторможение, самостоятельная парковка, автоматический круиз-контроль на основе дорожных условий, электрический стояночный тормоз и управление двигателем. Это не только повысит безопасность, но и обеспечит социальную мобильность, улучшит экологическую обстановку, даст импульс развития новым сервисам, а также облегчит диагностику и ремонт транспортного средства. Инновационные трансформации в автомобильной отрасли в течение 1960–2030 гг. показаны на рис. 4.

Еще одно из магистральных направлений развития мирового автопрома – ориентация на электрический автомобиль. Согласно оптимистичному сценарию исследователя Штефана Брацеля [9] мировой рынок легковых электромобилей приблизится к 5% в 2020 г. Однако этот показатель достигнет 30% в 2030 г., по сравнению с 1,7% в 2015 г. Известный автоэксперт считает, что ограничение регистрации обычных автомобилей в крупных китайских городах из-за крайне загрязненного воздуха, предоставление финансовой льготы со стороны государства послужит толчком для развития продаж электромобилей в Китае. По его мнению, существенное

отставание Германии от остальных стран в нынешнее время нанесет большой урон немецкому автомобилестроению.



Рис.4. Инновационные изменения автомобилей в 1960–2030 гг.

Источник: составлено автором

Японские компании, в отличие от немецких, делают ставку на развитие гибридных моторов и двигателей, работающих на водородных топливных элементах, которые можно считать низкоэмиссионными или вообще не имеющими вредных выхлопов в атмосферу. Японцы пытаются отказаться от дизельных моторов. В планы японцев входит уже к 2020 г. повысить объем производства водородных гибридных авто до 30 тыс. машин в год. Согласно долгосрочной концепции Toyota [10] к 2050 г. общий уровень вредных выбросов новых автомобилей должен снизиться на 90%, что фактически означает полный отказ от моторов внутреннего сгорания. Toyota Mirai, выпущенная в небольшой серии, – хороший пример водородной гибридной модели с нулевым уровнем эмиссии.

Четвертый фактор развития будущего автопрома – это изменение потребительских предпочтений. Наличие автомобиля является одним из важнейших индикаторов качества жизни. Базируясь на существенных сдвигах в производстве и использовании новейших комплектующих и материалов, западные эксперты прогнозируют в ближайшее время сохранение элитных автомобилей на вершине автомобильной промышленности. Однако под влиянием массовых азиатских рынков, стимулирующих производство дешевых и малогабаритных авто, доля премиум-класса может начать снижение на развитых рынках Европы и США. Ожидается [11. С. 151–152], что в городах с населением более 5 млн чел., в которых будет проживать где-то 1/5 часть населения, средняя скорость движения автопотока не будет пре-

вышать 45 км/ч, а типичный водитель будет использовать свой автомобиль не более 3 часов в сутки. В силу этого характеристики нового автомобиля будут заметно отличаться от нынешних аналогов.

По предполагаемым данным компании McKinsey [12. Р. 4–6], под влиянием потребительского поведения будет меняться мобильность и это приведет к тому, что к 2030 г. один из десяти проданных автомобилей будет общим транспортным средством. Потребители сегодня используют свои автомобили как универсальное транспортное средство независимо от того, для каких целей совершается поездка: на работу в одиночку или всей семьей на пляж. Однако в будущем потребители будут выбирать лучшее и оптимальное решение для конкретной цели с помощью своих смартфонов (рис. 5).



Рис. 5. Прогнозирование изменений целевых поездок на автомобиле.

Источник: составлено на основе публикации: Наука за рубежом. 2016. № 50

Уже сейчас мы можем наблюдать признаки, что важность частной собственности авто снижается, а общая мобильность увеличивается. Очевидные сигналы популярности совместного пользования автотранспортным средством появляются в странах с высокой численностью городского населения и с развитыми системами общественного транспорта. В США доля молодых людей (от 16 до 24 лет), которые имеют водительские права, снизилась с 76% в 2000 г. до 71% в 2013 г. В то время как число членов по совместному использованию автомобилей в Северной Америке и Германии выросло более чем на 30% в течение последних пяти лет. Переход к общей мобильности позволяет потребителям использовать оптимальное решение для каждой цели и приведет к новым сегментам специализированных транспортных средств. В результате этого сдвига прогнозируется, что один из трех проданных новых автомобилей к 2050 г. потенциально может быть использован как общее транспортное средство.

Следует указать, что современная философия и идеология различных региональных рынков оказали сильное воздействие друг на друга и сдела-

ли автомобиль более интернациональным товаром. Поэтому когда производитель готовит к выпуску новую модель автомобиля, он рассчитывает сразу на предпочтения потребителей несколько стран, где этот автомобиль будет реализован. Например, для производителей США изначально был характерен гигантизм. Оснащенные большими двигателями (до 6,0 литров рабочего объема), они были крайне неэкономичными и редко использовались по назначению (для бездорожья). Для автомобильной промышленности Европы характерны определенная «сдержанность», меньшие габариты, менее объемные двигатели и просторные салоны. Машины европейских производителей имеют точное деление по классам. В специфике азиатских стран чаще всего отражены автомобили с узкими или маленькими фарами и сглаженными линиями кузова. Автомобили, производимые в Японии, очень хороши с технической точки зрения, экологичны и экономичны. Весьма популярны в странах Азии маленькие и средние автомобили, а также спортивные машины, основой для которых чаще всего являются серийные седаны. Большое внимание уделяется моторам и ходовым качествам автомобилей, которые должны удовлетворять любителей активной езды.

По мнению главы компании Stile Bertone [14], в ближайшие десятилетия автомобиль станет более приятным местом для времяпрепровождения, чем сегодня. Однако рост технологической сложности, индивидуализация спроса, потребность в безопасности, потребность в простоте, повышение мобильности, поляризация доходов, старение населения, появление мегагородов окажут сильное воздействие на автопроизводителей.

Наконец, следует упомянуть экологический аспект развития автопрома. В настоящее время то, что больше всего волнует автопроизводителей, особенно европейцев – это экология. Сегодня вся мировая автомобильная промышленность обязует производителей автомобилей вступить в сражение за высокие экологические стандарты. Выиграет тот, кто сможет предложить потребителю наиболее высокотехнологичные и безвредные для окружающей среды продукты. Ужесточение законодательных норм в отношении экологичности транспорта в большинстве развитых стран уже привело к серьезной трансформации всего мирового автопрома. Если, например, у рядового немецкого гражданина выхлоп автомобиля превышает установленные нормы, то он будет платить повышенный налог и не сможет въезжать в центральную часть большинства городов своей страны.

Теперь покупатель на Западе, придя в автосалон, внимательно смотрит на внешний вид автомобиля, не упускает из виду технические показатели вредных выбросов выбираемой модели. Отвечая на этот потребительский запрос, мировые автогиганты спешно совершенствуют конструкции своих новинок. Широкое наступление на рынок ведут гибридные моторы, электромобили, а двигатели внутреннего сгорания инженеры старательно уменьшают в размерах, оснащают всевозможными фильтрами и применяют прочие технологические решения для снижения выбросов вредных веществ. Запасы нефти лимитированы, а разработки электромобилей в последнее время настолько набрали темп, что вполне справедливо предпо-

жить, что в будущем мы будем использовать автомобили с нулевым уровнем выброса вредных веществ. Как правило, чем меньше вредных выбросов, тем лучше становится экологическая обстановка. Вероятно, нормы Евро вскоре вообще станут рудиментарными и о них все забудут.

Экологические ограничения заставляют разработчиков предлагать на рынке все более экономичные и менее вредные для окружающей среды двигатели. Например, в 2014 г. Ford заменил сталь в популярной и высоко-рентабельной F-серии грузовиков на алюминий с целью снижения массы и повышения эффективности использования топлива. Honda внедрила бесступенчатую коробку передач по всей своей автомобильной линейке. CVT-технология в автомобилях Honda обеспечивает гораздо большую экономию топлива, поскольку она устраняет врожденную неэффективность передач через фиксированные шестерни, которые приводят к потере энергии. Также вскоре после начала дизельного скандала компания VW заявила, что новые машины с дизельными моторами «Евро-6»¹ для европейского рынка полностью соответствуют стандартам. Другие автопроизводители, в том числе BMW, Mazda и Fiat Chrysler, пытаются соответствовать строгим стандартам экономии топлива за счет сочетания улучшения аэродинамики, повышения производительности при помощи турбодвигателей и использования более легких материалов наряду с другими тактиками. Для сравнения в табл. 2 показан топ продаваемых автомобилей в каждом регионе с точки зрения выбросов.

Данные таблицы свидетельствуют о том, что самые хорошие результаты показала оснащенная гибридным бензоэлектрическим двигателем Toyota Aqua: 61 г CO₂/км. Для сравнения: самый популярный автомобиль в США Ford F150 тяжелее более чем в два раза и выделяет около 255 г CO₂/км. Сегодня мировой автомобильный транспорт дает около 16% антропогенных выбросов CO₂ и если ничего не предпринимать, то к 2050 г. эта цифра возрастет до 20–25%. Следовательно, непременно появится большее число социально-политических требований по исправлению ситуации. Благодаря использованию новых технологий средний уровень выбросов CO₂ новых автомобилей, произведенных в Европе с 2015 г., был снижен со 160 до 125 г CO₂/км. Главную роль в этом сыграло биотопливо. Его доля в общем объеме потребления топлива для авто должна увеличиться до 20% к 2020 г. [15].

Современные тенденции мировой автоиндустрии безусловно оказывают влияние на деятельность российского автопрома. Сложная экономическая ситуация последних лет обернулась существенным падением спроса, поэтому основной проблемой автопрома на сегодняшний день является поиск новых каналов сбыта. Производство легковых автомобилей в 2012 г. в России составляло 1,97 млн единиц, а по итогам 2016 г. – всего 1,1 млн [1].

¹ С сентября 2014 г. в ЕС действует стандарт «Евро-6», при переходе к которому норма выбросов NO_x снизилась с 0,18 до 0,08 г/км.

Таблица 2. Топ продаваемых автомобилей по регионам (расход топлива и выбросы CO₂)

Страна – модель		Рабочий объем двигателя – топливо	Мощность двигателя, кВт	Масса автомобиля, кг	CO ₂ , г/км
США – <i>Ford F150</i>		3,7 – бензин	275	2359	255
Европа – <i>VW Golf</i>		1,6 – дизель	81	1180	85
Япония – <i>Toyota Aqua</i>		1,5 – бензин, hybrid-electric	54	970	61
Китай – <i>Wuling Hong Guang</i>		1,2 – бензин	63	1106	171
Индия – <i>Maruti Alto 800</i>		0,8 – бензин	35	565	103

Источник: составлена автором.

Из рис. 6 видно, что в первом полугодии 2015 г. падение рынка легковых автомобилей в России составило порядка 40%. Начиная с 2013 г. спад рынка привел к бурному обсуждению стратегии дальнейшего развития отрасли и заставил власти поддерживать национальную автомобильную промышленность разнообразными способами, в основном финансовыми вложениями. Лишь в 2016 г. в динамике продаж наметились слабые позитивные тенденции, а в 2017 г. началось восстановление российского автомобильного рынка. Согласно статистике Ассоциации европейского бизнеса АЕВ (рис. 6) за 8 месяцев в России реализована 981 тыс. автомобилей, что на 9,6% больше, чем за аналогичный период 2016 г. На рынке подержанных легковых автомобилей согласно аналитической компании «Авто-стат» перепродажи за 7 месяцев составили 2,9 млн автомобилей, что на 0,8% больше, чем за аналогичный период 2016 г. Ожидая улучшения ситуации, за семь месяцев 2017 г. на российских заводах выпустили в общей сложности 740 тыс. легковых автомобилей, что на 20,5% больше, чем за тот же период прошлого года [16].

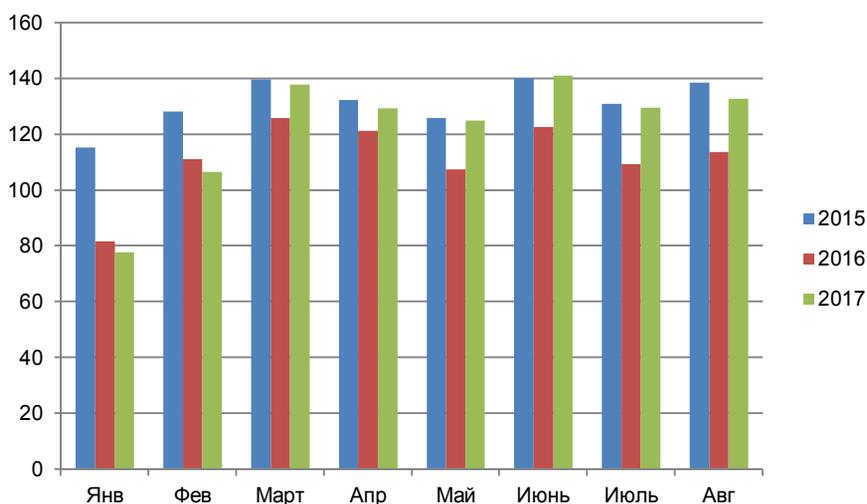


Рис. 6. Динамика продаж новых автомобилей РФ в 2015–2017 гг. по месяцам (тыс. шт.).

Источник: составлено по данным: <http://serega.icnet.ru/cars-sales-2017-russia.html>;
<https://www.zr.ru/content/articles/907547-podem-s-glubiny/>;
http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/678632/ (дата обращения: 15.09.2017)

Экономическая нестабильность в стране напрямую влияет на поведение покупателей и политику производителей автомобилей. Это касается не только производства новых машин, но и сервисного обслуживания старых [18]. При отсутствии уверенности в завтрашнем дне людьми движет желание сэкономить, а вопросы экологии и комфорта отходят на второй план.

В этой связи краткосрочной стратегией российских предприятий автомобильной промышленности является создание, внедрение и использование инновационных процессов и технологий в собственном производстве. Это позволит снизить производственные затраты и повысить качество продукции на внутреннем рынке. При этом речь не идет о радикальных инновациях, изменяющих облик всего автомобиля. Важнее эффективно использовать уже имеющийся опыт мирового автопрома и проверенные технологии. Ожидается, что объем продаж легковых автомобилей в России вырастет до 2 млн единиц к 2020 г. Это даст шанс для развития. Некоторые аналитики осуждают российский автопром за то, что он ориентирован на внутренний рынок. Это снижает конкуренцию и стимулы к повышению качества. Выходом из сложившейся ситуации, по их мнению, является следование мировым тенденциям и ориентация на инновации.

Кризисная ситуация на российском автомобильном рынке происходит не впервые. Падение продаж автомобилей, причем более глубокое (–50%), уже случалось в 2009 г. в связи с мировым финансовым кризисом. Но нынешний кризис усугубляется и тем, что к экономическим проблемам страны добавились еще и политические, которые обернулись санкционными

войнами. В этой связи вопрос выхода на международный рынок представляет собой не только экономический, но и политический аспект.

Как видно из приведенного обзора, мировой автомобильный рынок претерпевает существенные изменения. Зарубежный рынок уже насыщен и ему нужно искать новые пути развития. Традиционным подходом здесь является расширение зарубежных рынков за счет развивающихся стран. Относительно низкие показатели автомобилизации населения на фоне роста экономик этих стран делают их рынки привлекательными, однако эти страны не спешат раскрываться для иностранных компаний. Китай, Индия и ряд других стран не только вытесняют зарубежные компании с национального рынка, но и реализуют агрессивную торговую экспансию на европейском и американском рынках. Политики соблюдения национальных интересов в автомобильном секторе стали придерживаться и другие страны, включая Россию. В результате экстенсивный рост как главный вектор развития транснациональных автомобильных гигантов во многом потерял свою привлекательность.

Альтернативным путем развития авторынка является широкое внедрение инноваций. Автомобиль снова должен превратиться из средства передвижения в предмет роскоши и получения удовольствия. Для этого автопроизводители предлагают целый комплекс нововведений. Это экологичные гибридные двигатели, альтернативные виды топлива, внедрение информационных технологий, вплоть до беспилотных машин, и многое другое. Все эти инновации достаточно дороги. Они будут выгодны только при массовом применении, а для этого нужно целенаправленно стимулировать потребительский интерес к ним, менять менталитет потребителя и формировать необходимую инфраструктуру. Например, развитие электромобилей приведет к очень серьезной проблеме утилизации старых аккумуляторов. Альтернативное топливо потребует развития сети заправочных станций со своей логистикой. Также вызывает серьезный вопрос перспектива применения альтернативного топлива в нефтедобывающих странах с дешевым бензином. Все эти инновации очень дороги и рискованны. Они могут быть реализованы только при объединении усилий многих компаний и государственной поддержке. При этом нужно обеспечить условия не только в своей стране, но и в странах предполагаемой продажи инновационных автомашин.

Что касается России и большинства развивающихся стран, то здесь развитие автопрома пока ориентируется на защиту внутреннего рынка и совершенствование традиционных технологий. Каких-либо существенных подвижек в развитии альтернативного автомобилестроения нет, поскольку нет устойчивого спроса на инновации, а цена является ведущим фактором конкурентоспособности. Например, появление гибридных двигателей на российском рынке пока скорее экзотика, чем реальная потребность, поскольку достигнутая экономия топлива не компенсирует дополнительных затрат на покупку такой машины. Вероятно, российские автопроизводители будут внимательно наблюдать за деятельностью зарубежных конкурентов, но реальное движение в сторону инноваций произойдет только после

четкого осознания экономической выгоды от их использования. А пока в России будут делать ставку на использование проверенных годами традиционных технологий и копирование лучших зарубежных образцов прошлых лет. Такая стратегия будет осуществляться до момента насыщения отечественного авторынка. Это не требует серьезных инвестиций, а результат более предсказуем. Именно так в условиях государственного протекционизма ранее поступал Китай и добился значительных успехов. Схожий путь выбрала Индия. Рост конкуренции в традиционном автомобильном сегменте вызовет постепенное снижение цен и повышение качества автомобилей, но одновременно приведет к снижению средней нормы прибыли в отрасли, что со временем простимулирует спрос на нововведения. Кроме того, нужно помнить, что эффективность автопрома определяется не только рентабельностью предприятий отрасли, но и мультипликативным эффектом в смежных секторах, ростом занятости населения и другими положительными социально-экономическими последствиями. Поэтому политику государственного протекционизма нельзя рассматривать как антирыночный фактор.

Скорее всего основная конкурентная борьба в РФ развернется на рынке машин средней ценовой категории. Премиум-класс прочно захвачен ведущими мировыми брендами, конкуренция с ними невозможна без внедрения дорогостоящих радикальных инноваций, доступ к которым в условиях санкций ограничен, да и емкость отечественного рынка в этом сегменте не велика. Главная битва развернется между производимыми в России машинами среднего класса, а также молодыми китайскими брендами. В такой ситуации отечественным брендам нужно четко представлять предпочтение потребителей и, может быть, даже искусственно управлять им в свою пользу. Не секрет, что имидж отечественных автомобилей за последние десятилетия был подорван, но при должных усилиях и помощи государства он может быть восстановлен, и тогда отечественный автопром в полной мере станет мультипликатором развития всей экономики России.

Литература

1. *International Organization of Automobile Manufacturers (OICA)*. URL: <http://www.oica.net> (access date: 10.04.2017).
2. *The road to digital: Auto facts – China seminar 2015*. URL: www.pwccn.com (access date: 15.12.2016).
3. *Green Way Автостатистика – Статистика и рейтинги продаж автомобилей в мире в 2016 году*. URL: http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2016_World.html (дата обращения: 14.04.2017)
4. *Александров И.А.* Основные тенденции развития мирового автомобилестроения в современных условиях // *Новый взгляд: международный научный вестник*. 2013. № 2. С. 327–340.
5. *Институт исследования быстрорастущих рынков СКОЛКОВО*. Крупнейшие автомобильные рынки мира в 2030 году. 50 с.
6. *Возмилова С.С., Волгина Н.А.* Особенности глобальных цепочек стоимости в автомобильной промышленности // *Вестник РУДН. Серия «Экономика»*. 2015. № 2. С. 36–48.

7. «РБК daily». Машина без водителя. URL: <https://www.autostat.ru/articles/23907/> (дата обращения: 12.12.2016).
8. *Deutsche Welle*. Самоуправляемые автомобили становятся реальностью. URL: <http://www.dw.com/ru> (дата обращения: 05.01.2017).
9. «Финмаркет». К 2030 году доля электромобилей в глобальных продажах может достигнуть 30%. URL: <https://www.autostat.ru/news/24804/> (дата обращения: 15.12.2016).
10. Аналитическое агентство АВТОСТАТ. Японский автопром сменит дизель на электрокары. URL: <https://www.autostat.ru/news/24007/> (дата обращения: 10.12.2016).
11. *Иванова Т.Е., Несинов Д.А.* Инновационные тренды в автомобилестроении под влиянием изменения качества жизни и потребительских предпочтений // Инженерные инновации и экономика промышленности : труды научно-практической конференции с международным участием. 2015. С. 150–154.
12. *McKinsey & Company*. Automotive revolution – perspective towards 2030. Advanced Industries January 2016. 20 p.
13. *Оценка перспектив мирового автопрома* // Наука за рубежом: ежемесячное обозрение. Апрель 2016. № 50.
14. *Кондратьев В.* Автомобильная промышленность: перспективы развития после кризиса. URL: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=64426> (дата обращения: 12.11.2016).
15. *European Vehicle Market Statistic*. Pocketbook 2014 (International Council on Clean Transportation Europe – icct). 121 p.
16. *Производство легковых автомобилей в России* выросло почти на четверть. URL: http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/678632/ (дата обращения: 12.09.2017).
17. *Милешкин Кирилл*. Российский авторынок-2017: подъем с глубины. URL: <https://www.zr.ru/content/articles/907547-podem-s-glubiny/> (дата обращения: 15.09.2017).
18. *Малянов С.С., Фахрисламова Е.И.* Статистический анализ автопрома РФ // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. 2016. № 4. С. 98–103.

Saberi Behzad, Ph.D., Department of National Economics, RUDN University (Moscow, Russian Federation). E-mail: Behzad.saberi@mail.ru

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE AUTOMOTIVE INDUSTRY IN THE WORLD

Keywords: Automotive industry, automobile industry, cars, modern trends, competitiveness, ecology, consumer preferences.

Production and sale of cars has traditionally been one of the largest and fastest growing sectors of the world economy. Today, the main leaders in world car production are China, the United States, Japan and Germany. The significance of the automobile industry in the development of national economies is a universally recognized fact, therefore many other countries also try to develop their automobile industry, inevitably entering into competition with world leaders. In these conditions, the actual task is to choose the right strategy, combining the observance of national interests against the background of integration into the global economy. Entering the market for new players will have a significant drying on the supply-demand ratio and in the future will change the situation in the industry. The purpose of this study is to analyze trends in the development of the global automotive industry and identify key competitive factors in the future, understanding which will allow developing countries, as well as Russia, to compete successfully with today's automobile leaders.

References

1. International Organization of Automobile Manufacturers (OICA). // URL: <http://www.oica.net> (Circulation date: 10.04.2017)

2. The road to digital: Auto facts – China seminar 2015. // URL. www.pwccn.com (Circulation date: 15.12.2016)
3. Green Way Avtostatistika – Statistika i rejtingi prodazh avtomobilej v Mire v 2016 godu. // URL. http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto_2016_World.html (Circulation date: 14.04.2017)
4. Aleksandrov I.A. Osnovnye tendencii razvitija mirovogo avtomobilestroenija v sovremennyh uslovijah // Novyj vzgljad. Mezhdunarodnyj nauchnyj vestnik. 2013. № 2. pp. 327-340.
5. Institut issledovanija bystrorastushhijh rynkov SKOLKOVO. Krupnejshie avtomobil'nye rynki mira v 2030 godu. 50 pp.
6. Vozmilova S.S., Volgina N.A. Osobennosti global'nyh cepochek stoimosti v avtomobil'noj promyshlennosti // Vestnik RUDN, serija Jekonomika, 2015, № 2 pp. 36-48.
7. «RBK daily». Mashina bez voditelja // URL. <https://www.autostat.ru/articles/23907/> (Circulation date: 12.12.16)
8. Deutsche Welle. Samoupravljaemye avtomobili stanovjatsja real'nost'ju // URL. <http://www.dw.com/ru> (Circulation date: 05.01.17)
9. «Finmarket» K 2030 godu dolja jelektromobilej v global'nyh prodazhah mozhet dostignut' 30% // URL. <https://www.autostat.ru/news/24804/> (Circulation date: 15.12.16)
10. Analiticheskoe agentstvo AVTOSTAT. Japonskij avtoprom smenit dizel' na jelektrokary. // URL. <https://www.autostat.ru/news/24007/> (Circulation date: 10.12.16)
11. Ivanova T.E., Nesinov D.A. Innovacionnye trendy v avtomobilestroenii pod vlijaniem izmenenija kachestva zhizni i potrebitel'skijh predpochtenij // V knige: Inzhenernye innovacii i jekonomika promyshlennosti trudy nauchno-prakticheskoi konferencii s mezhdunarodnym uchastiem. 2015. pp. 150-154.
12. McKinsey & Company. Automotive revolution – perspective towards 2030. Advanced Industries January 2016. 20 pp.
13. Ocenka perspektiv mirovogo avtoproma. Nauka za rubezhom. № 50. Aprel' 2016. Ezhemesjachnoe obozrenie.
14. Kondrat'ev V. Avtomobil'naja promyshlennost': perspektivy razvitija posle krizisa // URL. <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=64426> (Circulation date: 12.11.16)
15. European Vehicle Market Statistic. Pocketbook 2014 (International Council on Clean Transportation Europe – icct) 121 pp.
16. Proizvodstvo legkovykh avtomobilei v Rossii vyroslo pochni na chetvert' // URL. http://auto.vesti.ru/news/show/news_id/678632/ (Circulation date: 10.12.16).
17. Mileschkin Kirill. Rossiiskii avtorynok-2017: pod'em s glubiny. // URL. <https://www.zr.ru/content/articles/907547-podem-s-glubiny/> (access date: 15.09.17)
18. Maljanov S.S., Fakhislamova E.I. Statisticheskii analiz avtoproma RF. Proizvodstvennyi menedzhment: teoriya, metodologiya, praktika. 2016. № 4. S. 98-103.

For referencing:

Saberi Behzad. Sovremennye tendencii razvitija avtomobil'noj promyshlennosti v mire [Modern trends in the development of the automotive industry in the world]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 259–276.

УДК 331

DOI: 10.17223/19988648/42/19

Хоу Ядань

ИНСТИТУТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ СТРАН АЗИАТСКОГО РЕГИОНА

В статье рассмотрены особенности интеграционного сотрудничества Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), а также региональных институтов регулирования социально-трудовых отношений в странах Азиатского региона. Более подробно представлен анализ принятия международных обязательств в сфере труда, в частности ратификация основных конвенций Международной организации труда. Рассмотрены международно-правовые аспекты регулирования социально-трудовых отношений в странах Азиатского региона.

Ключевые слова: труд, социально-трудовые отношения, человеческие ресурсы, Азиатский регион, АСЕАН.

Изучение мирового опыта регулирования труда и социально-трудовых отношений, а также исследование мирового опыта становления и развития институтов регулирования социально-трудовых отношений позволяют [1. С. 106]:

– во-первых, систематизировать институты и устойчивые формы институционализации в системе социально-трудовых отношений на уровне самого работника, организации и государства (мирового сообщества);

– во-вторых, показать разнообразие институтов в социально-трудовой сфере на уровне государства, организаций, общества в целом. Различная структура институтов и институциональных механизмов в разных странах и их взаимосвязь определяют и специфичность соотношения роли государства, бизнеса, и самого работника в развитии и регулировании социально-трудовых отношений в разных странах. Как следствие, показать параметры специфичности самих институтов и институциональных механизмов для той или иной страны на основе того, как они организованы и как соотносены их роли в регулировании социально-трудовых отношений.

Цель настоящей статьи – проанализировать институты регулирования социально-трудовых отношений на примере стран Азиатского региона.

Среди разнообразных региональных моделей международно-правового регулирования труда особое место занимает модель, созданная в рамках Ассоциации стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН).

10 государств АСЕАН весьма неоднородны по уровню своего экономического развития. Например, Камбоджа, как и Лаос, является одной из беднейших стран мира с подушевым доходом 380 долл. США, в то время как в Сингапуре этот показатель превышает 30 тыс. долл. США, что, в

свою очередь, почти в 40 раз выше, чем даже у успешно проводящего политику «обновления» Вьетнама.

Государства-члены АСЕАН приняли на себя международные обязательства в сфере труда, однако состав обязательств не одинаков: все они являются членами Международной организации труда (МОТ), ратифицировали ряд конвенций Международной организации труда, все государства региона ратифицировали Международную конвенцию о правах ребенка 1989 г. (правда, Дополнительный протокол о процедуре сообщений 2011 г. ратифицировал пока один Таиланд) и Конвенцию о ликвидации дискриминации в отношении женщин 1979 г., только 6 государств ратифицировали Международные пакты 1966 г. о гражданских и политических правах (в дальнейшем – МПГПП) и об экономических, социальных и культурных правах (в дальнейшем – МПЭСКП) (Вьетнам, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Таиланд, Филиппины). Никто из них не признал обязательность дополнительного протокола 2008 г. к МПЭСКП о процедуре индивидуальных жалоб, всего 3 государства региона признали обязательной Международную конвенцию 1990 г. о защите прав всех трудящихся-мигрантов и членов их семей (Камбоджа, Индонезия и Филиппины).

Рассмотрим подробнее участие государств-членов АСЕАН в деятельности Международной организации труда.

Бруней-Даруссалам ратифицировал всего 2 конвенции, № 138 и 182, формирующие основополагающий принцип в сфере труда, касающийся действенного запрета детского труда. Основной вопрос со стороны Комитета экспертов МОТ по применению конвенций и рекомендаций касается передачи на рассмотрение компетентных органов государства конвенций и рекомендаций, принятых после вступления Брунея в МОТ [2]. Также правительству Брунея направлен прямой запрос Комитета экспертов по применению конвенций и рекомендаций МОТ (КЭПКР) по результатам рассмотрения первого доклада в отношении ратифицированной конвенции № 182.

Камбоджа приняла на себя обязательства по 13 конвенциям МОТ, включая все 8 основополагающих конвенций, причем по конвенции № 138 установлен минимальный возраст приема на работу в 14 лет. В отношении применения ратифицированных Камбоджей конвенций практически каждый год Комитетом экспертов делаются прямые запросы, приводятся наблюдения, регулярно эти комментарии касаются конвенций № 87 и 98, 100 и 111, 138 и 182. В 2012 г. прямой запрос и наблюдения были представлены КЭПКР в отношении конвенции № 29. Кроме того, на рассмотрении Комитета по свободе ассоциации Административного совета МОТ находятся 4 жалобы на нарушение Камбоджей конвенций № 87 и 98, 2 из которых уже достаточно старые: 2004 и 2008 гг.; последние 2 жалобы поданы в мае 2013 г. и в феврале 2015 г. и имеют статус конфиденциальных, а еще 7 жалоб рассматривались Комитетом ранее и имеют статус закрытых.

Индонезия ратифицировала 18 конвенций, в том числе все основополагающие конвенции, по применению которых Комитет экспертов на регулярной основе делает прямые запросы и наблюдения [3]. В феврале 2015 г.

была подана конфиденциальная жалоба на нарушение профсоюзных свобод, 1 дело находится на стадии проверки исполнения у Комитета по свободе ассоциации, 18 дел, первое из которых было начато в 1966 г., имеют статус закрытых.

Лаосская Народная Демократическая Республика ратифицировала 10 конвенций МОТ, из которых 9 имеют силу, включая 5 из восьми основополагающих, признав для себя обязательными полностью 2 принципа: запрет дискриминации (конвенции № 100 и 111), а также действенный запрет детского труда (конвенции № 138 и 182) и частично признав запрет принудительного и обязательного труда, ратифицировав конвенцию № 29. Периодически по этим и другим ратифицированным конвенциям делаются прямые запросы и наблюдения со стороны Комитета экспертов МОТ.

Малайзия ратифицировала 17 конвенций МОТ, из которых 16 имеют силу, 6 из восьми основополагающих конвенций, в том числе обе конвенции, формирующие принцип действенного запрета детского труда (№ 138 и 182), а также 2 конвенции о запрете принудительного и обязательного труда (№ 29 и 105), хотя конвенция № 105 была впоследствии денонсирована. По конвенциям (№ 98 и 100) представлены 2 других базовых принципа МОТ. В августе 2013 г. ратифицирована конвенция 2006 г. об условиях труда в морском судоходстве. С устойчивой регулярностью Комитет экспертов МОТ направляет прямые запросы и наблюдения, касающиеся применения ратифицированных конвенций. С 1969 г. Комитет по свободе ассоциации рассмотрел 15 дел в отношении нарушения конвенции № 98, из них 1 новая конфиденциальная жалоба подана в мае 2015 г., 2 дела находятся в рамках проверки исполнения.

Республика Союза Мьянма (сокращенно – Мьянма) имеет обязательства в сфере труда по 20 конвенциям МОТ, в том числе по 3 основополагающим конвенциям: № 29, 87 и 182 (последняя ратифицирована в декабре 2013 г.). Большинство из ратификаций (14 конвенций) приходится на 20–30-е гг. XX в. – период колониальной зависимости Британской Бирмы от Великобритании (1824–1948 гг.).

Мьянма – «антилидер» не только в АСЕАН, но и во всем мире по соблюдению своих международных обязательств, в частности в области запрета принудительного и обязательного труда. Нарушение военным режимом, пришедшим к власти в Мьянме в 1988 г., конвенции № 29 стало объектом многолетних усилий МОТ [4] и других международных органов, а также отдельных государств.

Именно в случае с Мьянмой единственный раз за всю историю существования МОТ в 2000 г. была применена ст. 33 Устава МОТ [5. С. 178–179]. В отношении Мьянмы дважды инициировались процедуры расследования: в 1996 г. была создана комиссия по расследованию по жалобе на нарушение конвенции № 29 [4] и в 2010 г. в Административный совет была направлена жалоба на нарушение Мьянмой конвенции № 87, однако она не получила поддержки в Административном совете. Следует отметить также представление в порядке ст. 24 Устава МОТ, комментарии Комитета

экспертов МОТ [6] и дела по жалобам на нарушение конвенции № 87, бывшие на рассмотрении Комитета по свободе ассоциации [7].

Филиппины выступают лидером АСЕАН по числу ратифицированных конвенций – 37, из которых 30 имеют силу, включая все основополагающие конвенции, а также конвенцию № 95 о защите заработной платы, конвенции № 97 и 143 о трудовой миграции, конвенцию об условиях труда в морском судоходстве 2006 г. и др. Применение Филиппинами ратифицированных конвенций также на регулярной основе становится предметом изучения Комитета экспертов МОТ, что отражается в большом количестве прямых запросов и наблюдений [6].

На рассмотрении Комитета по свободе ассоциации находится 7 дел в стадии проверки исполнения, закрыто 23 дела по жалобам начиная с 1951 г.

Сингапур ратифицировал 27 конвенций, из которых 20 имеют силу, в том числе 6 основополагающих: № 29, 105 (запрет принудительного и обязательного труда), № 98 (право на организацию и ведение коллективных переговоров), № 100 (равное вознаграждение), № 138 и 182 (действительный запрет детского труда), а также конвенция об условиях труда в морском судоходстве 2006 г. и др. Комитет экспертов МОТ на периодической основе направляет Сингапuru прямые запросы и наблюдения в отношении применения ратифицированных конвенций.

Таиланд, входящий в число государств-учредителей МОТ, член Организации с 1919 г., ратифицировал всего 15 конвенций, из которых 14 имеют силу, включая 5 основополагающих, полностью признав принцип запрета принудительного и обязательного труда (конвенции № 29 и 105) и принцип действительного запрета детского труда (конвенции № 138 и 182), а также частично признав принцип запрета дискриминации (ратифицировав конвенцию № 100).

Помимо регулярного направления прямых запросов и наблюдений Комитетом экспертов МОТ в отношении применения ратифицированных конвенций, в производстве контрольных органов МОТ имеются дела, рассмотрение которых ведется в части нарушения принципов профсоюзной свободы Комитетом по свободе ассоциации даже в отсутствие у Таиланда международных обязательств по конвенциям № 87 и 98: 1 жалоба подана в апреле 2013 г. и находится на этапе проверки исполнения и 10 дел закрыто.

Вьетнам ратифицировал 21 конвенцию, из которых 20 имеют силу, в том числе 5 из восьми основополагающих, полностью приняты 2 принципа: запрета дискриминации (конвенции № 100 и 111) и действительного запрета детского труда (конвенции № 138 и 182), принцип запрета принудительного и обязательного труда принят частично (ратифицирована конвенция № 29), также в мае 2013 г. ратифицирована конвенция 2006 г. об условиях труда в морском судоходстве. Отметим, что активность Комитета экспертов МОТ в части контроля применения ратифицированных конвенций также наблюдается и весьма регулярно [6]. Зато в части соблюдения профсоюзных прав Вьетнам выгодно отличается от других государств АСЕАН: всего в

истории существования Комитета по свободе ассоциации было подано 5 жалоб, последняя жалоба в этой области была подана в 1973 г. [8].

Данный краткий обзор показывает, что государства-члены АСЕАН в среднем весьма неохотно принимают на себя международные обязательства в сфере труда, в среднем на одно государство приходится 18 конвенций, хотя имеется разброс от 2 до 37 конвенций. Большинство государств АСЕАН ратифицировало не весь пакет из 8 основополагающих конвенций, а 5–6 соглашений, лишь Камбоджа, Индонезия и Филиппины полностью выполнили установку Декларации 1998 г. об основополагающих принципах и правах в сфере труда.

Весьма примечательно, что в истории МОТ существует всего 2 случая денонсации основополагающих конвенций и оба этих случая приходятся на страны АСЕАН: Сингапур (в 1979 г.) и Малайзия (в 1990 г.) денонсировали конвенцию № 105 об упразднении принудительного труда по причине несогласия правительств этих стран с точкой зрения контрольных органов МОТ на определение понятия «принудительный труд» применительно к труду заключенных.

Кроме того, в составе регионального объединения имеется «антигерой» – Мьянма, которая взаимодействует с МОТ с учетом ограничений, наложенных на нее резолюциями Международной конференции труда в 1999–2000 гг., а также на основании меморандума о взаимопонимании 2002 г., Дополнительного меморандума о взаимопонимании 2007 г. [9] и Меморандума о взаимопонимании 2012 г. [10]. Лишь в 2012 г. Международная конференция труда решила снять ограничения с Мьянмы на временной основе [11] и на 102-й конференции в 2013 г. окончательно упразднила режим ограничений.

Высшим руководящим органом АСЕАН является Саммит АСЕАН – встречи глав государств и правительств. Начиная с IV (Сингапурского) Саммита 1992 г., формальные встречи глав государств и правительств проводились раз в три года, с 2001 г. проводятся ежегодно, а согласно пп. «а» п. 3 ст. 7 Устава – дважды в год. Именно Саммит выступает в качестве основного правотворческого органа АСЕАН.

Координирующим органом, учрежденным Бангкокской декларацией, стало совещание министров иностранных дел – Совещание министров АСЕАН. На сегодняшний день этот орган в Уставе назван Координационным советом АСЕАН. Координационный совет собирается не реже двух раз в год и осуществляет функции по подготовке заседаний Саммита АСЕАН, координирует имплементацию соглашений и решений Саммита, совместно с советами сообщества АСЕАН обеспечивает согласованность, эффективность и сотрудничество между ними.

В рамках каждой опоры Сообщества АСЕАН созданы советы, включая Совет сообщества АСЕАН по вопросам политики и безопасности, Совет экономического сообщества АСЕАН и Совет социокультурного сообщества АСЕАН (ст. 9 Устава). Основные функции советов состоят в том, чтобы обеспечивать имплементацию соответствующих решений Саммита

АСЕАН, координировать работу по имплементации в различных областях, представлять доклады и рекомендации Саммиту АСЕАН по вопросам в своей предметной области.

Помимо общего совета, в каждом сообществе создаются секторные министерские органы АСЕАН, обеспечивающие имплементацию соглашений и решений Саммита АСЕАН по курируемому кругу вопросов.

Институциональная структура регионального сотрудничества по вопросам труда **установлена в рамках Социокультурного** сообщества АСЕАН. Основным органом управления в этой области является Совещание министров труда АСЕАН. Совещание министров труда проводит свои заседания раз в два года, первое заседание прошло в 1975 г. в Джакарте (Индонезия). Организационную работу для Совещания министров труда проводит Совещание старших должностных лиц по труду (Senior Labour Officials Meeting, SLOM), который осуществляет мониторинг прогресса в выполнении программ, принимаемых министрами труда АСЕАН.

Совещание старших должностных лиц по труду образовало четыре вспомогательных органа, в частности:

1. Рабочая группа Совещания старших должностных лиц по труду по прогрессивной трудовой практике в целях повышения конкурентоспособности АСЕАН (SLOM-WG). Образована в 2006 г. на временной основе и получила постоянный статус в 2008 г. Приоритетными направлениями для Рабочей группы являются человеческие ресурсы, социальное обеспечение, производственные отношения, развитие навыков и их признание, трудовое право, трудовая статистика, а также достойный труд.

2. Комитет АСЕАН по имплементации Декларации АСЕАН по защите и поощрению прав работников-мигрантов (о нем речь пойдет ниже).

3. Сеть АСЕАН по профессиональной безопасности и здоровью. Созданная в 1999 г. с целью содействовать сотрудничеству в области охраны труда в регионе АСЕАН сеть служит площадкой для обмена опытом и информацией, обучения, исследований, проверок в области производственной безопасности и здоровья.

4. Рабочая группа Совещания старших должностных лиц по труду по предупреждению и контролю ВИЧ на рабочем месте. Она образована в 2008 г. с основной целью улучшить политический диалог и информирование между государствами-членами о лучшей практике и стратегических акциях по теме, относящейся к ВИЧ/СПИД на рабочем месте, а также для того, чтобы быть платформой для выявления путей продвижения вперед, в том числе укрепления регионального сотрудничества АСЕАН по проблеме ВИЧ/СПИД на рабочем месте. Эта работа осуществляется на основе Кодекса практики МОТ по ВИЧ/СПИД, миру труда и при технической поддержке Международной организации труда.

Соглашение о сотрудничестве между Секретариатом АСЕАН и Международным бюро труда подписано в марте 2007 г.

Основным постоянно действующим органом АСЕАН является Секретариат АСЕАН, возглавляемый Генеральным секретарем. Первоначально

секретариат АСЕАН был создан в 1976 г., Устав существенно расширил компетенцию Генерального секретаря, который пользуется статусом министра и назначается Саммитом по представлению Координационного совета на пять лет. Для организации работы коллегиальных органов АСЕАН – Советов сообществ и секторных органов – предусмотрено создание Комитета постоянных представителей при АСЕАН, состоящего из представителей государств-членов в ранге послов. Председательство в основных органах АСЕАН построено на основе ежегодной ротации. В течение календарного года государство-член АСЕАН, определенное, следуя порядку английского алфавита, осуществляет председательство на Саммите, в Координационном совете, трех советах сообществ, секторных министерских органах и в комитете постоянных представителей.

В АСЕАН существует три ключевых механизма по урегулированию споров: механизмы, созданные Балийским договором 1976 г., Протоколами 1996 г. о механизме урегулирования споров и 2004 г. об усиленном механизме урегулирования споров к Соглашению 1987 г. о поощрении и защите инвестиций, для споров, относящихся к экономическим соглашениям АСЕАН. Устав АСЕАН в данном случае служит в качестве рамочного документа, обобщившего имеющиеся подходы к урегулированию споров в АСЕАН.

Основным средством признается обращение к добрым услугам, примирению и посредничеству, в том числе под эгидой Председателя АСЕАН или Генерального секретаря АСЕАН (ст. 23), также Устав предусматривает образование независимого органа по разрешению споров, включая арбитраж, если речь идет о толковании или применении положений Устава или иных инструментов АСЕАН (ст. 25 Устава). Специальные процедуры разрешения споров признаются возможными в рамках Экономического сообщества на основании Протокола АСЕАН об усиленном механизме урегулирования споров. Неурегулированные споры подлежат рассмотрению Саммита АСЕАН.

В 2010 г. был подписан Протокол к Уставу АСЕАН о механизме урегулирования споров, который охватывает все процедуры, отраженные в Уставе, не ставшие предметом специального регулирования. Данный Протокол пока находится в стадии ратификации и не вступил в силу.

Ряд положений Устава имеет отношение к теме международно-правового регулирования труда. Прежде всего, в качестве цели в п. 5 ст. 1 поставлено создание единого рынка и производственной базы, способствующего в том числе передвижению предпринимателей, профессионалов, талантов и наемных работников. Впервые в Уставе получила закрепление и цель по поощрению и защите прав человека и основных свобод с учетом прав и обязанностей государств-членов АСЕАН (п. 7 ст. 1). В п. 11 ст. 1 отражена цель повышения благосостояния и жизни людей, предоставляя им равный доступ к возможностям для развития человеческого потенциала, социального обеспечения и справедливости.

В том, что касается принципов, Устав делает отсылку к базовым предшествующим документам АСЕАН, причем подтверждает значимость для региональной организации фундаментальных принципов, закрепленных в декларациях, соглашениях, конвенциях, соглашениях, договорах и других инструментах АСЕАН (п. 1 ст. 2 Устава). Помимо этого, Устав содержит перечисление 14 принципов, среди которых выделяется принцип уважения основных свобод, поощрения и защиты прав человека, поощрения социальной справедливости (п. 2 ст. 2 Устава).

Для достижения цели в области прав человека Уставом предусмотрено создание органа АСЕАН по правам человека, компетенция которого определяется на заседании министров иностранных дел АСЕАН (ст. 14 Устава).

Помимо Устава, на 13-м Саммите государств АСЕАН в ноябре 2007 г. были приняты Планы создания Экономического и Социокультурного сообществ АСЕАН к 2015 г. План создания к 2015 г. Сообщества АСЕАН в области политики и безопасности был принят в 2009 г.

Каждый из этих планов так или иначе затрагивает проблематику международно-правового регулирования труда, демонстрируя распределение компетенции в сфере труда между тремя сообществами:

– вопросы региональной трудовой мобильности отнесены к компетенции Экономического сообщества;

– вопросы содействия достойному труду, охрана труда, содействие и защита прав отдельных категорий населения (женщин, детей, пожилых лиц и лиц с ограниченными возможностями), содействие и защита прав работников-мигрантов находятся в компетенции Социокультурного сообщества;

– сфера содействия и защиты прав человека, включая сотрудничество с секторными органами АСЕАН по развитию инструмента содействия и защиты прав работников-мигрантов, отнесена к ведению Сообщества в области политики и безопасности.

Социально-трудовые отношения в Азиатском регионе зачастую сводятся к области коллективных договоров на местных предприятиях. Крайне редко переговоры и соглашения реализуются на региональном уровне. Сообщества предпринимателей и профсоюзы обращают свое внимание на социально-трудовые отношения напрямую, инициативно участвуя в законодательной деятельности (например, Японская федерация предпринимателей). Деятельность бизнеса направлена в основном на создание целостной общенациональной политики в сфере трудовых отношений. В ближайшей перспективе в странах АСЕАН необходимо внедрение механизма социального партнерства и принудительного трудового арбитража и посредничества.

Литература

1. Нехода Е.В. Социализация трудовых отношений : дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 2009. 382 с.

2. Текст прямого запроса опубликован на официальном сайте Международной организации труда. URL: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:13100:0::NO:13100:P13100_COMMENT_ID:3079222 (дата обращения: 15.09.2017).

3. Информация о комментариях Комитета экспертов по применению конвенций и рекомендаций по годам содержится на официальном сайте МОТ. URL: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:13201:149468256847114:::P13201_COMMENT_SORT:1 (дата обращения: 15.09.2017).

4. Report of the Commission of Inquiry appointed under article 26 of the Constitution of the International Labour Organization to examine the observance by Myanmar of the Forced // Labour Convention, 1930 (No.29) (Vol. LXXXI, 1998, Series B, Special Supplement). URL: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:50012:0::NO:50012:P50012_COMPLAINT_PROCEDURE_ID,P50012_LANG_CODE:2508280,en:NO (дата обращения: 15.09.2017).

5. Гусов К.Н., Лютов Н.Л. Международное трудовое право. М.: Проспект, 2013.

6. Информация о комментариях Комитета экспертов по применению конвенций и рекомендаций по годам содержится на официальном сайте МОТ. URL: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:13201:149468256847114:::P13201_SCOPE:2 (дата обращения: 15.09.2017).

7. 10 закрытых дел, по которым информация размещена на официальном сайте МОТ. URL: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:20060:0:FIND:NO:20060:P20060_COUNTRY_ID,P20060_COMPLAINT_STATU_ID:103159,1495812 (дата обращения: 10.09.2017).

8. Информация о закрытых делах размещена на официальном сайте МОТ. URL: <http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:20060:0:FIND:NO::> (дата обращения: 10.09.2017).

9. Supplementary Understanding between the Government of the Union of Myanmar and the International Labour Office (2007). URL: http://www.ilo.org/yanon/info/WCMS_106131/lang--en/index.htm (access date: 15.09.2017).

10. Memorandum of Understanding between the Government of the Union of Myanmar and the International Labour Office (2012). URL: http://www.ilo.org/gb/GBSessions/GB313/ins/WCMS_175839/lang--en/index.htm (access date: 15.09.2017).

11. Resolution concerning the measures on the subject of Myanmar adopted under article 33 of the ILO Constitution, 2012, adopted 13 June 2012 / Appendix to the Provisional Record of the 102nd Session of the ILC // ILC102-PR2-1-[DDGMR- 130514-1]. P. 3-4.

Hou Ydan, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation).

E-mail: houyadan1989317@gmail.com

INSTITUTIONS REGULATING OF SOCIAL-LABOR RELATIONS IN THE EXAMPLE OF COUNTRIES IN THE ASIAN REGION

Keywords: labor, labor relations, human resources, Asian region, ASEAN.

The article considers the features integration cooperation of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) and regional institutions for the regulation of social-labour relations in the countries of the Asian region. In the article more detail is the analysis of the international obligations in the sphere of labour, in particular the ratification of the main conventions is the International Labor Organization. Considered the international legal aspects of regulation of social-labor relations in the countries of the Asian region.

References

1. Nekhoda E.V. Socializaciya trudovyh otnoshenij / Dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni d-ra ehkon. nauk. – Tomsk, 2009. – 382 s.

2. Tekst pryamogo zaprosa opublikovan na oficial'nom sajte Mezhdunarodnoj organizacii truda: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:13100:0::NO:13100:P13100_C0MMENT_ID:3079222 (accessed: 15.09.2017).

3. Informaciya o kommentariyah Komiteta ehkspertov po primeneniyu konvencij i rekomendacij po godam sodержitsya na oficial'nom sajte MOT: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:13201:149468256847114:::P13_201_COMMENT_SORT:1 (accessed: 15.09.2017).

4. Report of the Commission of Inquiry appointed under article 26 of the Constitution of the International Labour Organization to examine the observance by Myanmar of the Forced Labour Convention, 1930 (No.29) (Vol. LXXXI, 1998, Series B, Special Supplement) // http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:50012:0::NO:50012:P50012_COMPLAINT_PROCEDURE_ID,P50012_LANG_CODE:2508280,en:NO (accessed: 15.09.2017).

5. Gusov K.N., Lyutov N.L. *Mezhdunarodnoe trudovoe pravo*. M.: Prospekt, 2013. S. 178-179.

6. Informaciya o kommentariyah Komiteta ehkspertov po primeneniyu konvencij i rekomendacij po godam sodержitsya na oficial'nom sajte MOT: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:13201:149468256847114:::P13201_SCOPE:2 (accessed: 15.09.2017).

7. 10 zakrytyh del, po kotorym informaciya razmeshchena na oficial'nom sajte MOT: http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:20060:0:FIND:NO:20060:P20060_COUNTRY_ID,P20060_COMPLAINT_STATU_ID:103159,1495812 (accessed: 10.09.2017).

8. Informaciya o zakrytyh delah razmeshchena na oficial'nom sajte MOT: <http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:20060:0:FIND:NO::> (accessed: 10.09.2017).

9. Supplementary Understanding between the Government of the Union of Myanmar and the International Labour Office (2007) // http://www.ilo.org/yanon/info/WCMS_106131/lang--en/index.htm (accessed: 15.09.2017).

10. Memorandum of Understanding between the Government of the Union of Myanmar and the International Labour Office (2012) // http://www.ilo.org/gb/GBSessions/GB313/ins/WCMS_175839/lang--en/index.htm (accessed: 15.09.2017).

11. Resolution concerning the measures on the subject of Myanmar adopted under article 33 of the ILO Constitution, 2012, adopted 13 June 2012 / Appendix to the Provisional Record of the 102nd Session of the ILC // ILC102 -PR2-1-[DDGMR- 130514-1], p.3-4.

For referencing:

Hou Y. Instituty regulirovaniya social'no-trudovyh otnoshenij na primere stran Aziatskogo regiona [Institutions regulating of social labor relations in the example of countries in the Asian region]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2018, no 42, pp. 277–286.

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 336.64

DOI: 10.17223/19988648/42/20

М.В. Подшивалова, И.С. Плеханова

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ТЕСТИРОВАНИЕ КЛАССИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РОССИИ

В статье представлено доказательство гипотезы о неадекватности классических теорий структуры капитала в отношении малых фирм. Протестировано предположение о значимости таких факторов институциональной среды малого бизнеса, как теневая экономика и «деловые связи». Выделены специфические черты механизма формирования финансового рычага малых фирм в России. В качестве доказательной базы использованы показатели автономии малых фирм, стоимости кредитов для субъектов МСП, предельного размера налогового щита, уровня теневой экономики, скрытого фонда оплаты труда. Оценка адекватности компромиссного подхода к структуре капитала малых фирм протестирована также в отраслевом разрезе: на малых предприятиях торговли и промышленности. Обосновано отсутствие значимой связи между концентрацией собственного капитала малых промышленных фирм и классическими факторами теории структуры капитала. Тесная обратная связь с факторами теневой экономики выявлена для малых предприятий всех отраслей.

Ключевые слова: структура капитала, малый бизнес, финансирование малых предприятий, финансовый рычаг.

Актуальность проблемы

Абсолютное большинство исследований в рамках теории структуры капитала сегодня принадлежит зарубежным авторам и базируется на данных зарубежных компаний. В связи с этим механизмы формирования финансового рычага в российских условиях изучены слабо. Те немногочисленные работы, которые посвящены этой проблеме на уровне отечественных компаний, основаны на данных крупных публичных компаний, что вполне объяснимо доступностью их отчетности [1–4]. И хотя масштаб бизнеса является общепризнанным фактором в классических теориях структуры капитала, в эмпирических исследованиях малые компании встречаются только у зарубежных авторов [5–10]. Российские субъекты малого бизнеса как объект анализа практической ценности теорий капитальной структуры до сих пор остаются невостребованными. Данная ситуация требует научного внимания как в силу хронической проблемы дефицита средств у отечественных малых предпринимателей, так и необходимости доказать или опровергнуть адекватность классических теорий структуры капитала специфике этого сектора.

Современные особенности механизмов формирования структуры капитала российских малых предприятий, фиксируемые опросами и данными официальной статистики [11–12], могут быть резюмированы следующим образом:

1) приоритет источников внутреннего самофинансирования, надежда на «собственные силы»;

2) предпочтение коммерческого кредита при условии наличия устойчивых деловых связей с поставщиками, что позволяет отказываться от банковских кредитов даже в периоды их повышенной доступности и тем самым экономить на процентах;

3) сознательный отказ от публичности, нежелание «открывать» бизнес банку для получения кредита, абсолютное большинство малых предприятий не стремится брать на себя эти обязательства;

4) активное использование неформального рынка капитала – кредитов частных лиц;

5) замещение потребности в финансировании компании – юридического лица потребительскими кредитами физических лиц – собственников бизнеса.

Выявленная специфика формирования финансового рычага малых фирм, а также обозначенные методологические пробелы современных исследований в теории структуры капитала обусловили постановку задачи исследования данной работы.

Постановка задачи исследования

Нами была выдвинута гипотеза о том, что специфика финансового рычага малых фирм России не отражается классическими теориями структуры капитала, в силу чего они не могут быть признаны адекватными для маломасштабного бизнеса. Напротив, перспективным следует признать институциональный подход, учитывающий такие факторы отечественной институциональной среды, как теневая активность малого бизнеса, формируемые деловые связи и их влияние на механизм выбора источников финансирования. Соответственно была поставлена задача оценки зависимости финансового рычага отечественных малых фирм от факторов классической теории структуры капитала и от факторов теневой экономики. При этом особое внимание мы уделили малым предприятиям обрабатывающих производств и торговли, как отраслям, занимающим подавляющую долю в структуре малого предпринимательства.

К классическим факторам финансового рычага мы отнесли налоговый щит и стоимость кредита, которые, как известно, взаимосвязаны с WACC компании в рамках компромиссного подхода. В качестве индикаторов теневой активности были выбраны скрытый фонд оплаты труда и уровень теневой экономики по отношению к ВВП страны.

Оценка взаимосвязей финансового рычага с обозначенными факторами была проведена с учетом следующих ограничений:

1. В качестве исследуемого показателя структуры капитала был выбран единственный доступный для анализа показатель «коэффициент автономии малых предприятий», публикуемый Федеральной службой государственной статистики в ежегодном статистическом сборнике «Малое и среднее предпринимательство в России» [13].

2. Как известно, «эффект налогового щита» вошел в теорию структуры капитала в 1963 г. в рамках второй теоремы Модильяни–Миллера. Оценка влияния этого фактора была включена в анализ через динамику ставки налога на прибыль и предельной величины налогового щита. Порядок расчета норматива предусмотрен ст. 269 Налогового кодекса РФ. До введения в 2002 г. в НК РФ главы 25 о «Налог на прибыль организаций» данный налог регулировался Законом РФ от 27.12.1991 № 2116-1, которым такой норматив не устанавливался. С 1 января 2015 г. Федеральный закон от 28.12.2013 № 420-ФЗ отменил нормирование процентов по долговым обязательствам: по общим правилам расходом (доходом) стали признаваться проценты, начисленные исходя из фактической ставки, без учета ограничений (абз. 2 п. 1 ст. 269 НК РФ). Правила нормирования процентов по долговым обязательствам, учтенные в анализе, приведены в табл. 1.

Таблица 1. Правила нормирования процентов по долговым обязательствам в целях определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль

Период признания расходов	Правило нормирования процентов по долговым обязательствам		Период возникновения долгового обязательства	Правовая база
	в рублях	в ин. валюте		
01.01.2002–31.08.2008	1,1 ставки рефинансирования ЦБ РФ	15% годовых	–	Закон от 06.08.2001 г. № 110-ФЗ
01.09.2008–31.07.2009	1,5 ставки рефинансирования ЦБ РФ	22% годовых	–	Закон от 19.07.2009 г. № 202-ФЗ
01.08.2009–31.12.2009	2 ставки рефинансирования ЦБ РФ			
01.01.2010–30.06.2010	1,1 ставки рефинансирования ЦБ РФ	15% годовых	До 01.11.2009 г.	Закон от 27.12.2009 г. № 368-ФЗ
			После 01.11.2009 г.	
01.07.2010–31.12.2010	1,8 ставки рефинансирования ЦБ РФ		До 01.11.2009 г.	Закон от 27.07.2010 г. № 229-ФЗ
01.01.2010–31.12.2010			После 01.11.2009 г.	
01.01.2011–31.12.2014		0,8 ставки рефинансирования ЦБ РФ	–	
01.01.2015	Исходя из фактической ставки		–	Закон от 28.12.2013 г. № 420-ФЗ

Налоговый щит был рассчитан как предельная величина процентов, признаваемых законодательством расходом в целях налогообложения,

умноженная на ставку налога на прибыль в соответствующем году. Предельная величина процентов, признаваемых расходом, в свою очередь, равна произведению среднегодовой ставки рефинансирования Банка России и коэффициента нормирования обязательств в рублях, установленного Налоговым кодексом РФ. Обязательствами в иностранной валюте решено было пренебречь ввиду их незначительной доли в структуре заимствований малых предприятий.

3. Фактор стоимости кредита оценивался через динамику средней ставки предоставления кредитов малым фирмам. Средняя ставка предоставления заемных средств субъектам МСП отражает доступность средств на кредитном рынке для данной категории заемщиков и напрямую влияет на формирование структуры капитала малых компаний. Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях, а именно субъектам малого и среднего предпринимательства, публикуются Банком России в ежемесячном издании «Статистический бюллетень Банка России» только с января 2014 г. [14]. До 2014 г. официальная статистика по динамике стоимости заемных средств для МСП не велась. До этого года среднерыночные ставки кредитования МСП указаны в соответствии с данными, которые приводит рейтинговое агентство «Эксперт РА» в ежегодных исследованиях «Кредитование малого и среднего бизнеса в России» [15–18], а также данными, публикуемыми в отчетах Ассоциации российских банков [19].

4. Оценивая влияние теневой экономики на структуру пассивов малых фирм, мы исходили из предположения, что современные издержки легализации малого бизнеса оказываются значительно выше выгод от возможности привлечения банковских кредитов по более низким ставкам. Динамика показателя теневой экономики в России приведена из доклада американской международной исследовательской организации Global Financial Integrity (GFI) за период 1994–2011 гг. GFI использует распространенный метод оценки величины теневого финансового потока, называемый «Hot Money (Narrow) Method». Данный метод по сравнению с методом, используемым Всемирным банком, учитывает в качестве неучтенного оттока капитала чистые ошибки и пропуски в платежном балансе страны и зафиксированный отток капитала из частного сектора. Второй индикатор теневой экономики – скрытый фонд оплаты труда был представлен двумя показателями: «доля скрытого фонда оплаты труда в общем ФОТ» и «доля скрытого фонда оплаты труда в ВВП». Данные по объемам теневой заработной платы публикуются Федеральной службой государственной статистики в ежегодном статистическом сборнике «Национальные счета России» с 1997 г. [20]. Этот показатель Росстат получает, используя балансовый метод: из общих расходов домохозяйств вычитается сумма всех зарегистрированных доходов. Полученный дисбаланс составляет объем серых зарплат.

Итоговая база данных приведена в табл. 2.

Таблица 2. Показатели, отобранные для оценки адекватности теорий структуры капитала объекту исследования

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Коэффициент автономии МП, %	27,0	23,1	22,3	25,3	20,9	26,6	19,8	22,4	20,7	18,0	19,2	32,2	50,5	49,0	46,4	14,9	28,5	—	—
Коэффициент автономии МП обрабатывающих производств, %	46,6	38,7	30,6	23,9	23,6	21,6	30,2	32,7	22,3	20,1	20,4	20,2	18,9	22,0	40,2	32,5	25,2	—	—
Коэффициент автономии МП торговли, %	—	—	—	—	—	10,3	10,7	11,8	12,9	12,9	15,7	14,0	14,1	15,2	14,1	16,0	13,8	—	—
Ставка рефинансирования (ключевая ставка) ЦБ РФ (среднегодовая), %	51,0	57,1	32,4	25,0	22,8	17,5	13,5	13,0	11,7	10,3	11,3	10,5	8,0	8,1	8,1	8,3	8,3	8,3	10,5
Налог на прибыль, %	35,0	30,0	30,0	35,0	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	24,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
Налоговый щит по обязательствам в руб., %	—	—	—	—	6,0	4,6	3,6	3,4	3,1	2,7	3,4	3,6	2,7	2,9	2,9	3,0	3,0	—	—
Теневая экономика, % от ВВП	45,0	43,7	60,6	66,1	49,8	44,4	44,2	46,9	43,9	41,6	33,8	27,7	28,3	35,0	—	—	—	—	—
Доля скрытого фонда оплаты труда в общем ФОТ, %	21,4	27,2	27,6	25,8	24,7	24,0	25,4	26,9	28,8	28,7	26,6	28,4	28,8	24,5	25,5	26,2	28,2	25,4	25,3
Доля скрытой оплаты труда в ВВП, %	10,3	10,9	11,1	11,1	11,5	11,3	11,7	11,8	12,8	13,4	12,6	14,9	14,3	11,6	11,3	12,1	13,3	11,6	12,0
Ставка кредитования МСП, %	—	—	—	—	26,6	—	19,3	—	16,2	13,0	20,0	17,0	14,0	13,0	—	15,8	18,2	15,3	13,7

Примечание: «←» – нет данных.

Результаты исследования

Взаимосвязь стоимости кредита и финансового рычага малых фирм. Как видно из рис. 1, в динамике рассматриваемых показателей четко выделяются три периода – три тренда. Первый – до 2007 г. включительно, когда удельный вес собственных средств постепенно сокращался на фоне удешевления кредитов. Второй тренд – период кризиса 2008 г., сказавшийся на платежеспособности многих компаний, существенно повысил риски банков по кредитованию сектора МСП, что соответствующим образом отразилось на ставках. Это привело к существенному сокращению объемов получаемых малыми предприятиями кредитов в 2009 г., что подтверждает как рост коэффициента автономии, который продержался около уровня 50% до 2012 г., так и сокращение объемов кредитования по данным Банка России [13, 21]. Отметим, что в 2009–2010 гг., несмотря на некоторое снижение процентных ставок, субъекты МСП наращивали коэффициент автономии, что может свидетельствовать о некоем временном лаге своеобразного «отхождения» от шока 2008 г. и недоверии банковской системе.

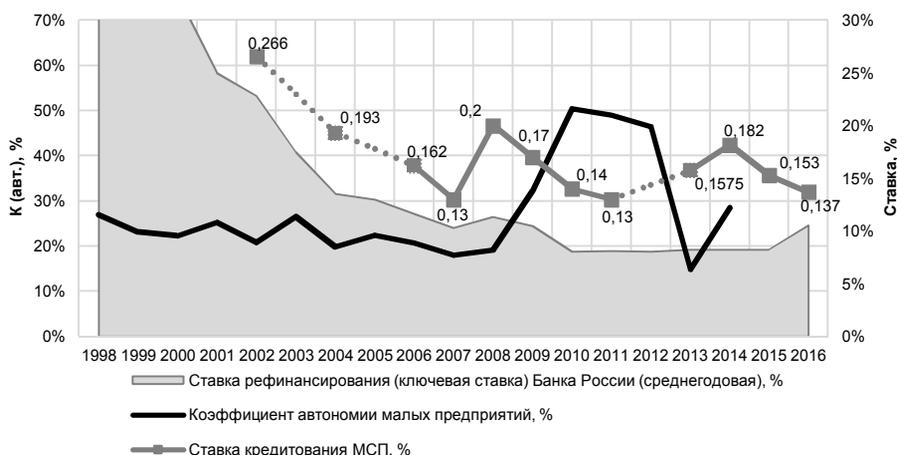


Рис. 1. Коэффициент автономии малых предприятий, среднегодовая ставка рефинансирования Банка России, ставка кредитования МСП в 1998–2016 гг.

И, наконец, третий тренд (период с 2011 г.) – наращивание заемных средств в валюте баланса малых фирм, сопровождавшееся пониженными по сравнению с кризисным уровнем ставками. Однако в данный период релевантность ставок и роста заимствований в валюте баланса объясняется не увеличением банковских кредитов, а снижением платежной дисциплины и ростом коммерческого кредита – задолженностей поставщикам. Так, в 2014 г. с введением санкций большинство предпринимателей взяли курс на удержание текущих позиций на рынке, а не на развитие новых направлений деятельности с привлечением банковского фондирования [15]. Уве-

личение ключевой ставки Банка России и сокращение источников финансирования вновь привели к росту стоимости фондирования для МСБ в среднем на 8–10 п. п. за 2014 г., что тем не менее оказалось ниже кризисного уровня [15]. Спрос со стороны субъектов МСП на кредитные продукты в течение всего 2014 г. снижался, предприниматели с осторожностью относились к принятию на себя рисков, связанных с возросшей стоимостью финансирования и неопределенностью в экономике [15]. Это вновь привело к сокращению объемов кредитования и соответствующим образом отразилось на показателе уровня долга. Естественно, что в структуре источников финансирования в этот период преобладали не банковские кредиты, а кредиторская задолженность.

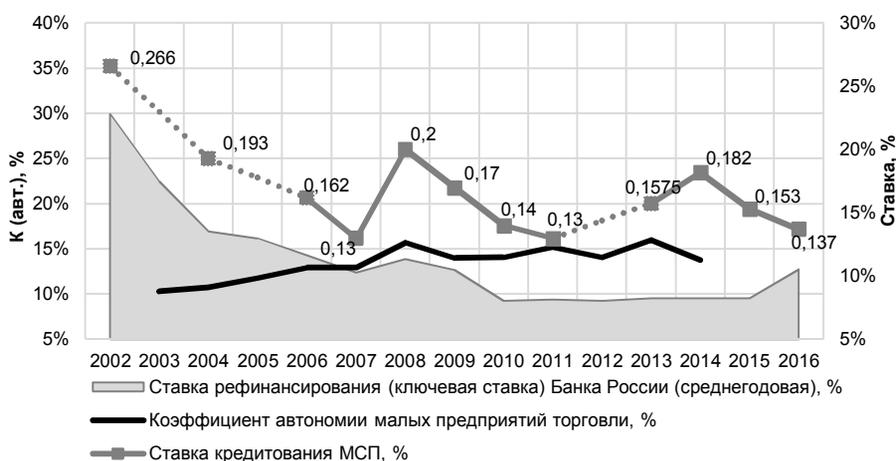


Рис. 2. Коэффициент автономии торговых малых предприятий, среднегодовая ставка рефинансирования Банка России, ставка кредитования МСП в 2002–2016 гг.¹

Внутри сегмента МСП экономический кризис затронул в первую очередь предприятия, производящие продукцию с высокой добавленной стоимостью: строительные организации и небольшие производства. Многие банки вносят принадлежность заемщика к подобным отраслям в разряд стоп-условий. Ставка для таких отраслей в периоды замедления темпов роста экономики существенно возрастала. Основными клиентами для себя банки видели заемщиков, чьи бизнесы нужны экономике в любом случае: торговля, производство различного рода товаров первой необходимости [16]. В связи с этим мы обособленно рассмотрели влияние ставок на структуру капитала малых фирм, принадлежащих торговой и промышленной сферам.

Как видно из рис. 2, коэффициент автономии малых предприятий торговли имел изначально более низкий уровень, чем в целом по сектору

¹ Период анализа сокращен из-за отсутствия данных Росстата за 1998–2001 гг.

МСП, при этом его стабильность в рассмотренном периоде была гораздо выше. Существенные колебания процентных ставок не отражались напрямую на структуре капитала малых торговых организаций. И этому есть логическое объяснение.

В условиях замедления экономики и снижения темпов роста выручки у предприятий малого и среднего бизнеса банки традиционно кредитовали менее рискованные отрасли – прежде всего торговлю. И хотя в посткризисный период ее доля сократилась в силу сокращения беззалогового кредитования и снижения покупательной способности населения, именно такие заемщики были наиболее интересны банкам [15]. Однако это не затронуло торговлю автомобилями и электроникой. По результатам опросов банков РА «Эксперт» они попали в число высокорискованных сфер деятельности наряду с туризмом, строительством, рекламой и маркетингом, а также деятельность с высокой долей импортных закупок в общем объеме реализуемой продукции [15]. Наиболее привлекательными для банков были названы компании, связанные с отечественным производством и розничной реализацией товаров первой необходимости, на которые прогнозировался устойчивый спрос. Это продукты питания среднего и низкого ценовых сегментов, медикаменты, недорогая одежда и обувь, услуги первой необходимости [15], что вполне объяснимо в периоды кризисных явлений в экономике.

В целом следует признать, что для предприятий торговли в большей степени значим не *уровень* процентных ставок, а готовность банков к кредитованию фирм данной сферы в условиях ухудшения финансового положения и платежной дисциплины заемщиков других отраслей.

Анализ динамики коэффициента автономии малых промышленных фирм показал, что тенденция спада коэффициента автономии (роста заемных средств в пассивах МП) проявилась в периоды с 1998 по 2003 г. и с 2005 по 2010 г. Процентные ставки в эти периоды также снижались, сначала с уровня выше 26%, а потом с кризисного уровня в 20%.

В остальные периоды (2003–2005 и 2011–2012 гг.) рост коэффициента автономии происходил на фоне спада кредитных ставок. А в период кризиса 2008–2010 гг. доля заемных средств в валюте баланса была максимальна при самой высокой волатильности ставок в эти годы.

Интерпретируя данные тенденции, мы исходили из ряда особенностей отношений промышленных компаний с финансовыми институтами в России. Так, малые производственные предприятия заметно чаще прочих компаний прибегают к лизингу и банковским гарантиям, существенно реже – к кредитам (из форм кредитования предпочитают кредитные линии) [22]. При этом лишь треть опрошенных в 2016 г. предпринимателей считала, что наиболее важное влияние на доступность заемных средств оказывает финансовая устойчивость самой компании [22]. В кризисные периоды кредитование данной категории заемщиков существенно сокращалось: по оценкам РА «Эксперт», в 2008 г. это снижение составило 7 п. п. относительно 2007 г., 1 п. п. в 2014 г. относительно 2013 г. [15, 16].

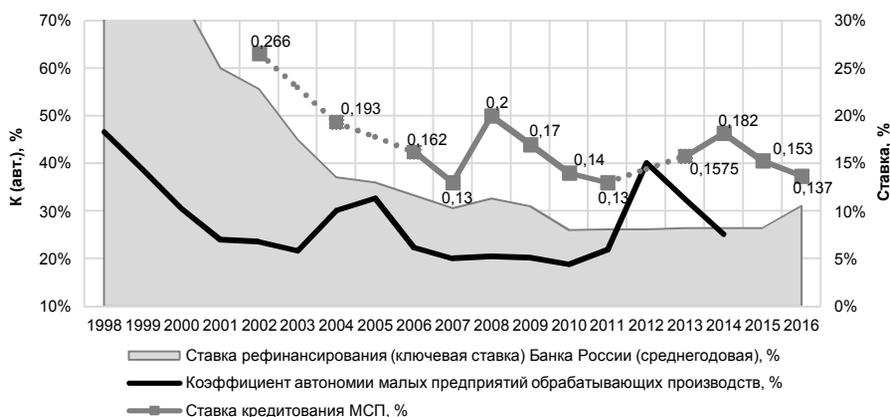


Рис. 3. Коэффициент автономии промышленных малых предприятий, среднегодовая ставка рефинансирования Банка России, ставка кредитования МСП в 1998–2016 гг.

Все вышесказанное позволило нам резюмировать, что для малых предприятий промышленности кредитные ставки не являются релевантным фактором структуры капитала, поскольку наращение заемных средств происходило за счет кредиторской задолженности разных видов, прежде всего кредитов поставщиков, и нарушения платежной дисциплины в условиях кризиса. Этот факт также объясняет высокую значимость для структуры капитала малых промышленных предприятий такого фактора, как «деловые связи» с поставщиками.

Взаимосвязь финансового рычага малых фирм и налогового щита.

Влияние этого фактора в классической теории структуры капитала описывается прямой зависимостью: чем выше эффект налогового щита, тем выше уровень финансового рычага при прочих равных условиях. Соответственно логично было предположить обратную корреляцию для пары показателей «коэффициент автономии» и «налоговый щит», поскольку при повышении предельного уровня экономии на налогах за счет включения в состав расходов уплачиваемых банку процентов компании должны стремиться увеличивать финансовый рычаг, снижая тем самым коэффициент автономии.

Ввиду того, что налог на прибыль и ставка рефинансирования в России постепенно снижались, снижался и эффект от налогового щита, в связи с чем структура пассивов малых фирм должна была смещаться в пользу большего использования собственных средств. Однако, как видно из рис. 4, данная зависимость подтверждается только для *торговых компаний*.

Это связано с тем, что среди малого предпринимательства возрастает роль других инструментов привлечения средств, таких как коммерческий кредит и лизинг. Лизинг, в отличие от кредита, позволяет включать процентные платежи в состав расходов в полном объеме. В результате в большинстве случаев объекты основных средств приобретаются с использованием лизинговых схем и, как следствие, в строках баланса не происхо-

дит увеличения кредитов и займов, а левверидж не отражает реальной действительности. Это подтверждают данные, приводимые РА «Эксперт»: несмотря на то, что доля малого предпринимательства в структуре лизинговых сделок на протяжении 2008–2011 гг. сокращалась, объемы новых сделок в данном секторе ежегодно росли: на 63% в 2011 г. (около 200 млрд руб.), на 42% в 2012 г. (283 млрд руб.) [17–18].

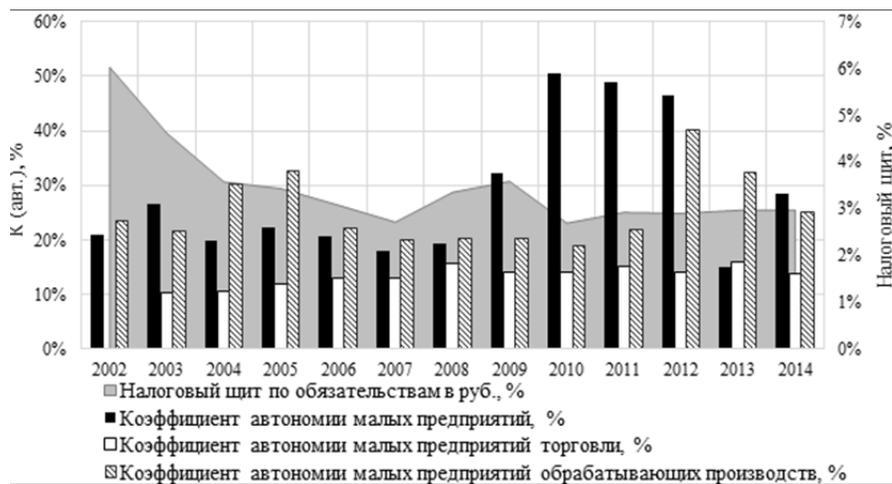


Рис. 4. Коэффициент автономии малых предприятий, коэффициент автономии малых предприятий торговли, Коэффициент автономии малых предприятий обрабатывающей промышленности, налоговый щит по обязательствам в 2002–2014 гг.

Данная тенденция объясняет также, почему наиболее тесная связь между налоговым щитом и уровнем долга выявлена среди торговых предприятий. Это обусловлено тем, что они: а) имеют меньше внеоборотных активов, б) более «привлекательны» как заемщики для банков, в) реже используют лизинг.

Упомянутые выше «деловые связи» также накладывают отпечаток на значимость «налогового щита» для структуры источников финансирования малых фирм. Так, бесплатный и более доступный коммерческий кредит малым предприятиям дает большую экономию, нежели эффект налогового щита. Кроме того, сохраняющаяся тенденция привлекать кредиты предпринимателей на себя, как на физическое лицо, связанная с их большей доступностью и меньшей стоимостью, также нивелирует значимость данного фактора.

Взаимосвязь финансового рычага малых фирм и теневой экономики. Как было отмечено выше, специфика финансирования малых компаний в России такова, что из-за сложности получения кредитных средств по традиционной схеме предприниматели обращаются к альтернативным источникам капитала: кредитуются в банке от имени физического лица, обращаются за денежными средствами в микрофинансовые организации либо к

своим учредителям. Особенно это характерно для микро- и малого бизнеса. Эта проблема связана с более высокой стоимостью кредитов и сложной процедурой оценки таких заемщиков для банков. В свою очередь, большая часть микро- и малого бизнеса не желает раскрывать информацию о деятельности компании и «выходить из тени». Подобный «круг взаимного недоверия» лишает данный сегмент такого источника финансирования, как банковское кредитование. Это означает, что издержки легализации бизнеса, с точки зрения предпринимателей, пока значительно выше выгод от возможности привлечения банковских кредитов по более низким ставкам.

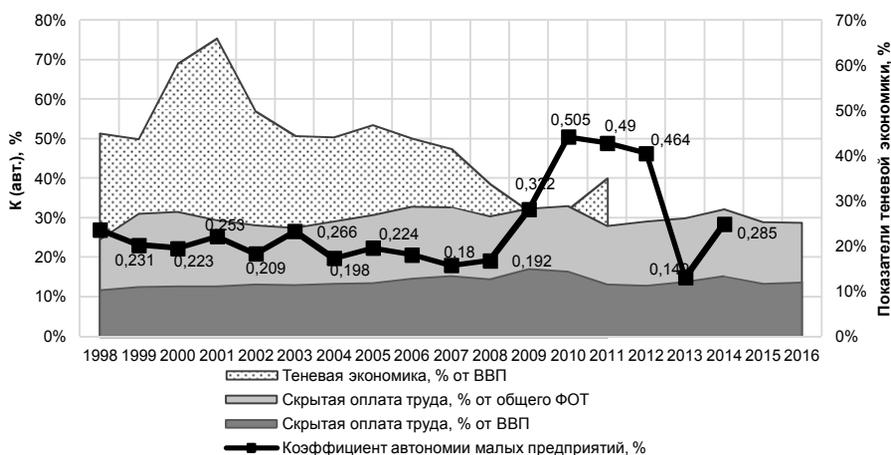


Рис. 5. Коэффициент автономии малых предприятий, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг.

Как показано на рис. 5, динамика скрытой оплаты труда, по данным Росстата, и уровня теневой экономики, по оценкам Global Financial Integrity, оказалась разнонаправленной. Это свидетельствует о том, что легализация бизнеса не всегда сопряжена с выводом из тени оплаты труда сотрудников, поскольку финансовый результат предприятий очень чувствителен к изменению ФОТ, являющегося одной из наиболее весомых статей затрат компании.

Графическая иллюстрация индикатора теневой экономики и коэффициента автономии малых фирм позволила предположить достаточно тесную обратную связь этих показателей. Так, в периоды роста теневой активности удельный вес собственных средств в балансе сокращался, т.е. росли заемные средства. Учитывая специфику теневой экономики в России, мы предположили, что это связано с процессами обналичивания: фирмы выводили капитал под видом оплаты счетов «липовых» поставщиков услуг, так называемых фирм-однодневок. В результате чего росла «серая» кредиторская задолженность, а не задолженность перед банками.

В отличие от теневой экономики, скрытый ФОТ оказался слабо связанным с коэффициентом автономии малых фирм в целом. По данным Росстата, этот показатель в стране достаточно стабилен, на протяжении последних десятилетий его варьирование происходило в диапазоне 10–13%. Наиболее выраженный период роста показателя пришелся на кризисные 2008–2011 гг. В этих условиях предприятия стремились снизить общую нагрузку, в том числе налоговую, выбирая из всех наиболее безопасный и поэтому широко распространенный¹ способ сокращения затрат – снижение уровня официальных заработных плат и соответствующее сокращение страховых взносов.

Несмотря на то, что в целом тесной взаимосвязи между скрытым ФОТ и коэффициентом автономии малых фирм не наблюдалось, показательно, что в кризисный период, отмеченный выраженным ростом скрытого ФОТ, происходило падение доли заемного капитала в структуре баланса. Одним из факторов этой тенденции было увеличение собственного капитала за счет прироста нераспределенной прибыли, которую получали компании, скрывая частично свой ФОТ и соответствующие страховые взносы. В самом деле, при существующих ставках отчислений от ФОТ и налога на прибыль фирмам выгоднее скрывать свои затраты на оплату труда и полученную экономию в виде прибыли облагать «всего» по 20 вместо 30%.

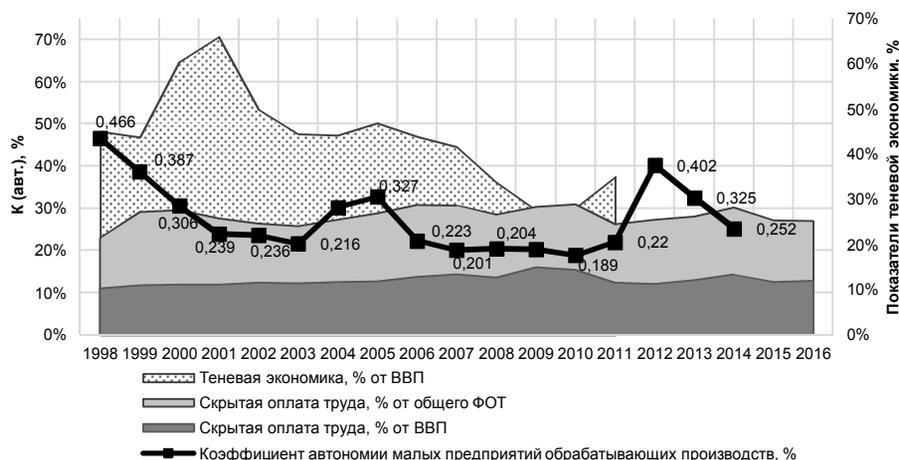


Рис. 6. Коэффициент автономии малых промышленных фирм, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг.

Как видно из рис. 6, в периоды увеличения нелегальной экономики происходило снижение заемного капитала (рост коэффициента автономии) малых производственных компаний. В периоды снижения теневой активности заемный капитал в структуре баланса малых фирм, напротив, увели-

¹ Особенно в среде малого предпринимательства.

чивался. Мы предположили, что это связано с уменьшением выгод от нахождения «в тени», которое мотивирует производственные предприятия к легализации бизнеса для увеличения возможностей расширения деятельности за счет привлечения доступного банковского финансирования. Производственные малые предприятия имеют значительные внеоборотные активы, что повышает риск их потери и самого бизнеса в случае обнаружения правонарушений. Это наряду с уменьшением выгод от нахождения «в тени» частично стимулировало предпринимателей «открывать» бизнес банкам, переводя свою деятельность в официальный сектор.

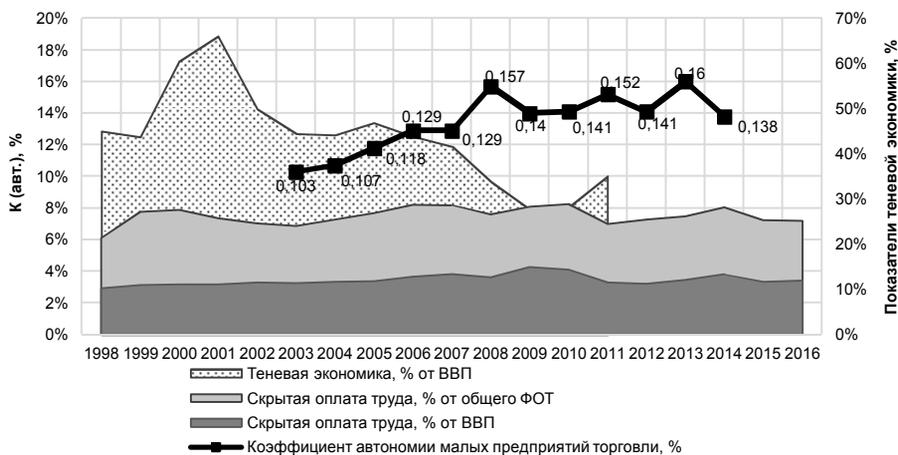


Рис. 7. Коэффициент автономии торговых малых предприятий, теневая экономика, скрытая оплата труда в 1998–2016 гг.

В отношении малых торговых компаний, как видно из рис. 7, прослеживалась обратная тесная связь между теневой экономикой и долей собственных средств в балансе. Периоды спада теневой активности были сопряжены с падением заимствований в структуре капитала малых фирм и наоборот. Вполне логично было предположить, что увеличение собственного капитала малых торговых предприятий происходило из-за сокращения теневого оборота, в результате которого в пятом разделе баланса компаний «выходила из тени» нераспределенная прибыль.

Аналогично показателям малого предпринимательства в целом взаимосвязь скрытого ФОТ и коэффициента автономии торговых фирм также не была значимой. Как и в первом случае, мы обратили внимание на их динамику в кризисный период, когда нарастание масштабов теневого сектора было сопряжено с ростом доли заемных средств в балансах торговых фирм. На наш взгляд, это происходило по той же самой причине – увеличения «серой» кредиторской задолженности. Получая дополнительную прибыль от сокрытия части затрат на оплату труда, компании не стремились облагать ее налогом, наращивая затраты от фирм-однодневок.

Выводы исследования

В табл. 3 приведены результаты корреляционного анализа рассмотренных взаимосвязей. Исходя из них, мы заключили, что выдвинутая гипотеза *полностью подтвердилась* в отношении малых промышленных фирм. Самыми значимыми для финансового рычага этих компаний следует признать факторы теневой экономики, а классические – несущественными: уровень корреляции налогового щита и стоимости кредита с коэффициентом автономии малых промышленных фирм – слабый.

Таблица 3. Корреляционный анализ коэффициента автономии малых предприятий

Фактор	Характеристика результатов	Малые предприятия	Малые предприятия торговли	Малые предприятия обрабатывающего сектора
Налоговый щит	Коэф. коррел.	-0,30	-0,62	-0,12
	Характер связи	Слабая	Умеренная	Слабая
	Период расчета	2002–2014	2003–2014	2002–2014
Ставки кредитования МСП	Коэф. коррел.	-0,42	-0,16	0,19
	Характер связи	Умеренная	Слабая	Слабая
	Период расчета*	2002–2014	2002–2014	2002–2014
Доля теневой экономики в ВВП	Коэф. коррел.	-0,65	-0,74	0,60
	Характер связи	Умеренная	Тесная	Умеренная
	Период расчета	2002–2011	2003–2011	2002–2011
Доля скрытой оплаты труда в общем ФОТ	Коэф. коррел.	-0,04	0,17	-0,50
	Характер связи	Слабая	Слабая	Умеренная
	Период расчета	1998–2014	2003–2014	1998–2014
Доля скрытой оплаты труда в ВВП	Коэф. коррел.	0,18	0,24	-0,66
	Характер связи	Слабая	Слабая	Тесная
	Период расчета	1998–2014	2003–2014	1998–2014

* Взаимосвязь стоимости кредитов и коэффициента автономии малых фирм проверялась на временном диапазоне 2002–2014, за исключением годов с отсутствием данных.

Для торговых предприятий гипотеза подтвердилась только в отношении значимости фактора теневой экономики и нерелевантности стоимости кре-

дитов. Слабая связь финансового рычага с процентными ставками и скрытым ФОТ в этой отрасли МСП обоснована нами выше.

Для малых предприятий в целом подтвердилась значимость фактора теневой экономики и умеренная зависимость коэффициента автономии и процентных ставок. При этом классической реакцией отечественных малых фирм на рост процентных ставок следует признать:

- расширение коммерческого кредита;
- переход на лизинговые схемы финансирования;
- аккумуляирование финансовых ресурсов за счет внутреннего сокращения расходов, чаще всего в форме сокращения «белых зарплат» или длительного отсутствия индексации заработных плат.

Влияние налогового щита и скрытого ФОТ на финансовый рычаг малых фирм в целом следует признать слабым. Частично это обусловлено тем, что данные о структуре капитала малых компаний включают в себя в том числе и микропредприятия, работающие в рамках специальных налоговых режимов.

Отсутствие существенной связи между скрытым ФОТ и коэффициентом автономии малых предприятий в целом, на наш взгляд, обусловлено упомянутыми уже процессами «обналичивания». Малые предприятия, как правило, не стремятся облагать налогом на прибыль экономию, полученную в результате сокрытия ФОТ, и с этой целью наращивают затраты через услуги фирм-однодневок.

Таким образом, однозначным выводом работы стало признание значимости теневой экономики для механизмов формирования финансового рычага малых российских фирм, в первую очередь в промышленном секторе. В связи с этим встает новая методологическая задача разработки теорий структуры капитала с учетом специфики малого предпринимательства, формируемой национальной институциональной средой.

Литература

1. *Гайфутдинова Н.С., Кокорева М.С.* Влияние поведенческих аспектов на структуру капитала российских публичных компаний // *Корпоративные финансы.* 2011. № 3 (19). С. 44–58.
2. *Иванов И.Ф.* Детерминанты структуры капитала публичных российских компаний // *Корпоративные финансы.* 2010. № 1 (13). С. 5–38.
3. *Ивашиковская И.В., Солнцева М.С.* Структура капитала российских компаний: тестирование концепции компромисса и порядка источников финансирования // *Корпоративные финансы.* 2007. № 2. С. 17–31.
4. *Шахина Н.А., Кокорева М.С.* Эмпирическое тестирование динамического выбора структуры капитала: пример российских компаний // *Корпоративные финансы.* 2010. № 4 (16). С. 31–40.
5. *Bhaird C., Lucey B.* Determinants of capital structure in Irish SMEs // *Small Business Economics.* 2010. № 3. P. 357–375.
6. *Degryse H., Goeij P. de, Kappert P.* The Impact of firm and industry characteristics on small firms' capital structure // *Small Business Economics.* 2012. № 4. P. 431–447.

7. *Michaelas N., Chittenden F., Poutziouris P.* Financial policy and capital structure choice in U.K. SMEs: Empirical evidence from company panel data // *Small Business Economics*. 1999. № 2. P. 113–130.

8. *Palacin-Sánchez M.J., Ramírez-Herrera L.M., Pietro F. di.* Capital structure of SMEs in Spanish regions // *Small Business Economics*. 2013. № 2. P. 503–519.

9. *Palacin-Sánchez M., Pietro F. di.* Are regional institutional factors determinants of the capital structure of Smes? // *ERSA Conference Papers*, 2013.

10. *Ramalho J.S., Silva J.V. da.* A two-part fractional regression model for the financial leverage decisions of micro, small, medium and large firms // *Quantitative Finance*. 2009. № 5. P. 621–636.

11. «ОПОРА РОССИИ». Развитие малого и среднего предпринимательства в регионах России. «Индекс ОПОРЫ» 2007–2008 гг. М., 2008. 72 с. URL: <https://rcsmc.ru/ru/library/show/4940/> (дата обращения: 27.11.2017).

12. «ОПОРА РОССИИ», Евразийский институт по конкурентоспособности, «Strategy Partners Group». Предпринимательский климат в России: Индекс ОПОРЫ – 2012. М., 2012. 162 с. URL: <http://opora.ru/analytics/analiticheskie-materialy/predprinimatelskiy-klimat-v-rossii-indeks-opory-2012/> (дата обращения: 27.11.2017).

13. Малое и среднее предпринимательство в России // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359 (дата обращения: 04.12.2017).

14. *Статистический* бюллетень Банка России // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrID=bbs> (дата обращения: 12.12.2017).

15. *Кредитование* малого и среднего бизнеса в России: «в отрицательной зоне» // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2014_itog (дата обращения: 18.12.2017).

16. *Кредитование* малого и среднего бизнеса в России: кризис ожиданий // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: <https://raexpert.ru/researches/finmb09> (дата обращения: 07.12.2017).

17. *Кредитование* малого и среднего бизнеса в России: крупные банки готовятся к реваншу // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/credit_small_mid_rev (дата обращения: 21.12.2017).

18. *Кредитование* малого и среднего бизнеса в России: тотальный банкинг // Рейтинговое агентство «Эксперт РА». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_total_banking (дата обращения: 21.12.2017).

19. Официальный сайт Ассоциации российских банков (АРБ). URL: <https://arb.ru/b2b/> (дата обращения: 28.11.2017).

20. *Национальные счета* России // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087050375 (дата обращения: 07.12.2017).

21. *Объем* кредитов, предоставленных субъектам малого и среднего предпринимательства в рублях, иностранной валюте и драгоценных металлах // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?TblID=302-17> (дата обращения: 15.12.2017).

22. *Малое и среднее предпринимательство* в России. Серия «Социология. Статистика. Публикации. Отраслевые обзоры». 2016. № 4 // Аналитический центр НАФИ. URL: <https://nafi.ru/analytics/otraslevoiy-obzor-maloe-i-srednee-predprinimatelstvo-v-rossii/> (дата обращения: 25.12.2017).

Podshivalova M.V., Candidate of Economic Sciences, associate professor, Department of Finance, Money Circulation and Credit, South Ural State University, National Research (Chelyabinsk, Russian Federation). E-mail: pods-mariya@yandex.ru

Plekhanova I.S., Senior economist OOO Production company "Dionysus", Master of Economic Sciences, Department of Finance, Money Circulation and Credit, South Ural State University, National Research (Chelyabinsk, Russian Federation). E-mail: pis.post@mail.ru

EMPIRICAL TESTING OF FINANCIAL LEVERAGE CLASSICAL FACTORS ON SMALL ENTERPRISES IN RUSSIA

Keywords: capital structure; small business; financing small business; financial leverage.

This paper extends the proof of the hypothesis about the inadequacy of capital structure's classical theories for small firms. We tested assumption about the importance of such institutional factors in the small business' environment as shadow economy and "business ties". The specific features of the financial leverage mechanism of small firms in Russia are identified. The indicators of the small firms' autonomy ratio, the credit cost for SMEs, marginal tax shields, the level of shadow economy and the hidden payroll are used as evidence. Assessing the adequacy of a compromise approach to the small firms' capital structure is tested also by sectors: small businesses trade and industry. It justifies the lack of significant correlations between the small industrial firms' autonomy ratio and the classic capital structure theories factors. Close feedback with the shadow economy's factors are identified for small businesses in all industries.

References

1. Gayfutdinova N.S., Kokoreva M.S. Vliyanie povedencheskih aspektov na struk-turu kapitala rossijskih publicnyh kompanij // Journal of Corporate finance, 2011. № 3(19). P. 44–58.
2. Ivanov I.F. Determinanty struktury kapitala publicnyh rossijskih kompanij // Journal of Corporate finance, 2010. № 1 (13). P. 5–38.
3. Ivashkovskaya I.V., Solntseva M.S. Struktura kapitala rossijskih kompanij: testirovanie koncepcii kompromissa i porjadka istochnikov finansirovaniya // Journal of Corporate finance, 2007. № 2. P. 17–31.
4. Shahina N.A., Kokoreva M.S. Jempiricheskoe testirovanie dinamicheskogo vybora struktury kapitala: primer rossijskih kompanij // Journal of Corporate finance, 2010. №4 (16). P. 31–40.
5. Bhaird, C., Lucey, B. Determinants of capital structure in Irish SMEs // Small Business Economics, 2010. №3. P. 357–375.
6. Degryse, H., P. de Goeij, Kappert P. The Impact of firm and industry characteristics on small firms' capital structure // Small Business Economics, 2012. №4. P. 431–447.
7. Michaelas, N., Chittenden F., Poutziouris P. Financial policy and capital Structure choice in U.K. SMEs: Empirical evidence from company panel data // Small Business Economics, 1999. №2. P. 113–130.
8. Palacín-Sánchez, M.J., L.M. Ramírez-Herrera and F. di Pietro. Capital structure of SMEs in Spanish regions // Small Business Economics. 2013. №2. P. 503–519.
9. Palacín-Sánchez, M., F. Di Pietro. Are regional institutional factors determinants of the capital structure of Smes? // ERS Conference Papers, 2013.
10. Ramalho, J.S., J.V. da Silva. A two-part fractional regression model for the financial leverage decisions of micro, small, medium and large firms // Quantitative Finance, 2009. №5. P. 621–636.
11. «OPORA RUSSIA». Razvitie malogo i srednego predprinimatel'stva v regionah Ros-sii «Indeks OPORY» 2007–2008. Moscow, 2008. 72 p. URL: <https://rcsme.ru/ru/library/show/4940/> (accessed 27 ноября 2017).

12. «OPORA RUSSIA», Eurasia Competitiveness Institute, «Strategy Partners Group». Predprinimatel'skij klimat v Rossii: Indeks OPORY – 2012. Moscow, 2012. 162 p. URL: <http://opora.ru/analytics/analiticheskie-materialy/predprinimatelskiy-klimat-v-rossii-indeks-opory-2012/> (accessed 27 ноября 2017).

13. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii // Official site of the Federal Service of State Statistics. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359 (accessed 04.12.2017).

14. Statisticheskij bjulleten' Banka Rossii // Official website of the Central Bank of the Russian Federation. URL: <http://www.cbr.ru/publ/?PrID=bbs> (accessed 12.12.2017).

15. Kreditovanie malogo i srednego biznesa v Rossii: «v otricatel'noj zone» // Rating agency «Expert RA». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/frb_2014_itog (accessed 18.12.2017).

16. Kreditovanie malogo i srednego biznesa v Rossii: krizis ozhidaniy // Rating agency «Expert RA». URL: <https://raexpert.ru/researches/finmb09> (accessed 07.12.2017).

17. Kreditovanie malogo i srednego biznesa v Rossii: krupnye banki gotovjatsja k revanshu / Rating agency «Expert RA». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/cred-it_small_mid_rev (accessed 21.12.2017).

18. Kreditovanie malogo i srednego biznesa v Rossii: total'nyj banking / Rating agency «Expert RA». URL: https://raexpert.ru/researches/banks/msb_total_banking (accessed 21.12.2017).

19. Official site of the Association of Russian banks (ARB). URL: <https://arb.ru/b2b/> (accessed 28.11.2017).

20. Nacional'nye scheta Rossii // Official site of the Federal Service of State Statistics. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087050375 (accessed 07.12.2017).

21. Ob'em kreditov, predostavlennyh sub"ektam malogo i srednego predprinimatel'stva v rubljah, inostrannoj valjute i dragocennyh metallah // Official website of the Central Bank of the Russian Federation. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/udstat.aspx?TbIID=302-17> (accessed 15.12.2017).

22. Maloe i srednee predprinimatel'stvo v Rossii. Serija "Sociologija. Statistika. Publikacii. Otrasleyve obzory". №4, 2016. / NAFI Research Centre. URL: <https://nafi.ru/analytics/otraslevoy-obzor-maloe-i-srednee-predprinimatelstvo-v-rossii/> (accessed 25.12.2017).

For referencing:

Podshivalova M.V., Plekhanova I.S. Empiricheskoe testirovanie klassicheskikh faktorov finansovogo ry-chaga malyh predpriyatij Rossii [Empirical testing of financial leverage classical factors on small enterprises in Russia]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2018, no 42, pp. 287–304.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БАЙМУХАМЕТОВА Аягюль Сериковна – аспирант кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: ayagyul@bk.ru

БАЛИКОЕВ Владимир Заурбекович – д-р экон. наук, профессор кафедры финансового рынка и финансовых институтов Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: Balikoev1941@yandex.ru

БЕКОВ Руслан Басирович – старший преподаватель кафедры менеджмента Дагестанского государственного университета народного хозяйства (Махачкала). E-mail: bekov.rusik@yandex.ru

БЕЛЯЕВ Виктор Иванович – профессор, д-р экон. наук, профессор кафедры экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета Барнаул). E-mail: belyaevvi@mail.ru

БУРЫХИН Борис Степанович – д-р экон. наук, профессор кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: smip@mail.tsu.ru

ВАСИЛЬЕВА Анастасия Михайловна – магистрант экономического факультета Вятской государственной сельскохозяйственной академии (Киров). E-mail: nastena.petrun.93@mail.ru

ГЕРМАН Мария Викторовна – канд. экон. наук, доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: german_maria@mail.ru

ДОЛЖЕНКО Руслан Алексеевич – д-р экон. наук, заместитель директора по развитию и внешнему взаимодействию НЧОУ ВО «Технический университет УГМК», профессор кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург). E-mail: snurk17@gmail.com

ЗАХАРОВА Татьяна Викторовна – канд. геол.-минерал. наук, доцент кафедры экономики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: ztv@t-sk.ru

ИНДУКАЕВ Виктор Олегович – заместитель начальника отдела экономического мониторинга департамента городского хозяйства администрации Города Томска (Томск). E-mail: victorindukaev@gmail.com

ИЩУК Татьяна Леонидовна – д-р экон. наук, доцент кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: tana.itl@mail.ru

КАЗ Михаил Семенович – д-р экон. наук, профессор кафедры стратегического менеджмента и маркетинга, профессор кафедры экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: misk3@mail.ru.

КАЙБИЧЕВА Екатерина Игоревна – канд. экон. наук, главный специалист управления по научно-исследовательской работе, ассистент кафедры региональной, муниципальной экономики и управления Уральского государственного экономического университета (Екатеринбург). E-mail: Catherine.kai@mail.ru

КОСТЕНКО Ольга Владимировна – канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой денег, кредита и финансов, руководитель управления экономики и финансов Вятской государственной сельскохозяйственной академии (Киров). E-mail: kostenko_ov@vgsha.info

КРАКОВЕЦКАЯ Инна Валентиновна – канд. экон. наук, доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: inna_krakov@mail.ru

КРАСИКОВ Олег Андреевич – аспирант кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: krasikova@yandex.ru

КУЗНЕЦОВА Ольга Викторовна – канд. экон. наук, доцент кафедры управления персоналом и социально-экономических отношений Алтайского государственного университета (Барнаул). E-mail: trud@econ.asu.ru

МАТВЕЕВА Елена Владимировна – ассистент кафедры менеджмента Дальневосточного федерального университета (Владивосток). E-mail: matveeva.ev@dvfu.ru

ОГАНЯН Анаит Артуровна – аспирант кафедры экономики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: og_aa@yandex.ru

ПОДШИВАЛОВА Мария Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Южно-Уральского государственного университета (Челябинск). E-mail: pods-mariya@yandex.ru

ПЛЕХАНОВА Ирина Сергеевна – старший экономист ООО «Производственная компания “Дионисия”», магистрант кафедры финансов, денежного обращения и кредита Южно-Уральского государственного университета (Челябинск). E-mail: pis.post@mail.ru

ПОКУНОВА Олеся Александровна – аспирант кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: olesechkarokunova@gmail.com

ПУЧКИН Михаил Борисович – аспирант кафедры финансов и кредита, старший преподаватель кафедры менеджмента Сибирского государственного университета науки и технологий им. академика М.Ф. Решетнёва (Красноярск), управляющий партнёр «MBP Consulting». E-mail: poochkin@yandex.ru

ПЯТКОВА Оксана Николаевна – старший преподаватель кафедры экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета (Барнаул). E-mail: ryatkovaon@mail.ru

РОЩИНА Ирина Викторовна – д-р экон. наук, профессор кафедры экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: riv58@yandex.ru

РУДИЧ Славко Бранкович – канд. экон. наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Северо-Кавказского федерального университета (Ставрополь). E-mail: slawko.ruditch@yandex.ru

САБЕРИ Бехзад – аспирант кафедры национальной экономики Российского университета дружбы народов (Москва). E-mail: Behzad.saberi@mail.ru

СМИРНОВА Ирина Георгиевна – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики Института управления (Архангельск). E-mail: iringeo@mail.ru

СМИЦКИХ Ксения Викторовна – канд. экон. наук, доцент кафедры управления ФГБОУ ВО ВГУЭС (Владивосток). E-mail: smitskikh89@mail.ru

ТЮЛЕНЕВА Наталия Александровна – д-р экон. наук, профессор кафедры финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: aola79@yandex.ru

ХЛОПЦОВ Дмитрий Михайлович – д-р экон. наук, заведующий кафедрой экономики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета, вице-президент Российского общества оценщиков, директор ООО «Бюро оценки “ТОККО”». E-mail: d.khloptsov@tokko.tomsk.ru

ХОУ ЯДАНЬ – аспирант кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: houyadan1989317@gmail.com

ШИМШИРТ Наталья Дмитриевна – канд. экон. наук, доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: ndshim@yandex.ru

ЯКУШЕВА Мария Сергеевна – аспирант кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: Masha_in_tanke@mail.ru

Научный журнал

**ВЕСТНИК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА.
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2018. № 42

Редактор Е.В. Лукина
Оригинал-макет А.И. Лелоюр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцова

Подписано в печать 26.06.2018 г. Формат 70×100¹/₁₆.
Печ. л. 19,6; усл. печ. л. 25,5. Цена свободная.
Тираж 50 экз. Заказ № 3194.

Дата выхода в свет 13.07.2018 г.

Адрес издателя и редакции: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Томский государственный университет

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 52-98-49
сайт: <http://publish.tsu.ru>; e-mail: rio.tsu@mail.ru