

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2020

№ 50

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»

*Редакционная коллегия журнала
«Вестник Томского государственного
университета. Экономика»*

А.В. Ложникова (Томск, Россия) –
главный редактор, ответственный секретарь
Р.А. Эльмурзаева (Томск, Россия) –
заместитель главного редактора
Н.В. Додонова (Томск, Россия) –
секретарь редакции
Д.М. Хлопцов (Томск, Россия)
Е.В. Нехода (Томск, Россия)
А.А. Земцов (Томск, Россия)
В.В. Домбровский (Томск, Россия)
Н.И. Кичко (Томск, Россия)
И.В. Муравьев (Томск, Россия)
Т.В. Счастливая (Томск, Россия)
Е.А. Пчелинцев (Томск, Россия)
М.А. Сорокин (Томск, Россия)

*Editorial Board
of Tomsk State University
Journal of Economics*

A.V. Lozhnikova (Tomsk, Russia) –
Editor-in-Chief, Executive Editor
R.A. Elmurzaeva (Tomsk, Russia) –
Deputy Editor-in-Chief
N.V. Dodonova (Tomsk, Russia) –
Editorial Secretary
D.M. Khloptsov (Tomsk, Russia)
E.V. Nekhoda (Tomsk, Russia)
A.A. Zemtsov (Tomsk, Russia)
V.V. Dombrovskiy (Tomsk, Russia)
N.I. Kichko (Tomsk, Russia)
I.V. Muravyov (Tomsk, Russia)
T.V. Schastnaya (Tomsk, Russia)
E.A. Pchelintsev (Tomsk, Russia)
M.A. Sorokin (Tomsk, Russia)

*Редакционный совет журнала
«Вестник Томского государственного
университета. Экономика»*

М.А. Боровская (Москва, Россия)
М.И. Зверяков (Одесса, Украина)
В.Н. Шимов (Минск, Беларусь)
С.Ф. Серегина (Москва, Россия)
Ф. Хуберт (Берлин, Германия)
Э. Дрансфельд (Дортмунд, Германия)
С.В. Чернявский (Москва, Россия)
И.К. Шевченко (Ростов-на-Дону, Россия)
Роберто Бруни (Кассино, Италия)
Михаил Сергеев (Филадельфия, США)
С.А. Жиронкин (Томск, Красноярск,
Кемерово, Россия)

*Editorial Council
of Tomsk State University
Journal of Economics*

M.A. Borovskaya (Moscow, Russia)
M.I. Zveryakov (Odessa, Ukraine)
V.N. Shimov (Minsk, Belarus)
S.F. Seregina (Moscow, Russia)
F. Hubert (Berlin, Germany)
E. Dransfeld (Dortmund, Germany)
S.V. Chernyavskiy (Moscow, Russia)
I.K. Shevchenko (Rostov-on-Don, Russia)
R. Bruni (Cassino, Italy)
M. Sergeev (Philadelphia, US)
S.A. Zhironkin (Tomsk, Krasnoyarsk,
Kemerovo, Russia)

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Палт М.В. Проблемы стабилизации поступлений от экспорта нефти в доходы федерального бюджета РФ	5
Земцов А.А. Инфляция и ее последствия для домохозяйств в России	15
Самоховец М.П. Влияние фактора многоукладности на финансирование сельского хозяйства Беларуси	47

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

Куделина О.В., Тулупова О.Н., Ложникова А.В. Повышение эффективности здравоохранения в Томской области	56
---	----

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Миляева Л.Г. Методические аспекты разработки эффективной внутрифирменной модели занятости	76
--	----

ФИНАНСЫ

Али-Аскяри С.А. Вклады в уставный (складочный) капитал и паевой фонд совместных предприятий: знания, навыки и умения	86
Зиглина В.Е. Совершенствование налогообложения самозанятых граждан	99
Филиппова Т.Я., Казаков О.Д., Трофимов Д.Д., Ющенко В.С. Взаимосвязь оценки стоимости объекта и тенденций на рынке недвижимости как основа принятия управленческих решений для контрагентов	113
Дорофеев М.Л., Маймулов М.С. Совершенствование методологии идентификации паттерна «Голова и Плечи» как основы разработки торговых стратегий на американском рынке акций	127

МЕНЕДЖМЕНТ

Казакова М.И., Зайнетдинова И.Ф., Петухова А.Ю. Совершенствование digital-процесса подбора консультантов в Уральском банке ПАО «Сбербанк России»	144
Брит Н.В. Современный портрет эффективного руководителя: постановка проблемы	159
Рубцова Н.В. Кластер как форма сетевого взаимодействия в сфере туристско-рекреационных услуг региона (эмпирическое исследование на примере регионов России)	168

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Траченко М.Б., Гайша О.Д., Джиев В.А. Clustering as a factor of increasing investment attractiveness of the Islamic Republic of Iran	184
Гулузаде Э.М. Эффективная налоговая политика в формировании доходов бюджета Азербайджана	200
Суходолов Я.А. Современное состояние и основные тенденции развития торгово-экономического сотрудничества России с Индией	213

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Кривяков С.В., Имас О.Н. Современные модели рыночной экономики	225
Судакова А.Е. Международные рейтинговые системы в высшем образовании	236
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	251

CONTENTS

METHODOLOGY

Palt M.V. Problems of Stabilization of Revenues From Oil Exports in Federal Budget Revenues	5
Zemtsov A.A. Inflation and Its Effects on Households	15
Samakhavets M.P. The Influence of Diversity on the Agriculture Financing in Belarus	47

SIBERIA MACRO-REGION

Kudelina O.V., Tulupova O.N., Lozhnikova A.V. Increasing Healthcare Efficiency in Tomsk Oblast	56
--	----

LABOUR ECONOMICS

Milyaeva L.G. Methodological Aspects of Developing an Effective Internal Employment Model	76
---	----

FINANCE

Ali-Askyari S.A. Contributions to Joint Ventures' Authorized (Joint-Stock) Capital and Mutual Fund: Knowledge, Skills and Abilities	86
Ziglina V.E. Improving the Taxation of Self-Employed Citizens	99
Filippova T.Ya., Kazakov O.D., Trofimov D.D., Yushchenko V.S. The Relationship Between Object Valuation and Trends in the Real Estate Market as the Basis for Contractors' Management Decisions	113
Dorofeev M.L., Maimulov M.S. Improving the Methodology for Identifying the Head and Shoulders Pattern as the Basis for Developing Trade Strategies in the U.S. Stock Market	127

MANAGEMENT

Kazakova M.I., Zainetdinova I.F., Petukhova A.Yu. Improving the Digital Process of Recruiting Consultants in the Ural Bank of the PJSC Sberbank of Russia	144
Brit N.V. A Modern Portrait of an Effective Leader: A Problem Statement	159
Rubtsova N.V. The Cluster as a Form of Network Interaction in the Sphere of Tourist and Recreational Services in the Region (An Empirical Study on the Example of Russian Regions)	168

WORLD ECONOMY

Trachenko M.B., Gaisha O.D., Dzhiyev V.A. Clustering as a factor of increasing investment attractiveness of the Islamic Republic of Iran	184
Guluzade E.M. An Effective Tax Policy in Generating Budget Revenues of Azerbaijan	200
Sukhodolov Ya.A. The Current State and Major Trends of Russian-Indian Trade and Economic Cooperation	213

DISCUSSIONS

Krivyakov S.V., Imas O.N. Modern Models of a Market Economy	225
Sudakova A.E. International Rating Systems in Higher Education	236

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS IN RUSSIAN	251
---	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 622.32.003

DOI: 10.17223/19988648/50/1

М.В. Палт

ПРОБЛЕМЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ПОСТУПЛЕНИЙ ОТ ЭКСПОРТА НЕФТИ В ДОХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА¹

Статья посвящена проблемам минимизации влияния механизмов установления цен на нефть на мировых рынках сырья и операций с «бумажной нефтью» на доходы федерального бюджета РФ. Рассматривается ситуация, сложившаяся на рынке нефти в марте 2020 г. в результате пандемии коронавируса и разрыва сделки ОПЕК+, возможности нормализации и повышения цен на нефть в рамках существующих механизмов и соглашений с ОПЕК. Делается предложение о переходе к поставкам нефти на основе межгосударственных соглашений в возможных регионах.

Ключевые слова: цена на нефть, ОПЕК, спрос на нефть, сырьевая ориентация, национальные проекты, «бумажная нефть», финансовые инструменты.

Характеризуя сегодняшнее состояние мировой и российской экономики, обратимся к выдержке из «Энергетического бюллетеня» № 82 за март 2020 г.: «Начало пандемии коронавируса, официально объявленное ВОЗ в марте, нанесло серьезный удар по мировой экономике. Основные фондовые индексы снизились в феврале – марте 2020 г. более чем на 30%. Промышленное производство в Китае за первые два месяца года оказалось на 13,5% ниже прошлогоднего уровня. ...В марте цены на нефть обрушились, обновив минимальные значения с 2002–2003 годов, из-за обостряющейся проблемы распространения коронавируса и разрыва сделки ОПЕК+, участники которой перешли к борьбе за долю на рынке» [16].

Итак, основных причин кризисного состояния мировой экономики, при котором «...мировая рецессия в 2020 году выглядит неизбежной» [16], две: пандемия коронавируса и обрушение цен на нефть.

Если оставить в стороне пандемию коронавируса, то причиной обрушения цен является разбалансировка мирового рынка нефти в марте 2020 г., которая «...привела к падению цен на нефть ниже кризисных уровней 2009 и 2015 годов. Резонанс произошел в результате падения спроса, давления

¹ Статья подготовлена в рамках тем научных исследований ЭФ МГУ в 2020 г. задания МГУ, утвержденных ученым советом факультета 31.01.2020 ПННИ № 1 «Развитие экономической теории на основе системного анализа и формирование российской модели инновационной экономики». Подтема № 5 «Эколого-экономические проблемы рационального природопользования и охраны окружающей среды России».

со стороны сланцевой нефти из США, трудностей поддержания институционального, финансового и политического баланса между разнородными акторами: госкомпания Саудовской Аравии, частные компании в США и разнородные компании в России, а также их правительства» [16]. Таким образом, на рынке присутствует конфликт интересов: «При резких изменениях цены нефти ОПЕК либо снижала, либо наращивала добычу нефти для того, чтобы восстановить баланс между спросом на нефть и ее предложением» [21, с. 166]. Однако сейчас «любое сокращение добычи, сопровождающееся повышением цен, создаст дополнительные стимулы для наращивания производства неконвенциональной нефти в США, а также в значительном числе стран, не являющихся членами картеля. Попытки договориться о совместном ограничении добычи ОПЕК и не ОПЕК имеют слабые шансы на реализацию» [21, с. 191]. Так произошло в 2019 г., когда «...динамичный рост добычи нефти в США на фоне высоких цен привел к тому, что на рынке снова образовался избыток предложения: прежние параметры сделки ОПЕК+ уже были недостаточны» [7, с. 29].

Новейшая история показывает, что падение цен на нефть в XXI в. следует с периодичностью в 5–6 лет: 2002–2003 гг.; 2009 г.; 2015 и 2020 гг.

Указанное падение цен на нефть происходит дважды в десятилетие, при этом периоды высоких цен не позволяют накопить достаточно финансовых ресурсов для обновления и переориентации народного хозяйства и содержания социальной сферы. Именно поэтому в 2018 г. в пенсионную систему Российской Федерации были внесены столь непопулярные изменения.

Сегодня ни у кого не вызывает сомнений, что «...для устойчивого роста экономики, повышения благосостояния населения, обеспечения экономического суверенитета Россия должна в приоритетном порядке развивать обрабатывающую промышленность, высокотехнологичные производства и освободиться от ценовой зависимости на нефть» [3, с. 28]. И вопрос не только в том, что Россия не успевает накопить средства на модернизацию и обновление: «...значительно более высокий уровень заработной платы и доходов на капитал в экспортно-сырьевых отраслях по сравнению с отраслями обрабатывающими, в том числе высокотехнологичными... приводит к “высасыванию” наиболее качественных трудовых и материальных (“дорогих») ресурсов “богатыми” секторами из “бедных” (“голландская болезнь”»)[3, с. 28]. В свою очередь, «...повышение цен на нефть увеличивает рост инвестиций в добычу и рост добычи нефти. С другой стороны рост цен на нефть приводит к рецессии в импортирующих странах, к снижению спроса на нефть и последующему снижению цен на нефть, поскольку спрос оказывается ниже предложения на мировом рынке» [9, с. 29]. Закрытый круг, из которого пыталась выбраться советская, а теперь пытается выбраться российская экономика.

В декабре 2019 г. Совет Федерации одобрил бюджет на ближайшие три года, который предполагает более чем двукратное ускорение экономики сразу после следующего года. Однако ни отечественные, ни иностранные аналитики и специалисты не видят причин для обещаемого бурного роста

ВВП. Так, глава СП Алексей Кудрин сказал: «К прогнозу есть тоже вопросы. Темпы экономического роста в 2020 году 1,7% планируются, но уже в 2021 году (подразумевается рост ВВП РФ) – на 3,1%. На мой взгляд, такой скачок будет трудно обеспечить» [17].

При этом важнейшим источником и направлением роста становится реализация национальных проектов, которая «...в ближайшие годы будет главным драйвером экономического развития России. Только в 2019–2021 годах нацпроекты принесут российскому ВВП дополнительно около 1,6 процента роста» [18].

Роль реализации национальных проектов в ускорении темпов роста экономики отмечают и эксперты Всемирного банка: «В 2020–2021 гг. в России ожидается ускорение экономического роста на фоне смягчения денежно-кредитных условий и увеличения расходования средств в рамках национальных проектов» [5].

Однако основная доля стоимости нацпроектов оценивается «...почти в 26 триллионов рублей, половина из которых (13 триллионов) поступит из федерального бюджета, а остальное возьмут из бюджетов регионов (4,9 триллиона), внебюджетных источников (7,5 триллиона) и государственных внебюджетных фондов (147,8 миллиарда)» [18].

Таким образом, основные риски и угрозы для экономики РФ при кризисных сценариях развития мировой экономики заключаются в сокращении объемов добычи и снижении мировых цен на сырьевые и энергетические ресурсы: «Положение на мировом рынке нефти является наиболее значимым внешним фактором, определяющим состояние российской экономики, государственного бюджета и платежного баланса страны. Соотношение спроса и предложения нефти на мировом рынке, уровень мировых цен на нефть непосредственно влияют на государственные доходы, торговый баланс, развитие нефтегазового сектора и сопряженных отраслей экономики» [1, с. 5].

Предугадать и своевременно отреагировать на изменение ценовой конъюнктуры достаточно сложно: «За последние 14 лет прогнозы пять раз оказывались заниженными на 25% и более, два раза радикально завышались. Ошибка в прогнозе цен на нефть на 10% ведет к изменению бюджетных доходов на 1% ВВП» [9, с. 29].

В этих условиях весьма важной становится проблема стабилизации цен на сырьевые ресурсы, обеспечивающие доходы федерального бюджета. Важнейшим из указанных ресурсов является нефть. Потери от снижения цен на нефть в масштабах страны огромны. 2002 г.: «Потери федерального бюджета от снижения цен на нефть составили в 1 квартале с.г. около 10 млрд рублей» [15]. 2014 г.: «Так, снижение цен на нефть на каждые 10 долларов за баррель в год ведет к ослаблению рубля на 1,5–2 рубля к доллару. То есть падение цен на нефть на 35 долларов ведет к ослаблению рубля к доллару на 5–7 рублей... Каждые 10 долларов за баррель падения стоимости нефти съедает 10 млрд долларов доходов российского бюджета, посчитали аналитики «Альфа банка». На самом деле бюджет теряет боль-

ше – 20 млрд долларов в год нефтяных доходов и еще 100 млрд рублей ненефтяных доходов (из-за негативного влияния на рост ВВП)» [25]. 2015 г.: «Минфин оценивает потери бюджета от снижения цен на нефть на \$60 в \$180 млрд ежегодно. ...При более серьезном падении цены, до \$40 в среднем за год, доходы бюджета могут снизиться уже на 3,1 трлн руб., что составляет 21% запланированных доходов федерального бюджета» [13]. 2016 г.: «...статистический анализ предполагает, что снижение цены на нефть на 10 долларов за баррель отнимает 1 процентный пункт от роста ВВП... Таким образом, средств Резервного фонда хватит только для того, чтобы покрыть сумму, немногим более превышающую нынешний размер дефицита бюджета» [24]. Очевидно, что создаваемые в периоды высоких цен на нефть финансовые фонды не покрывают потери от снижения цен на нефть и быстро «проедаются».

В этих условиях следует признать существующие механизмы установления цен на нефть негативным фактором для экономического состояния и экономического суверенитета России. При этом даже рыночное ценообразование на нефть использовалось только на мировых сырьевых рынках. На внутреннем рынке энергетические ресурсы, включая нефть, «...не являются обычными рыночными товарами, поскольку их рынок сильно монополизирован (по крайней мере, в смысле локального монополизма). Их внутренние цены оказывают сильное влияние и на производителей, и на потребителей, как на отраслевую структуру хозяйства, так и на темпы экономического роста. Поэтому государство должно определять свою политику воздействия на эти цены и на методы их регулирования» [3, с. 31]. Кроме этого, в современных условиях «...был пройден путь от сделок с физическими объемами нефти к торговле “бумажной нефтью”. Этому способствовал масштабный приток инвестиций с финансовых рынков» [12, с. 63]. Рынок «бумажной нефти», или фьючерсных контрактов, начал динамично развиваться с конца 70-х гг. XX в., а «...к середине 1980-х годов он многократно превысил по стоимости объемы рынка физических поставок, и сегодня на бирже основные объемы – это фьючерсные контракты» [19].

Таким образом, в современных условиях «...мировой рынок нефти имеет дуальную структуру: рынок физической нефти тесно интегрирован в рынок “бумажной нефти”. ...В современной системе ценообразования на нефть финансовый рынок играет ключевую роль. Ценовые формулы в большинстве долгосрочных и спотовых контрактов на поставку физической нефти содержат в качестве основной компоненты либо непосредственно котировки глобальных фьючерсных контрактов на Brent и WTI, либо спотовые индексы Brent, WTI и Dubai, рассчитываемые специализированными котировальными агентствами Platts и Argus. При этом методология расчета спотовых индексов также в значительной степени опирается на фьючерсные котировки. Таким образом, динамика цен на фьючерсном рынке, формирующихся под воздействием множества факторов, в том числе информационных сигналов с рынка физической нефти, сразу же отражается в ценах на нефть по всему миру» [21, с. 262].

При этом «бумажная нефть» – это не физическая нефть, она не добывалась и реально не продается. По сути дела, это финансовый инструмент: «Объем рынка производных финансовых инструментов, привязанных к нефтяным котировкам, или нефтяных деривативов, значительно превосходит рынок физической нефти. Так, годовой оборот нефтяных фьючерсных и опционных контрактов на двух крупнейших биржах NYMEX и ICE в 2017 г. составил 694 млрд. баррелей, что превысило объем добычи физической нефти в том же году почти в 20 раз» [11, с. 190].

В этих условиях нефть перестает быть товаром, цена на который определяется соотношением спроса и предложения. На самом деле сложно объяснить произошедшее в марте–апреле 2020 г. следствием «естественного» изменения конъюнктуры рынка: «Часто в качестве причины обвала цен на мировом рынке называют действия Саудовской Аравии. Действительно, она в одностороннем порядке (без согласований в рамках ОПЕК) увеличила добычу нефти, встав на путь нефтяного демпинга в попытке завоевать положение хозяина мирового рынка черного золота. Это может объяснить снижение мировых цен на несколько долларов за баррель, но ведь общая величина падения (если отсчитывать от максимума, достигнутого в 2008 году) составила около 100 долларов в расчете на баррель» [19]. Однако «...в понедельник, 20 апреля, майские фьючерсы на нефть марки WTI упали ниже нуля впервые в истории современной биржевой торговли. Произошло это на фоне заполнения нефтехранилищ в США и опасений за глобальный спрос из-за пандемии коронавируса» [19].

К числу главных игроков нефтяного рынка сегодня относят ряд крупнейших банков: «В США уже несколько лет ведется расследование деятельности банков Wall Street и крупнейших европейских банков накануне и во время кризиса 2007–2009 гг. В частности, были выявлены связи банковских операций на рынках нефтяных фьючерсов и их операций с физической нефтью. В 2012 году начались расследования деятельности банков Goldman Sachs, Morgan Stanley и J.P. Morgan по манипулированию ценами на сырье (в том числе нефть), а в 2014 году указанным банкам были предъявлены обоснованные обвинения» [19]. Однако в использовании нефти в качестве финансового инструмента заинтересованы не только банки: «Различные финансовые институты, в том числе хедж-фонды, пенсионные и страховые фонды и др., держат определенную долю активов своих инвестиционных портфелей в привязанных к сырьевым товарам, прежде всего, к нефти своповых и фьючерсных контрактах. ...Включение сырьевых деривативов в инвестиционный портфель в соответствии с теорией Марковица позволило существенно улучшить его характеристики с точки зрения соотношения доходности и риска» [21, с. 266].

Выигрыш от существующей системы установления цены на нефть имеют в первую очередь банки США и Западной Европы и другие финансовые институты. Они ведут активную игру на финансовых и сырьевых рынках, получая доходы как от повышения, так и от снижения цен. Принятый в Соединенных Штатах Америки в 2010 г. закон Додда–Франка, при-

званный ужесточить и усилить меры и рычаги регулирования финансового рынка, «...носит рамочный характер, для практического его применения требуется принять еще большое количество конкретных законов и подзаконных актов» [19].

В связи с этим насущной задачей становится отказ от использующихся в настоящее время механизмов и инструментов ценообразования на нефть в возможных регионах (например, Юго-Восточная Азия) и переход к торговле на основе межгосударственных соглашений с установленным уровнем цен на определенные временные интервалы. Это особенно важно в связи с тем, что, по мнению О.Б. Брагинского, «...в настоящее время и в обозримой перспективе одним из главных факторов роста цен на нефть является и будет являться рост ВВП и, следовательно, спрос на нефть в развивающихся странах и, прежде всего, в демографических гигантах (Китае и Индии)» [2, с. 29]. С ним согласны В.И. Высоцкий и А.Н. Дмитриевский, которые считают, что в перспективе «рост добычи нефти будет происходить более медленными темпами, чем ранее. К концу 2030 г. он составит менее одного процента в год и главным образом будет определяться потребностями развивающихся стран, в первую очередь Китая и Индии» [4, с. 29].

По мнению Владимира Фейгина: «Дальнейшие перспективы нормализации связаны с модификацией механизмов торговли нефтью. Надо вернуться к исходному принципу определения цены как равновесия не производных инструментов, а спроса и предложения. Это возможно за счет создания новых торговых площадок, на которых производители будут выносить подлежащие продаже объемы (например, в пределах 10–15% своих продаж за согласованный предстоящий период времени), торговля станет осуществляться в режиме ценового аукциона на реальные объемы поставок» [22, с. 137]. Однако, как было показано выше, присутствие на рынке физической нефти множества неконвенциональных поставщиков, не ограниченных картельными обязательствами, ставит под сомнение возможность подобного упорядочивания рынка. Кроме этого, ограничительная дисциплина внутри ОПЕК является малоэффективной, причины чего заключаются «...в углубляющемся несовпадении интересов его членов» [21, с. 168]. Так, «...для Ирака, например, расхождение в первом полугодии 2016 г. составило около 300 тыс. баррелей в день. Это самое крупное расхождение среди участников картеля» [21, с. 277]. В данном случае имеется в виду несовпадение между показателями объемов добычи, заявляемых правительствами стран-участников ОПЕК, и оценок независимых источников.

Для этого нефть после ее добычи должна оставаться в собственности государства, каковой она и была до извлечения из недр. Государство же будет осуществлять торговлю нефтью на мировых сырьевых рынках. Так, в опубликованных в последние годы работах было немало предложений по изменению права собственности на добытую нефть и другие полезные ископаемые. С.В. Чернявский в своей работе «Концепция реформирования изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промыш-

ленности России» предлагал использовать для этого механизм расчетных цен. При этом расчетная цена, построенная на обоснованной для применяемой технологии добыче нефти, будет рассчитываться и использоваться для каждой конкретной скважины или месторождения. Нефтедобывающие компании имеют лицензии на ее добычу, поэтому им должны быть возмещены их обоснованные затраты и обеспечена нормальная прибыль [23]. В этом случае «...возникающая ценовая рента (как разность между мировой и внутрироссийской стоимостью, умноженная на объем добычи ПИ) будет поступать полностью в федеральный бюджет» [6, с. 9]. В связи с этим «...самое важное – это принятие законодательного акта о праве собственности на добытые полезные ископаемые» [6, с. 7].

Пример – Национальная нефтяная компания Венесуэлы *Petroleos de Venezuela (PdVSA)*, обеспечивающая около половины доходов правительства и 80% экспортной выручки страны, и Государственная нефтяная компания Азербайджанской Республики. Этим определяется необходимость введения государственной монополии на внешнеторговые операции с нефтью. ВИНКи для своих перерабатывающих и нефтехимических производств должны будут покупать нефть в местах переработки у соответствующих государственных структур. В ряде развитых стран (например, в США) нефть может находиться как в государственной, так и в частной собственности, что определяется значением суммарной доли государства (включая бюджеты штатов) в доходах от добычи и торговли нефтью, которая в США в разные годы равнялась лишь 47–58%. В настоящее время многие экономисты отмечают, что «...полезные ископаемые в недрах, согласно одноименному федеральному закону, принадлежат российскому государству, а извлеченными из недр полезными ископаемыми, начиная с четко не определенного в законодательстве момента, практически без контроля со стороны собственника распоряжаются недропользователи» [10, с. 197].

Сегодня не только добывающие страны, но и страны-потребители не заинтересованы в резких колебаниях цен на нефть. Так, по мнению экспертов МВФ, «...даже в США, чистом импортере нефти, где спрос остается довольно высоким, дешевая нефть, видимо, не придала существенного импульса экономическому росту» [14]. Именно поэтому США всячески способствовало нахождению приемлемого компромисса между Саудовской Аравией и Россией после прекращения срока деятельности договора ОПЕК+.

Рассчитывать на то, что изменить ситуацию на рынке нефти можно за счет видоизменения используемых сегодня инструментов, малореально: «Попытки создать долгосрочные инструменты на нефтегазовых рынках уже предпринимались: например, в таком качестве рассматривались длинные фьючерсы. Но ни их надежность (по сути, они продлевали тенденции, которые складывались на краткосрочных инструментах), ни, что самое важное, объемы не позволили превратить их в инструменты инвестирования» [22, с. 137]. Переход же к поставкам нефти по стабильным ценам на основе межгосударственных соглашений в возможных регионах мира поз-

волит обеспечить гарантированное финансирование социальной сферы РФ и первоочередное финансирование модернизации и переориентации сырьевой направленности промышленности и народного хозяйства России.

Литература

1. Бобылев Ю.Н., Четвериков Д.Н. Факторы развития рынка нефти. М. : ИЭПП, 2006. 179 с.
2. Брагинский О.Б. Цены на нефть: история, прогноз, влияние на экономику // Российский химический журнал. 2008. Т. LI, № 6. С. 25–36.
3. Волконский В.А., Кузовкин А.И. О регулировании цен на энергоресурсы // Проблемы прогнозирования. 2014. № 2 (143). С. 18–32.
4. Высоцкий В.И., Дмитриевский А.Н. Мировые ресурсы нефти и газа и их освоение // Российский химический журнал. 2008. Т. LI, № 6. С. 18–24.
5. Доклад об экономике России. Повышение роли внутренних реформ на фоне ухудшения прогноза мировой экономики. URL: <http://www.ludiiipoteki.ru/shop/researches/entry/1014>.
6. Кимельман С.А. К проблеме государственной собственности на недра // Имущественные отношения в РФ. 2011. № 1 (112). С. 6–24.
7. Колпаков А.Ю. Возможные траектории динамики мировой цены на нефть // Проблемы прогнозирования. 2019. № 4. С. 27–39.
8. Коссов В.В. Цена спроса на нефть – среднесрочный прогноз // Проблемы прогнозирования. 2016. № 6 (159). С. 65–75.
9. Кузовкин А.И. Мировые цены на нефть и развитие экономики. М. : Институт микроэкономики, 2017. 182 с.
10. Ложникова А.В. Рента и рентная политика: трансформация в условиях модернизации экономики России : дис. ... д-ра экон. наук. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2011.
11. Масленников А.О. Финансовые инвесторы на рынке «бумажной нефти»: сравнение с рынками деривативов на природный газ и другие сырьевые товары // Инновации и инвестиции. 2018. № 5. С. 190–193.
12. Мацко Н.А., Харитонова М.Ю. Тенденции нефтяного рынка // Горный информационно-аналитический бюллетень. 2016. № 7. С. 61–70.
13. Минфин оценивает потери бюджета от снижения цен на нефть. URL: <https://www.tass.ru/ekonomika/1781365>
14. Обстфельд М., Милези-Феретти Ж.М., Арезки Р. Цены на нефть и мировая экономика: неоднозначная связь. URL: <https://http://blog-imfdirect.imf.org/>
15. Потери федерального бюджета от снижения цен на нефть составили 10 млрд. URL: <https://www.rbc.ru/economics/02/04/2002/...>
16. Публикации. Аналитический центр при Правительстве. URL: <https://www.ac.gov.ru/publications>
17. Россия обещан бурный рост экономики после 2020 года. URL: https://www.ng.ru/economics/2019-11-25/4_7735_rise.html.
18. Российская экономика слишком медленно растет, но скоро это изменится. URL: <https://lenta.ru/articles/2019/10/14/future/>.
19. Рынком нефти управляет не ОПЕК, а банковский картель. URL: <https://www.iov75.livejournal.com/3939071.html>
20. Трамп: Россия и Саудовская Аравия скоро договорятся по ценам на нефть. URL: https://ria.ru/20200402/1569470999.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews.
21. Трансформация мирового рынка нефти / под ред. С.В. Жукова. М. : НИИ мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН, 2016. 298 с.

22. Фейгин В.И. Конец эры «бумажной нефти» // Россия в глобальной политике. 2009. Т. 7, № 1. С. 132–144.

23. Чернявский С.В. Концепция реформирования изъятия дифференциальной горной ренты в нефтедобывающей промышленности России : дис. ... д-ра экон. наук. М. : ГУУ, 2014. URL: http://guu.ru/files/referate/2014/chernyavski_s_dis.pdf/

24. Экономика: Аналитики оценили потери экономики РФ от снижения цен на... URL: <https://economics.unian.net/energetics/1242960-analitiki-otsenili-poteri-ekonomiki-Russian-Federation-ot-sniizheniya-tsen-na-neft.html>

25. Экономика: Посчитаны потери России от снижения цены на нефть. URL: <https://www.123ru.net/mix/9694932>

Problems of Stabilization of Revenues From Oil Exports in Federal Budget Revenues

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 5–14. DOI: 10.17223/19988648/50/1

Mikhail V. Palt, Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russian Federation). E-mail: mvpalt@mail.ru

Keywords: oil price, OPEC, oil demand, raw material orientation, national projects, “paper oil”, financial instruments.

The article is devoted to the problems of minimizing the influence of oil price-setting mechanisms on world markets for raw materials and operations with “paper oil” on the federal budget revenues of the Russian Federation. The situation in the oil market in March 2020 as a result of the coronavirus pandemic and the OPEC+ deal breakdown, the possibility of normalizing and raising oil prices under the existing mechanisms and agreements with OPEC are examined. A proposal is made to switch to oil supplies based on interstate agreements in possible regions.

References

1. Bobylev, Yu.N. & Chetverikov, D.N. (2006) *Faktory razvitiya rynka nefiti* [Factors for the oil market development]. Moscow: IEPP.

2. Braginskiy, O.B. (2008) Tseny na nef't': istoriya, prognoz, vliyanie na ekonomiku [Oil prices: History, forecast, impact on the economy]. *Rossiyskiy khimicheskii zhurnal*. LII (6). pp. 25–36.

3. Volkonskiy, V.A. & Kuzovkin, A.I. (2014) O regulirovani tsen na energoresursy [On the regulation of energy resource prices]. *Problemy prognozirovaniya*. 2 (143). pp. 18–32.

4. Vysotskiy, V.I. & Dmitrievskiy, A.N. (2008) Mirovye resursy nef'ti i gaza i ikh osvoenie [World oil and gas resources and their development]. *Rossiyskiy khimicheskii zhurnal*. LII (6). pp. 18–24.

5. World Bank. (2019) *Doklad ob ekonomike Rossii. Povyshenie roli vnutrennikh reform na fone ukhudsheniya prognoza mirovoy ekonomiki* [Russia Economic Report. Weaker Global Outlook Sharpens Focus on Domestic Reforms]. [Online] Available from: <http://www.ludiipteki.ru/shop/researches/entry/1014>.

6. Kimel'man, S.A. (2011) The problem of state ownership of subsoil. *Imushchestvennye otnosheniya v RF – Property Relations in the Russian Federation*. 1 (112). pp. 6–24.

7. Kolpakov, A.Yu. (2019) Potential trajectories of global oil price dynamics. *Problemy prognozirovaniya*. 4. pp. 27–39. (In Russian).

8. Kossov, V.V. (2016) Tsena sprosa na nef't' – srednesrochnny prognoz [Oil demand price: A medium-term forecast]. *Problemy prognozirovaniya*. 6 (159). pp. 65–75.

9. Kuzovkin, A.I. (2017) *Mirovye tseny na nef't' i razvitie ekonomiki* [World oil prices and economic development]. Moscow: Institut mikroekonomiki.

10. Lozhnikova, A.V. (2011) *Renta i rentnaya politika: transformatsiya v usloviyakh modernizatsii ekonomiki Rossii* [Rent and rental policy: Transformation in conditions of Russian economy modernization]. Economics Dr. Diss. Tomsk.
11. Maslennikov, A.O. (2018) Finansovye investory na rynke "bumazhnoy nefi": sravnenie s rynkami derivativov na prirodnyy gaz i drugie syr'evye tovary [Financial investors in the paper oil market: A comparison with markets of derivatives for natural gas and other commodities]. *Innovatsii i investitsii*. 5. pp. 190–193.
12. Matsko, N.A. & Kharitonova, M.Yu. (2016) Oil Market Tendencies. *Gornyy informatsionno-analiticheskiy byulleten'*. 7. pp. 61–70. (In Russian).
13. TASS. (2015) *Minfin otsenivaet poteri byudzheta ot snizheniya tsen na nefi'* [The Ministry of Finance estimates the loss of the budget from lower oil prices]. [Online] Available from: <https://www.tass.ru/ekonomika/1781365>.
14. Obstfeld, M., Milezi-Ferretti, G.M. & Arezki, R. *Tseny na nefi' i mirovaya ekonomika: neodnoznachnaya svyaz'* [Oil prices and the global economy: It's complicated]. Translated from English. [Online] Available from: <https://http://blog-imfdirect.imf.org/>.
15. RBC. (2002) *Poteri federal'nogo byudzheta ot snizheniya tsen na nefi' sostavili 10 mlrd* [The losses of the federal budget from the decline in oil prices amounted to 10 billion]. [Online] Available from: <https://www.rbc.ru/economics/02/04/2002/>.
16. Analytical Center for the Government of the Russian Federation. (n.d.) *Publikatsii* [Publications]. [Online] Available from: <https://www.ac.gov.ru/publications>.
17. Solov'eva, O. (2019) *Rossii obeshchan burnyy rost ekonomiki posle 2020 goda* [Russia is promised rapid economic growth after 2020]. [Online] Available from: https://www.ng.ru/economics/2019-11-25/4_7735_rise.html.
18. Gorodishcheva, E. (2019) *Rossiyskaya ekonomika slishkom medlenno rastet, no skoro eto izmenitsya* [The Russian economy is growing too slowly, but it will change soon]. [Online] Available from: <https://lenta.ru/articles/2019/10/14/future/>.
19. Katasonov, V. (2016) *Rynkom nefi upravlyayet ne OPEK, a bankovskiy kartel'* [The oil market is not controlled by OPEC, but by a bank cartel]. [Online] Available from: <https://io75.livejournal.com/3939071.html>.
20. RIA Novosti. (2020) *Trump: Rossiya i Saudovskaya Araviya skoro dogovoryatsya po tsenam na nefi'* [Trump: Russia and Saudi Arabia will soon agree on oil prices]. [Online] Available from: https://ria.ru/20200402/1569470999.html?utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews.
21. Zhukov, S.V. (ed.) (2016) *Transformatsiya mirovogo rynka nefi* [Transformation of the global oil market]. Moscow: IMEMO RAS.
22. Feygin, V.I. (2009) The end of the "paper oil" era. *Rossiya v global'noy politike – Russia in Global Affairs*. 7 (1). pp. 132–144. (In Russian).
23. Chernyavskiy, S.V. (2014) *Kontseptsiya reformirovaniya iz'yatiya differentsial'noy gornoy renty v nefedobyvayushchey promyshlennosti Rossii* [The concept of reforming the withdrawal of differential mining rent in the oil industry of Russia]. Economics Dr. Diss. Moscow. [Online] Available from: http://guu.ru/files/referate/2014/chernyavski_s_dis.pdf/.
24. Unian. (2016) *Ekonomika: Analitiki otsenili poteri ekonomiki RF ot snizheniya tsen na nefi'* [Economy: Analysts estimated the loss of the Russian economy from lower oil prices]. [Online] Available from: <https://economics.unian.net/energetics/1242960-analitiki-otsenili-poteri-ekonomiki-rf-ot-snizheniya-tsen-na-neft.html>.
25. 123ru. (n.d.) *Ekonomika: Poschitany poteri Rossii ot snizheniya tsen na nefi'* [Economy: The losses of Russia from the decline in oil prices calculated]. [Online] Available from: <https://www.123ru.net/mix/9694932>.

УДК 330.3

DOI: 10.17223/19988648/50/2

А.А. Земцов

ИНФЛЯЦИЯ И ЕЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РОССИИ

Поскольку публика слабо разбирается в процессе инфлирования денежной массы через современные монетарные и финансовые институты, государство может избежать ответственности за нежелательные последствия инфляции, такие как снижение реальных доходов и богатство населения. В распоряжении правительства всегда имеются козлы отпущения. В свете этого анализа у нас есть достаточно оснований считать государство институтом, инфляционистским по своей природе [39].

Ключевые слова: инфляция, инфляция конфликтов, государство, инструментальный аспект, распределение доходов, домохозяйства.

Предыдущие работы рассматривают разные стороны доминирования. В [4] предложена модель реального государства (МРГ) и система мультикаскадного изъятия имущества; в [3] доминирование государства в сфере принудительных изъятий поддерживает и оправдывает господствующая доктрина финансового права, что создает предпосылки к поглощению частных финансов публичными; в [2] показано, что принудительные платежи перелagаются, «осаждаются» в ценах продуктов, товаров и услуг, конечными потребителями которых в основном являются домохозяйства. Последние различаются наличием / отсутствием механизмов, позволяющих управлять доходом группы. В [1] описывается система бюджетов государства/страны, системообразующий признак которой – полные принудительные изъятия собственности. Предлагается модель четырехчастной структуры экономики, которая является основой качественно новой типологии домохозяйств.

Данная работа посвящена инфляции, породившей безбрежную литературу и не только экономическую. Например, юнгианцы широко используют данный термин [53]. Мы будем рассматривать инструментальный аспект, как государство, его двуглавая денежная власть, фискальная и монетарная, используют этот инструмент в своих целях и последствия ее для домохозяйств, являющихся конечными потребителями. Ранее выделялось несколько типов домохозяйств – собственно крайние из них: имеющие групповой механизм управления своими доходами и не имеющие его.

Как уже отмечалось в [2], если нет конституционного закрепления доли государства в ВВП, то она перманентно будет расти за счет уменьшения долей других экономических агентов. Для этого используются легальные и нелегальные изъятия, а также инфляция.

Несколько предварительных замечаний:

1. Инструментами монетарной политики являются институты, нормы и отношения государства и экономических агентов в денежно-кредитной и валютной сферах экономики, посредством которых государство воздействует на поведение этих агентов [10, с. 81–82].

2. Политическая экономия является классовой наукой, положения которой затрагивают интересы и выражают идеологию различных классов. Существует пролетарская, буржуазная и мелкобуржуазная политическая экономия [36, с. 12].

3. Важный момент в понимании многоликой инфляции: есть множество ее дефиниций, подходов ученых как с товарной стороны (ценообразование, монополизм, звенность и т.п.), так и с денежной (инструменты ЦБ, таргетирование, денежная масса, стерилизация и т.п.). Стороны в реальной экономической действительности связаны статистикой, которая имеет собственные положения, понятия, методики и т.п. Остановимся на важнейших статистических документах, относящихся к инфляции. Это прежде всего основные положения 6.1.1 [25] и 6.1.2 [25]. Комментарии сделаем позднее. Итак, 6.1.1.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретенные населением для непроизводственного потребления.

Он измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в ценах текущего периода к его стоимости в ценах предыдущего (базисного) периода.

Расчет ИПЦ осуществляется в целом по РФ, федеральным округам и субъектам РФ по единому набору товаров (услуг)-представителей.

ИПЦ является одним из важнейших показателей, характеризующих инфляционные процессы в стране.

Средние цены (тарифы) на отдельные виды товаров и услуг складываются под влиянием многообразных ассортиментных, а также территориальных сдвигов, сезонных колебаний и других факторов. Средние цены (тарифы) на товары и услуги определяются как среднеарифметические взвешенные величины в целом по РФ и по ее субъектам.

Расчет ИПЦ производится на базе информации, полученной из двух источников:

- данных об изменении цен, рассчитанных на основе регистрации цен и тарифов на товары и услуги на потребительском рынке за каждый отчетный период;

- данных о структуре фактических потребительских расходов населения за предыдущий год, которые используются в качестве весов при расчете ИПЦ [25, с. 67].

Потребительский набор товаров и услуг, на основании которого осуществляется наблюдение за ценами и рассчитывается ИПЦ, представляет собой единую для всех регионов РФ репрезентативную выборку товаров и платных услуг, наиболее часто потребляемых населением. Данный набор

разрабатывается Росстатом и остается неизменным в течение определенного времени (не менее года).

В набор товаров и услуг, разработанный для наблюдения за ценами, репрезентативно включены товары и услуги массового потребительского спроса, а также отдельные товары и услуги необязательного пользования (легковые автомобили, ювелирные изделия из золота, алкогольные напитки и др.). Отбор позиций произведен с учетом их относительной важности для потребления населения, представленности с точки зрения отражения динамики цен на однородные товары, устойчивого наличия их в продаже.

Набор состоит из групп: продтовары, непродовольственные товары и платные услуги населению. Каждая группа представлена конкретными товарами (услугами) или малыми товарными группами [25, с. 68].

Базовая ИПЦ, являясь одним из составляющих ИПЦ, исключает краткосрочные неравномерные изменения цен под влиянием отдельных факторов, которые носят административный, событийный, а также сезонный характер, и может быть использован для проведения определенных расчетов в аналитических целях. Кроме того, осуществляется расчет ИПЦ на товары и платные услуги населению, не вошедшие в перечень товаров и услуг, используемый при расчете базовой инфляции.

Основным принципиальным условием расчета БИПЦ является разработка постоянного перечня товаров и услуг, влияние изменения цен на которые ежемесячно исключается из официального ИПЦ.

Из общего перечня продовольственных товаров исключается плодово-овощная продукция. Из группы непродовольственных товаров в расчет БИПЦ не включается изменение цен на топливо (включая бензин). Из группы платных услуг населению исключаются те их виды, формирование цен на которые осуществляется, как правило, на федеральном или региональном уровне (отдельные услуги пассажирского транспорта, услуги связи, практически все виды жилищно-коммунальных услуг, отдельные виды услуг правового характера и банков). Доля потребительских товаров и услуг, исключаемых из расчетов БИПЦ в 2003 г., составляла 17% [25, с. 77].

4. Официальное статистическое определение: цена – выражение стоимости товара в денежных единицах определенной валюты (национальной или международной) за количественную единицу товара [14, с. 427].

Экономическую сущность цены принято определять как денежное выражение товара (услуги). С категорией цены связана и другая экономическая категория – покупательная способность денежных доходов (ПСДД) населения, отражающая покупательные возможности населения по потреблению товаров и услуг и выражающаяся через товарные эквиваленты среднедушевых денежных доходов населения. Покупательная способность зависит от уровня цен и является величиной, обратной уровню цен: с ростом цен сокращаются товарные эквиваленты, т.е. сокращается потребление [13, с. 534].

5. Уровень конкуренции и инфляция:

А. При совершенной конкуренции цены ведут себя соответственно теории и включать в них избыточные затраты невозможно из-за неготовности потребителя платить за «излишества».

Б. В экономике монополизированной, невозможной без заинтересованности государства, у потребителя нет выбора, и он вынужден покупать дорогой товар, часть «дороговизны» идет в прибыль монополистам, часть государству в виде налогов [11]. Роль Центрального банка во втором случае невелика и зависит от разницы между ИПЦ и БИПЦ. ЦБ, который не может влиять на реальные экономические процессы, таргетирует показатель инфляции (ИПЦ) при помощи инструментов денежно-кредитной (монетарной) политики [21], что требует отдельного рассмотрения.

* * *

Как неоднократно отмечалось [28, 35], государство может осуществлять свои расходы за счет трех источников:

1. Принудительные изъятия (налоги в широчайшем смысле) у всех экономических агентов.

2. Займы. В основном дают в долг по желанию профицитные экономические субъекты. Но вернут им долг из налогов, которые они же и выплачивают.

3. Формулировка этого источника разнится – в [35] это сеньораж.

Государство может финансировать свои расходы тремя способами:

1) увеличивать налоговые поступления;

2) взять в долг у населения;

3) просто напечатать деньги.

Доход, получаемый от печатания денег, называется «сеньораж». Печатание денег с целью увеличения дохода равносильно введению инфляционного налога. Инфляционный налог платит тот, кто хранит наличные деньги. По мере повышения цен реальная стоимость долларов, находящихся в Ваших кошельках, падает. Таким образом, инфляция является налогом на наличные деньги [35, с. 253].

А в [28] это инфляция: обычным источником государственных доходов в буржуазных странах являются налоги. Два других метода: государственные займы и бумажно-денежная эмиссия. Госзаймы имели то преимущество, что не представляли собой принудительного изъятия части народного дохода и потому непосредственно не угрожали недовольством населения. При помощи займов нельзя заставить трудящихся урезать безусловно необходимое потребление. Методом, позволяющим изъять доходы, не изымаемые первыми двумя методами, является инфляция. Ее своеобразие как источника государственных доходов состоит в том, что:

1) она представляет собой скрытый налог, изымающий часть народного дохода в замаскированной форме (поскольку государство, приобретая на эмитированные бумажные деньги реальные ценности, по видимости ничего не изымает без возмещения, а все «оплачивает»);

2) этот налог главным образом падает на трудящихся и не только не наносит ущерба крупной буржуазии, но даже ведет к перераспределению народного дохода в ее пользу, что способствует ее обогащению... Эмиссия бумажных денег дает доход государству немедленно [28, с. 390].

По мнению О.И. Борисова [17, с. 21], сеньораж изымается через прибыль ЦБ. В США сеньораж составлял менее 3% доходов государства, в Италии и Греции – более 10% доходов государства. В странах, переживающих гиперинфляцию, сеньораж часто является первостепенным источником доходов [35, с. 253].

Изъятие инфляции может происходить разными способами, в том числе и через остаточный доход (ОД) [5]. Собственно ОД применяется при описании финансов организации (А) и финансов государства (Б), в последнем случае его содержание сложнее. ОД имеет денежную и неденежную формы, неденежная в любых видах, отличных от денежных сумм/материальных и нематериальных ценностей.

Итак, (А): весь доход делится на фиксированный и остаточный. Фиксированный – заработная плата наемных рабочих, проценты за заемный капитал и рента. ОД – доход, остающийся после выплат остальным экономическим агентам, тем, кто организует единый процесс производства, право на него получает собственник организации. Среди форм ОД основная – прибыль. Присвоение ОД – официальное (формальное) теми лицами, которые имеют по закону на это право; неофициальное (неформальное) – не обладают таким правом. Формы – более высокий уровень (по сравнению с рыночной величиной) оплаты труда для различных категорий работников, получение взяток, откатов, неправомерное завладение имуществом организации. Такое присвоение носит название оппортунистического поведения персонала.

Чтобы перейти к финансам государства, коснемся проблемы владельца и распорядителя денежных средств. «Собственник предприятия всегда сталкивается с противоречиями, которые заложены в самой сущности личных финансов. Ведь он отождествляет финансы предприятия как юридического лица со своими личными финансами – финансами физического лица. А они, в свою очередь, являются его частным финансовым активом, частной собственностью в виде данного предприятия как имущественного комплекса. Финансы владельца и финансы распорядителя несут» [31, с. 47] в себе принципиальное различие. Владелец (собственник) денежных ресурсов имеет право в различных (но не противоречащих закону) формах и способах получать доходы от их использования в том или ином виде для удовлетворения своих собственных потребностей или для направления на другие цели. Он может самостоятельно управлять ими или передавать их в распоряжение (временное фактическое обладание ресурсами, но не во владение ими) физического или юридического лица на заранее согласованных с ним условиях. И получать взамен за их использование в течение установленного промежутка времени определенное вознаграждение или иную форму оплаты, не принимая непосредственного участия в операциях на

финансовых рынках. Право фактического распоряжения денежными ресурсами, принадлежащими их владельцу, может быть передано другому физическому или юридическому лицу лишь на основании различных договорных отношений. Фактический владелец (собственник) денежных ресурсов может воспользоваться услугами распорядителя денежных ресурсов. Распорядитель денежных ресурсов, используя как собственные, так и не принадлежащие ему привлеченные средства физических или юридических лиц, должен выбрать сам или с помощью коллективного органа, управляющего данным предприятием, необходимую финансовую стратегию. Она поможет грамотно и эффективно, на свой страх и риск распоряжаться активами: разместить их в виде ценных бумаг; предлагать в виде кредитных ресурсов; инвестировать в производство, другие сферы экономики. Существует и еще одна категория индивидов – владелец-распорядитель денежных ресурсов, который самостоятельно определяет направления использования своих личных финансов и является единоличным собственником данного предприятия, что позволяет ему единолично принимать любые решения [31, с. 42].

А.Н. Сухарев говорит о трех моделях государства, включая модель консенсусной демократии. ОД государства должен быть равен нулю, а сумма получаемых налогов должна быть равна сумме расходов государства на предоставление общественных благ. Несмотря на это, ОД может сформироваться у чиновников-агентов, чьим принципалом выступает уже народ в целом. Однако из-за отсутствия центрального принципала существует проблема эффективного контроля над агентами, увеличивая с их стороны возможность оппортунистического поведения и получения большего неформального ОД, чем в условиях других моделей. Создаваемые институты контроля есть не что иное, как дополнительные агенты, что не устраняет агентской проблемы. В ресурсозависимых странах проводится политика создания бюджетных излишков, которые по своей природе являются ОД государства и используются для стабилизации национальной экономики (фонды стабилизационного типа) либо в целях передачи текущих доходов будущим поколениям (фонды будущих поколений) [5, с. 21].

Следовательно, если речь идет о коммерческом предприятии, управлять им могут в разных пропорциях: собственник – С; наемный менеджмент – НМ; теневой менеджмент – ТМ.

Если полученные доходы уменьшаются на разрешенные расходы, то образуется ОД собственника.

В идеальном варианте $A1 \text{ ОД} = \text{прибыль}$.

В обычном варианте $A2 = \text{ОД} - \text{ОД } 1 = \text{прибыль } 2$.

В плохом варианте $A3 = (\text{ОД} - \text{ОД } 1) - \text{ОД } 2 = \text{прибыль } 3$.

То есть организация (собственник) закупает факторы производства, организует его, выпускает продукцию (оказывает услуги), продает ее (их), погашает издержки, получает прибыль как свой доход. Но к вычитаемым фиксированным доходам (зарплата, % за кредиты, рента) надо добавить налоги (широкие) как доход государства.

Если речь идет о некоммерческой организации, то управлять ею могут в разных пропорциях НМ + ТМ, так как собственника нет.

1. $A1 / OD = \text{прибыль 1 (нет ТМ)}$.

2. $A2 / OD1 = OD - OD1 = \text{прибыль 2}$.

В этом случае прибыль принадлежит организации.

В классическом случае, как отмечалось выше, у государства остаточный доход нулевой, а сумма налогов должна быть равна сумме расходов на предоставление общественных благ. Собственно в модели ЭОС эти расходы распадаются на две части, фонд оплаты труда, включающийся в себестоимость общественных услуг, и продуктов. Причем фонд оплаты труда определяется общеэкономическими и нравственными соображениями, для общества это только издержки функционирования государства, более существенным для него является объем продуктов и услуг (как бы предоплаченных).

Если модель государства отклоняется от модели экономики общественного сектора, весь бюджет государства распадается на четыре части: сумма ФОТ-А; сумма выпуска общественных товаров и услуг (СВОТУ); ФОТ-Б; суммы по государственному пенсионному обеспечению. Две последние части по сути и есть остаточный доход реального государства. В этой ситуации СВОТУ-2 естественно будет меньше СВОТУ-1 на сумму ФОТ-Б и сумму ГПО. Условия: непрозрачность, секретность, закрытость информации и финансовая некомпетентность населения. ФОТ-Б включает избыточную оплату труда, расходы на необоснованное параллелирование. Особый вопрос – включение коррупционных расходов. Если речь идет о государстве, неофициальное присвоение дохода может осуществляться в виде более высокой по сравнению с рыночной величиной оплаты труда для различных категорий работников, осознанного дублирования функций государственного управления для проведения политики nepoтизма, получения взяток, откатов, неправомерного завладения имуществом государства, приватизации национального богатства и т.д.

Как отмечал К. Поланьи, существуют три логики обмена: дар, перераспределение, товарный обмен [40]. В плане выбранной темы это означает, что в рамках четырехчастной модели экономики государство изымает в экономике собственных ресурсов их часть и создает фонд, который в ходе бюджетирования приобретает сложную структуру, в том числе и фонд оплаты труда (ФОТ-1 – оплата труда госслужащих (топов и персонала) и ФОТ-2 – оплата труда бюджетников (топов и персонала) (перераспределение)).

В дальнейшем эти зарплаты выплачиваются, в бюджеты поступают НДФЛ и страховые взносы, затем они выходят на рынки предметов, товаров и услуг и подвергаются косвенному налогообложению.

Можно предположить, что так называемый «социальный пакет» является даром государства своим работникам.

Обратимся к товарной стороне отношения. Изменение цены любого товара раскладывается на две составляющие: изменение общего уровня цен,

единое для цен всех товаров, и относительное изменение цены i -го товара [22, с. 6].

Процессы формирования внутренних цен состоят из четырех уровней:

- 1) цены производителей, включающие в себе себестоимость и прибыль;
- 2) отпускные цены (цены производителя + НДС + акциз);
- 3) цены приобретения (отпускная цена + транспортные и снабженческие расходы + посредническая деятельность);
- 4) потребительские цены (цены приобретения + торговые расходы).

Практически каждый элемент всех уровней является налогом или включает его.

«Ежегодный вклад монополий в инфляцию не оспаривается никем. Вопрос только в методике оценки этого вклада.

Структура цен покупателей по отраслям промышленности в 2003 г. Ресурсы товаров и услуг в основных ценах: максимум – 84,2% (цветная металлургия), минимум – 19,7% (газовая промышленность); транспортные наценки: 11,6 (промышленность стройматериалов) и 0,9 (машиностроение и металлообработка); торгово-посреднические наценки: 54,6% (газовая промышленность) и 11,3% (цветная металлургия); чистые налоги на продукты: 20,4% (газовая промышленность) и 2,9% (цветная металлургия)» [20, с. 40].

За годы реформ резко возросла «звенность» в продвижении товара от производителя к конечному потребителю. В результате возрастает конечная цена товара [20, с. 41].

Инфляция на потребительском рынке является следствием повышения уровня цен производителей, обусловленного инфляцией издержек. Трансформация издержек производства в цены потребителей занимает от 1 месяца до 3 лет в зависимости от вида отрасли.

Доля пищевых товаров составляет в потребительской корзине 40,2%; непродовольственных – 35,13%; услуг ЖКХ – 8,83% [19, с. 70]. Потребительская инфляция в России зависит не столько от повышения уровня оплаты труда, сколько от роста цен на основные факторы производства, и в первую очередь от цен на энергоносители [19, с. 73].

Более чем две трети фирм начинает пересмотр цен на свою продукцию после изменения рыночной конъюнктуры. Остальная треть фирм имеет заданный график пересмотра цен в течение года.

Традиционным способом установления цены является ценообразование по схеме «издержки плюс», т.е. на основе затрат. Распространена ценовая дискриминация – доля фирм, ее практикующих, приближается к 90%. Поэтому для описания нашего потребительского рынка могут подходить модели монополистической конкуренции.

В России среднестатистическая фирма изменяет цену на свою продукцию от двух до четырех раз в год, что связано с инфляцией, в США – 1,4 раза в год. В целом ценообразование в российской экономике может быть описано как далекое от условий совершенной конкуренции [42, с. 35–36].

Глобальная инфляция: общемировая инфляция (индекс МВФ по 175 странам) в 2000–2006 гг. прогнозировалась в 3,83%. Глобальная инфляция

лежит в основе инфляции на внутреннем рынке: в России примерно 60% ее вклад в динамику ИЦП. Воздействие факторов глобальной инфляции на национальные экономики неизбежно, однако внутренняя финансово-экономическая политика может смягчить инфляционные потери, связанные с мировым финансовым кризисом, или, наоборот, привести к обострению внутренних инфляционных процессов [42, с. 36–37].

Обесценение бумажных денег называется инфляцией. Инфляция вызывает существенные изменения в денежном обращении, в товарных ценах, в обращении товаров, в распределении народного дохода и богатства, в международной оценке («интервалютном курсе») денежной единицы данной страны. Обесценение бумажных денег находит свое выражение в повышении цен. Для инфляции при этом характерен неравномерный рост цен на различные товары [27, с. 84]. Классовое существо инфляции выражается в создаваемом ею перераспределении народного дохода и богатства. Инфляция наиболее тяжело ложится на рабочих, которые вынуждены продавать свою рабочую силу значительно ниже стоимости. Падение реальной заработной платы является главной чертой классовой природы бумажно-денежной инфляции [27, с. 86].

Чрезмерный выпуск бумажных денег, приводящий к их обесценению и используемый господствующими классами для усиления эксплуатации трудящихся масс, называется инфляцией.

Инфляция используется для переложения эксплуататорскими классами госрасходов на плечи трудящихся, для роста прибылей капиталистов за счет снижения жизненного уровня трудового народа [36, с. 110]. Инфляция представляет собой чрезмерный выпуск бумажных денег и неразменных банкнот по сравнению с потребностями товарооборота, ведущий к обесценению денег и перераспределению национального богатства и национального дохода в интересах буржуазии за счет трудящихся [36, с. 263].

Инфляция ухудшает положение трудящихся при капитализме, так как рост бумажно-денежной массы приводит к повышению цен на товары и снижению реальной заработной платы. Инфляция обостряет классовые противоречия, усиливает экономическую и политическую борьбу трудящихся против господствующих классов [36, с. 264].

Инфляция – это переполнение сферы обращения избыточной массой денежных знаков, вызывающее их обесценение и ведущее к перераспределению национального дохода и национального богатства в пользу эксплуататорских классов в ущерб трудящимся [29, с. 130], существенные различия между инфляционным ростом цен, вызванным наличием в обращении избыточного количества знаков стоимости и неинфляционным ростом цен, возникшим в результате других причин [29, с. 311].

Современный капитализм характеризуется резким обострением социально-экономических противоречий. Среди этих противоречий одно из важнейших мест занимает инфляция. Инфляция представляет собой процесс обесценения бумажных денег. Это обесценение количественно отражается в росте цен [30].

В 1970 г. NEW YORK TIMES стоила 15 центов, средняя цена дома на одну семью составляла 23 000 долл., а средняя заработная плата в промышленности равнялась 3,35 долл./ч. В 1990 г. соответственно 40 центов, 96 000 долл. и 10,83 долл./ч. Подобное всеобщее повышение цен получило название инфляции [35, с. 231]. Доход, получаемый государством от выпуска бумажных денег, иногда называют инфляционным налогом [35, с. 233].

Темп роста цен в 1990 г. по сравнению с 1970 г.: газета – 2,66; дом – 4,17; заработная плата – 3,23, т.е. в 1970 г., в газетах: дом – 153 333 газеты; заработная плата – 22,3 газеты (в час); в 1990 г. дом – 240 000 газет; заработная плата – 27,07 газет.

В часах: 1970 г.: газета = 0,044 часа; дом = 6865,6 часа; 1990 г.: газ = 0,036 часа; дом = 8864,2 часа.

Предложение денег регулируется государством в соответствии с законодательством. Государство обладает монополией на выпуск долларовых банкнот. Предложение денег является таким же инструментом государственной политики, как уровень налогообложения и государственных закупок [35, с. 239]. Количественная теория денег показывает, что Центральный банк, контролирующий предложение денег, полностью контролирует темп инфляции [35, с. 249].

Экономисты связывают инфляцию, определяемую как долговременный рост средневзвешенных цен, с разными причинами, инфляция – устойчивый рост общего уровня цен в какой-либо период [34, с. 5].

Инфляция может сильно изменить распределение богатств и доходов, разрушить тонко настроенный механизм производства, основанный на разделении труда, она может возродить натуральную экономику, если только не удастся использовать металлические деньги или хотя бы бартер [33, с. 316].

В очень толстом учебном пособии ГУ-ВШЭ [32] (828 с.) большого формата в предметном указателе предмета «инфляция» нет [32, с. 764]. Существует гл. 19 «Инфляционные ожидания. Концепции, факты, подходы», а также п.п. 24.3 «Антиинфляционная политика», которая в качестве целевого показателя выбирает темп роста уровня цен, т.е. уровень инфляции [32, с. 799].

Две основные точки зрения:

1. Инфляция имеет сугубо монетарные причины и бороться с ней следует путем сдерживания роста (стерилизация) денежной массы, для чего и создан Стабилизационный фонд.

2. Главной причиной инфляции является рост издержек, прежде всего тарифов естественных монополий [21].

Выводы В.А. Гамзы:

1. Тесная зависимость реального роста ВВП от роста денежной массы в экономике.

2. Уровень монетизации экономики ухудшается. Есть основания говорить о финансовой дистрофии российской экономики. В целом рост денежных агрегатов ведет к снижению инфляции. Четкая обратно пропорциональная зависимость инфляции от уровня монетизации экономики. Тем-

пы роста денежной базы и денежной массы прямо пропорционально соответствуют темпам снижения инфляции [21, с. 58].

Дефляция – снижение уровня цен или повышение покупательной способности денег в связи с уменьшением количества денег в обращении относительно товарной массы, обычно сопровождается сокращением капиталовложений, производства и занятости [38, с. 60]. *Инфляция* – рост цен товаров и услуг в результате повышения денежных доходов над предложением товаров, услуг, финансовых активов на рынке (денежная масса больше товарной) [38, с. 106].

Инфляция – рост цен, вызывающий сокращение покупательной способности денег. Многофакторный процесс как с точки зрения причин (излишний выпуск бумажных денег в обращение, товарный дефицит, инфляционные ожидания, административный рост цен, импортируемая инфляция, олигополия и др.), так и с точки зрения последствий (перераспределение доходов, инфляционный налог, ограничительное влияние на инвестиции, негативный процент, бегство капиталов из страны, обесценение отечественной валюты по отношению к иностранной и т.д.) [37, с. 214].

Инфляционный налог – часть доходов физических и юридических лиц, которая утрачивается в результате инфляционного обесценения денег. Представляет собой доход правительства, получаемый от инфляции. С формальной точки зрения налогом не является. Инфляция постоянно сокращает реальную стоимость накопленного государственного долга и выплат по нему и реальное стоимостное содержание денежных расходов бюджета (если они не индексируются). Она приводит к искусственному завышению доходов бюджета (налоги начисляются на базе фактических цен), что облегчает выполнение фиксированных бюджетных обязательств обесцененными деньгами. Правительство может получить дополнительные доходы от понижения курса отечественной валюты, вызванного инфляцией, а также от негативной процентной ставки, которая может сформироваться в условиях острой инфляции (эмиссия государственных ценных бумаг под негативную процентную ставку) [37, с. 214].

Дефляция – понижение цен, вызывающее повышение покупательной способности денег. Многоплановый процесс как с точки зрения причин (излишнее сжатие денег в обращении, дефляционные ожидания, превышение предложения товаров и услуг перед спросом, административные снижения цен, массовый импорт по более дешевым, чем внутренние, ценам и т.д.), так и с точки зрения последствий (например, дефицит денег, дорогой процент, дефляционный проигрыш бюджета, ограничение хозяйственной активности и т.д.) [37, с. 130].

Исходя из анализа реальных данных функционирования российского финансового рынка, можно сделать вывод, что монетарные факторы играют незначительную роль в формировании общей инфляционной динамики. Основной вклад в динамику российских потребительских цен за последние пять лет вносит инфляция издержек производства товаров в различных отраслях промышленности, которая почти на 84% определяет общую ди-

намику ИПЦ [16, с. 14–15]. Критическим для экономического роста является уровень инфляции в размере 50% в год. В РФ – 44,5% (С.Р. Моисеев). Для промышленно развитых стран пороговая инфляция, выше которой увеличение цен значительно замедляет экономический рост, составляет 1–3%, для развивающихся – 7–11% в год.

Низкие значения ($< 3,6\%$ в год) и высокие ($> 26,8\%$ в год) не стимулируют деловую активность в стране. Наиболее благоприятные уровни инфляции для промышленного производства будут являться ее значения от 3,6 до 10,7% в год [16, с. 18].

Высокая инфляция влияет на стоимость размещения ресурсов и сокращает реальный размер банковских активов. Критической точкой считается 15%-ный уровень инфляции. Но инфляция создает условия для роста рентабельности банков. Анализ факторов, влияющих на доходность банков более чем в 70 странах, показывает, что инфляция в пределах 10% положительно сказывается на доходности банковской деятельности. Корреляция уровня инфляции с добавленной стоимостью (отношением суммы прибыли и накладных расходов к активам) сильнее, чем с рентабельностью активов [17, с. 20].

Проще всего определить инфляцию как обесценение денег, выражающееся в росте цен. Главная причина этого процесса состоит в макроэкономическом несоответствии денежной и товарной масс. В связи с этим два определения инфляции – как роста цен и как обесценение денег – являются эквивалентными. Первое отражает реакцию на макроэкономическую несбалансированность товарной массы, второе – денежной.

В долларизированных экономиках развивающихся стран валютный курс превращается в важнейший индикатор инфляционных ожиданий. Поэтому падение курса национальной валюты приводит к скачку потребительских цен [8, с. 45].

Инфляция представляет собой сложное, системное явление, а не только денежное. За инфляцию ответственны не только деньги и не столько деньги, сколько созданные структуры, которые деньгами распоряжаются и направляют на те или иные цели использования.

Почему же деньги теряют свою покупательную силу? Причин может быть несколько. Во-первых, потеря покупательной силы (обесценение денег) действительно наблюдается, когда бумажных денег вдруг становится больше, т.е. в случае увеличения предложения и эмиссии денег. Во-вторых, при эмиссии, равной нулю, покупательная сила денег определяется относительно созданной продуктовой массы. В-третьих, обесценение денег может произойти в силу недостаточной эмиссии.

Инфляция – это такое повышение уровня цен, при котором наблюдается обесценение денежной единицы, т.е. снижение покупательной силы. Сама инфляция имеет как структурные, так и институциональные причины и, безусловно, денежную основу [7].

На национальном уровне эмиссия в форме финансовой поддержки банков или национальных компаний есть не что иное, как чистое перераспреде-

ление национального дохода от домохозяйств в пользу владельцев крупного капитала, поскольку неизбежным следствием такой помощи является либо рост инфляции (суть – налог на всех граждан страны), либо хронический дефицит бюджета, который наполняется в прямой или опосредованной форме за счет налогов, выплачиваемых наемными работниками [18, с. 57].

Инфляционный рост ИПЦ во многом зависит от бюджетной политики МФ и работы МЭР по контролю над тарифами естественных монополий, а реальный эффективный курс рубля – от проведения структурных и институциональных реформ [17, с. 21]. Динамика, наблюдаемая на протяжении последних лет, свидетельствует о том, что через налоговую систему государство изымает больше ресурсов, чем экономические субъекты успевают создать. Но корпоративный сектор, в отличие от физических лиц, по определению не терпит никакого ущерба для конечного результата своей деятельности. Опережающий рост налоговой нагрузки по сравнению с экономическим ростом сказывается в конечном счете на потребителях (делаю производство товаров и услуг более дорогим и менее конкурентоспособным) либо на работниках и акционерах (в виде сокращения зарплаты и дивидендов) [17, с. 22].

На нынешнем этапе развития методологической основы теории оценки инфляции общепризнанным и наиболее распространенным подходом является построение индекса потребительских цен и его интерпретация в качестве темпа изменения уровня цен и покупательной способности национальной денежной единицы. В силу наличия в экономике макроэкономических ценовых процессов немонетарной природы (изменение налогов, регулируемых цен и др.) управляемый Центральным банком показатель инфляции может быть сужен до величины, определяемой исключительно динамикой объема денег в обращении.

Проблема формирования целевого показателя инфляции не нашла окончательного и общепринятого решения до сих пор. Проблема формирования показателя инфляции, отражающего максимально полно и точно инфляционные результаты деятельности монетарных властей по управлению денежной сферой, получившего название «базовая инфляция», сводится к отсутствию единого понимания развития инфляционного процесса и роли Центрального банка в нем [26, с. 56].

Взаимодействие правительства и Центрального банка является одной из ключевых проблем построения оптимальной макроэкономической политики. Две основные группы проблем, совместно решаемых правительством и Центральным банком:

1. Проблемы устойчивости госдолга и уровня инфляции.
2. Проблема стратегической комплиментарности инструментов фискальной и монетарной политики. Формирование профицитов бюджета и накопление Стабилизационного фонда правительством позволяют сдерживать рост инфляции [9, с. 52–53].

Критерием оптимальности проводимой макроэкономической политики являются потери общества, правительства и Центрального банка. Чем

больше переговорная сила фискальной политики, тем выше общественные потери [9, с. 59–60].

Выводы:

1. Одним из источников доходов государства является инфляция (сеньораж в широком смысле), которая позволяет урезать безусловно необходимое потребление домохозяйств.

2. Инфляция является перераспределительным процессом, который в условиях монополии на эмиссию имеет четкую направленность, превращая номинальные фиксированные доходы в реальные. Результат вычитания перераспределяется.

3. Инфляционная разница изымается при помощи такого инструмента, как остаточный доход государства.

4. Одним из способов использования государством ОД является превращение госаппарата из распорядителей в квазисобственников.

5. Бюджет реального государства делится на следующие части: фонд оплаты труда обычный (справедливый); выпуск (приобретение) общественных товаров и услуг (ОТУ); фонд остаточного дохода; фонд государственного пенсионного обеспечения.

6. Инфляция происходит из-за дисбаланса товарной и денежной сфер государства [15].

7. Внутренние цены. Четыре уровня:

1) ЦПро = ССТ + П;

2) ОЦ = ЦПро + НДС + акциз;

3) ЦПри = ОЦ + ТрР + СР = ПР;

4) ПЦ = ЦПри + ТР.

ИТОГО: ПЦ = ССТ + П + НДС + АКЦИЗ + ТрР + СР + ПР + ТР.

Здесь ЦПро – цены производителей; ССТ – себестоимость; П – прибыль; ОЦ – отпускные цены; ЦПри – цены приобретения; ТрР – транспортные расходы; СР – снабженческие расходы; ПР – посреднические расходы; ПЦ – потребительские цены; ТР – торговые расходы.

8. Традиционный способ ценообразования – «издержки плюс», т.е. на основе затрат. Для описания потребительского рынка подходят модели монополистической конкуренции.

9. В основе инфляции на внутреннем рынке лежит глобальная инфляция: вклад до 60%.

10. Особенности методических положений по определению индекса потребительских цен:

а) ИПЦ измеряет отношение стоимости фиксированного, т.е. произвольного набора товаров и услуг;

б) расчет ИПЦ производится на базе информации о регистрации цен за каждый период и данных о структуре фактических потребительских расходов;

в) в набор товаров и услуг включены товары и услуги массового потребительского спроса и отдельные товары и услуги необязательного (?) использования;

г) в набор входят: продовары, непродовольственные товары, платные услуги. Каждая группа представлена конкретными товарами.

11. Особенности методических рекомендаций по расчету базового ИПЦ: из фиксированного набора ИПЦ исключают 17% товаров и получают базовый ИПЦ. Весьма сомнительная методология с точки зрения потребителей.

12. Инфляция – многофакторный процесс, как с точки зрения причин, так и с точки зрения последствий [37].

13. Инфляционный налог – часть доходов физических и юридических лиц, которая утрачивается в результате инфляционного обесценения денег. Представляет собой доход правительства, получаемый от инфляции [37].

14. Цифры: критическое значение для экономического роста РФ – 50% в год. Для промышленно развитых стран пороговая инфляция, выше которой замедляется экономика – 1–3%; для развивающихся – 7–11% в год. Для промышленного производства наиболее благоприятным уровнем инфляции будут ее значения от 3,6 до 10,7% в год. Инфляция в пределах 10% положительно сказывается на доходности банковской деятельности.

Как отмечалось ранее, покупательная способность реализуется на «душевом», т.е. на микроуровне. И если мы посмотрим на рис. 1, то от соответствия I–III и V секторов нам надо перейти к включению сектора IV – домохозяйства.

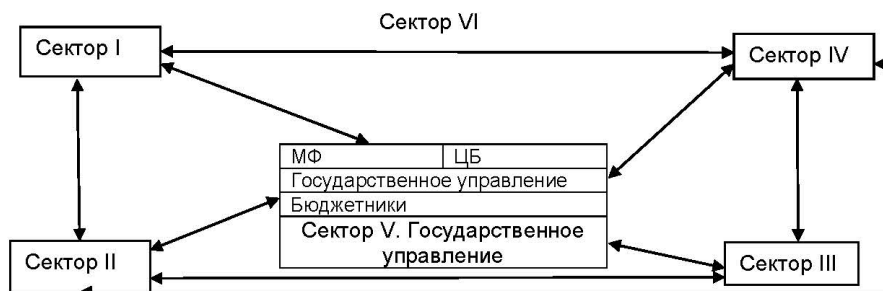


Рис. 1. Секторальная структура народного хозяйства

Прежде чем перейти к доходам, остановимся на ценном статистическом показателе – средней зарплате, который является важнейшим компонентом многих индикаторов [24].

Обследованию подлежат попавшие в выборку юрлица и их обособленные подразделения всех форм собственности (кроме субъектов малого предпринимательства) следующих отраслей (подотраслей) экономики: нефтедобывающей, газовой, нефтеперерабатывающей, угольной (в части добычи угля подземным способом), нефтехимической, хлебопекарной, мясной, маслосыродельной и молочной промышленности, черной металлургии (без добычи и обогащения сырья), строительства (в части общестроительных организаций и организаций, осуществляющих эксплуатационное бурение), лечебно-профилактических учреждений (без диспансеров, учреждений охраны

материнства и детства, санаторно-курортных учреждений), учреждений образования (без высших учебных заведений и техникумов).

В организациях, попавших в выборочную совокупность, осуществляется отбор работников по предусмотренным профессиям (должностям). В основном рабочие, ИТР, без АУП (пояснения А.З.) [24, с. 38].

В заработную плату обследуемых работников включаются суммы, начисленные из всех источников финансирования только за дни месяца в денежной и натуральной формах, независимо от того, выплачены они или нет. Суммы налогов и других удержаний из начисленной заработной платы не исключаются. В зарплату работника не включаются вознаграждение по итогам работы за год, за выслугу лет, выплачиваемые раз в год, единовременные премии и поощрения, носящие разовый характер, в том числе стоимость подарков [24, с. 39].

Как указывал Л. фон Мизес, «принцип здоровых денег имеет два аспекта: позитивный – в смысле одобрения сделанного рынком выбора в отношении общепринятого средства обмена и негативный – в том смысле, что он препятствует склонности государства к вмешательству в денежную систему» [33].

Изъятие контроля за предложением денег из рук частных игроков, реагирующих на рыночные сигналы и стимулы, и передача его в ведение политического монополиста порождают две неразрешимые проблемы:

1. У политических властей отсутствуют необходимые знания для того, чтобы заранее определить количество денег, «оптимальное» для экономики в любой конкретный момент времени. Такая информация не хранится в каком-то отдельном месте, а разбросана по всей экономике, среди отдельных участников рынка, каждый из которых осведомлен лишь об относительной силе своего собственного желания приобрести и хранить наличность. Эти непрерывные изменения объективных экономических величин, так же как и постоянный пересмотр определяемых ими индивидуальных ожиданий, с научной точки зрения, естественно, непредсказуемы. Но все эти факторы всегда оказывают свое воздействие только в форме мотивов, которыми руководствуется индивид [39, с. 433].

2. Передача политическим властям законной монополии на эмиссию денег неизбежно влечет за собой инфляцию: любая группа, обладающая законной монополией в какой-либо сфере экономики, без колебаний поставит эту монополию на службу своим собственным интересам. В случае монополизированной правительством эмиссии денег создание дополнительного количества денег во всех смыслах ничего не стоит. В то же время политические власти, особенно в условиях современной демократии, имеют сильные стимулы и широкие возможности для того, чтобы воспользоваться этой монополией [39, с. 436].

Кинг называет инфляцию налогом на остатки наличности. Он отмечает, что во время обесценения бумажных денег, вызванного инфляцией, общество облагается косвенным налогом, «не на благо всего народа, а на благо отдельных лиц» [39, с. 438].

В наше время доминирует взгляд на деньги как на «инструмент» государственной политики. Согласно этому взгляду, монетарная система сознательно и рационально строится или должна строиться таким образом, чтобы как можно эффективнее содействовать достижению различных макроэкономических целей, которые ставит перед собой правительство [39, с. 452].

Важно различать два смысла термина: либо «дефляция», либо «инфляция».

Дефляцией называют либо абсолютное уменьшение или сжатие предложения денег, либо результат, к которому часто (но не всегда) ведет это уменьшение, в виде увеличения покупательной способности денежной единицы, или, иными словами, понижения общего уровня цен [39, с. 512]. Как отмечает И. Розмаинский, борьба рабочих и фирм за свои права, т.е. за свою долю в национальном доходе [41, с. 48].

Посткейнсианцы делают акцент не на оптимизирующем поведении отдельных хозяйствующих субъектов, а на закономерностях поведения разных социальных групп. Поведение сбережений зависит от того, какая социальная группа их образует. Здесь релевантными являются две группы: рабочие и фирмы. Фундаментальной предпосылкой посткейнсианцев является предпосылка о том, что предельная (и средняя) склонность к сбережениям у рабочих меньше, чем у фирм. Это «тонкий намек» на относительную бедность рабочего класса и связанное с ней желание подавляющую часть прироста дохода направлять на удовлетворение насущных потребностей, т.е. на потребление. В ряде случаев посткейнсианцы предполагают, что рабочие не дают сбережений вообще.

Отсюда следует особая важность распределения дохода. Борьба за распределение дохода трактуется в посткейнсианской традиции как основная, фундаментальная причина инфляции в рыночной экономике.

Распределение дохода оказывается важнейшим связующим звеном между темпом инфляции и уровнем безработицы [41, с. 56].

Адекватным способом снижения инфляции, обусловленной конфликтами, является политика доходов, которая позволяет жестко ограничить действия фирм и рабочих по «вздуванию» своих доходов [41, с. 59].

Инфляция остается неотъемлемым свойством экономик как развитых, так и развивающихся стран. Несмотря на большое и растущее количество макромоделей инфляции, современные экономисты так и не научились в полной мере объяснять и прогнозировать инфляционные процессы.

Одна из причин сложившегося положения заключается в том, что инфляционный процесс включает две составляющие:

- а) накопление инфляционного потенциала, позволяющее перераспределять инфляцию во времени;
- б) открытую инфляцию, т.е. ее видимое проявление.

Вторая причина заключается в недостаточном учете влияния институтов конкретной социально-экономической системы на вызревание и протекание в ней инфляционных процессов [6, с. 70].

Модель инфляции, обусловленную конфликтами (conflict inflation) предложил Томас Пэлли [6, с. 71].

Жесткие бюджетные ограничения – это система институтов, предполагающих, что все хозяйствующие субъекты балансируют в некоем обоснованном промежутке времени свои расходы и доходы. Противоположная ситуация – мягкое бюджетное ограничение [6, с. 72].

Несколько лет назад фактически произошел переход от использования на практике концепций бюджета, балансируемого на циклической основе, к применению так называемой «концепции функциональных финансов». Балансирование должно соблюдаться только для общих финансов частного и общественного секторов экономики, при этом допускаются неограниченные заимствования государства из частного сектора [6, с. 73].

По мнению К. Нагатани, инфляция является «естественным исходом борьбы между кредиторами и должниками. Перманентным должником в современном мире является госсектор и частный бизнес, а кредитором – вся остальная публика. Когда реальная власть, заключающаяся в принятии основных микро- и макроэкономических решений, находится во власти должников, эта власть используется в пользу инфляции, поскольку от нее, как известно, должники всегда выигрывают. Институциональная структура современной рыночной экономики в развитых странах как бы специально создана для того, чтобы облегчить должникам использование перераспределительной функции инфляции» [6, с. 76].

Институт общественного согласия играет роль детонатора или возбудителя, первопричины инфляционного конфликта. Именно в целях перераспределения дохода создаются новые формы МБО в госбюджетной и монетарной сферах, поддерживается низкая степень конкуренции на отдельных рынках.

Очевидно, с инфляцией конфликтов бесполезно бороться только при помощи традиционных методов денежной и фискальной политики [6, с. 84–85].

Л.Н. Федорова выделяет первичное и персональное распределение доходов. Первичное распределение доходов рассматривается как стадия процесса формирования личных доходов, осуществляющаяся под влиянием макроэкономических факторов и проявляющая себя как часть этого процесса на макроуровне. В качестве определяющих факторов рассматриваются состояние экономики в целом, уровень цен и уровень производительности общественного труда. Итогом первичного распределения являются доходы основных факторовладельцев: наемных работников и собственников капитала в его разнообразных формах. Статистически на макроуровне это отражается в структуре ВВП по доходам [23, с. 206].

В 1991–2008 гг. распределение ВВП России по факторным доходам:

Оплата труда – мин. 1992 г., 37%, макс. 1997 г., 50%; прибыль – мин. 34%, 2008 г., макс. 1992 г., 60%.

Налоги – мин. 1992 г., 3%, макс. 2008 г., 20% [23, с. 210].

Доля зарплаты в ВВП в 1990–1997 гг. в странах ЕС была на уровне 68,5–71,5%, в США – 71,5–72,5%, в Японии – 74–76%.

В РФ в 1995 г. доля оплаты труда не превышала 30%, доля капитала – 60%. Евростат и Мировой банк – доля оплаты труда в 1998 г. не превышала 28% [23, с. 207].

Персональное распределение доходов – перераспределение доходов, сформированных в ходе первичного распределения национального продукта, является завершающей фазой процесса распределения доходов. Общими предпосылками этого процесса являются траектория экономического роста на том или ином этапе и характер экономической политики. [23, с. 282].

Одним из механизмов перераспределения служит так называемое информационное (цифровое) неравенство – социально-экономические отношения по поводу дифференциации доходов хозяйствующих субъектов на основе применения информационных ресурсов [12, с. 16]. Причем оно действует как на уровне первичного распределения доходов, так и на уровне персонального, в масштабах отдельно взятых хозяйствующих субъектов. Проблема требует отдельного рассмотрения, в том числе из-за ее необычайной размерности и охвата всех аспектов экономического пространства, в том числе «3.5. Противодействие информационной асимметрии в фискальном пространстве» [52], «Налоговое регулирование экономического неравенства в условиях цифровой экономики» [51].

В [45] рассматривается система низких заработных плат (СНЗП). Страны, проходящие этап постсоциалистической трансформации, сталкиваются с особым видом массовой бедности и ее воспроизводства. И связан он с особой институциональной ловушкой «низких заработных плат». Ее специфика уходит вглубь советского прошлого и обусловлена той конструкцией, которую мы должны демонтировать в ходе постсоциалистической трансформации, но которая на постсоветском пространстве, и в частности в России, была воспроизведена в новой институциональной оболочке. Речь идет о системе «власть – собственность». СНЗП является одним из ее краеугольных камней [45, с. 127–128].

В основу СНЗП была положена идея, согласно которой работники в форме заработной платы получали лишь часть необходимого продукта. Другая, весьма значительная его часть изымалась в так называемые общественные фонды потребления, за счет которых и была создана советская социальная сфера, предоставляющая гражданам услуги – либо бесплатные (здравоохранение и образование), либо по крайне заниженным ценам (транспорт, ЖКХ). В середине 1980-х гг. население западных стран тратило на продукты питания 15–20% своих доходов, в СССР – 33–36% [45, с. 130–132].

Единственным компонентом, входившим ранее в комплекс дешевых факторов производства и не подвергавшимся конкурентному давлению извне, оказалась рабочая сила. По сути, нет такого давления и изнутри. У работающих по найму до сих пор нет лоббиста, отстаивающего их интересы и перед работодателями и перед государством. В этой ситуации естественная позиция бизнеса – экономия на том факторе производства, кото-

рый в советской экономике был традиционно дешевым, а в новых условиях не нашел (или не создал сам) лоббиста, способного отстаивать его интересы, т.е. на трудовых ресурсах [45, с. 135].

При отсутствии *de facto* институтов, призванных отстаивать интересы трудящихся (как независимых профсоюзов, не встроенных в структуры «власть – собственность», так и влиятельных политических партий социал-демократической ориентации), требования роста заработной платы, влекущие за собой и рост соответствующих издержек, отошли на второй план [45, с. 140].

Удельный вес расходов на оплату труда в расходах на производство продукции и услуг, 1990–2006 гг., %: промышленность – 13–11,5; сельское хозяйство – 29,9–19,7; строительство – 26,9–21,1.

Ответ надо искать в продолжающей господствовать в стране системе «власть – собственность», поддерживающей монополизм во всех его видах, коррупционные сети перераспределения доходов и встроенную систему низких заработных плат. Без трансформации этой конструкции кардинально решить проблему СНЗП невозможно [45].

Распределение занятых в экономике по формам собственности в 2007 г.: государственная и муниципальная – 32%; частная – 56,4%; общественные и религиозные организации – 0,6%; смешанная, российская – 6,9%; иностранная, совместная российская и иностранная – 4,1% [44, с. 55]. По уровню оплаты рабочей силы российские предприятия разных форм собственности выстраиваются в четкую иерархию: лидируют с большим отрывом предприятия с участием иностранного капитала; затем (в порядке убывания) идут предприятия, находящиеся в смешанной, частной, федеральной и региональной собственности; замыкают список предприятия муниципальные. Эта иерархия остается неизменной при любых корректировках, учитывающих влияние прочих факторов [44, с. 70].

Заработная плата, аналогично прибыли, проценту, косвенным налогам, осуществляет распределительную финансовую функцию, т.е. представляет собой форму и специфический финансовый инструмент распределения добавленной стоимости организации и ВВП страны.

В теоретическом аспекте зарплата выступает объективным явлением, а следовательно, экономической категорией и субъективным стоимостным инструментом.

Как стоимостной инструмент зарплата является результатом субъективной деятельности и охватывает систему конкретных финансовых решений экономических субъектов [43, с. 14].

Важный фактор приоритетности – это время формирования доходов субъектов общества. Сначала образуются доходы, включаемые в себестоимость продукта: оплата труда и налоги, относимые на заработную плату. Затем определяются доходы, включаемые в цену товара (НДС, акцизы, пошлины и др.). Далее отчисляется налог на прибыль, и только в последнюю очередь формируются доходы предпринимателя в виде чистой прибыли.

Статистические данные о ВВП и его структуре имеют в той или иной степени относительный характер:

1. Отсутствие сплошного достоверного учета воспроизводства.
2. Наличие неформального сектора экономики.
3. Проведение расчетов разными структурами.
4. Действие субъективного (политического) характера, заключающегося в реализации интересов субъекта (табл. 1).

Таблица 1. Структура ВВП по видам первичных доходов [43, с. 15]

Показатель	2002 г.	2005 г.	2009 г.
Оплата труда наемных работников	46,8	43,8	52,8
Чистые налоги на производство и импорт	17,1	19,7	16,4
Валовая прибыль и валовые смешанные доходы	36,1	36,5	31,8
ВВП	100	100	100

Если вычесть из заработной платы в РФ скрытую оплату труда и отчисление в государственные фонды, получатся другие цифры [43, с. 17]:

	2002 г.	2005 г.	2009 г.
Официально начисленная ОТ	28,7	23,3	27,7

В реальной действительности 72,3% ВВП в 2009 г. поступает незначительной части общества в виде работодателей и государственных структур, что делает ее объектом массового косвенного и теневого перераспределения в корыстных целях [43] (табл. 2).

Таблица 2. Официальная и фактическая заработная плата [43, с. 18]

		2002 г.	2005 г.	2009 г.
1	Численность работников, млн чел	65124	68603	69362
2	Офици. ОТ к фактически начисленной, %	90,0	139,9	144,4

Выводы:

– Борьба рабочих и фирм за свои права, т.е. за свою долю в национальном доходе [41, с. 48]. Борьба за распределение дохода трактуется в посткейнсианской традиции как основная, фундаментальная причина инфляции в рыночной экономике. Специальная теория инфляции – модель инфляции, обусловленной конфликтами, по мнению Т. Пэлли [41, с. 56].

– Инфляция является естественным исходом борьбы между кредиторами и должниками. Институциональная структура современной рыночной экономики в развитых странах как бы специально создана для того, чтобы облегчить должникам использование перераспределительной функции инфляции, считает К. Нагатани [6, с. 76].

– Особенности методологии статистического наблюдения за средней зарплатой: 1) рассматриваются не все отрасли; 2) субъекты малого предпринимательства не включены в расчеты; 3) в основном отбирают рабочих, инженерно-технических работников, без административно-управленческого персонала; 4) суммы налогов и других удержаний из начисленной заработной платы не исключаются; 5) ряд выплат не включается в заработную плату. То есть в показатель включены только нижние области спектра зарплат.

– По мнению Н.М. Плискевича, РФ получила в наследство от СССР систему низких заработных плат. Причины – система «власть – собственность», отсутствие институтов, отстаивающих интересы трудящихся, – независимых профсоюзов; влиятельных политических партий социально-демократической ориентации.

– По уровню оплаты рабочей силы российские предприятия разных форм собственности выстраиваются в четкую иерархию: лидируют с большим отрывом предприятия с участием иностранного капитала; затем (в порядке убывания) идут предприятия, находящиеся в смешанной, частной, федеральной и региональной собственности; замыкают список муниципальные предприятия [44].

– Л.Н. Федорова выделяет первичное и персональное распределение доходов. Первичное на макроуровне отражается в структуре ВВП по доходам. За 1991–2008 гг. оплата труда, мин. в 1992 г. 37%, макс. в 1997 г. 50%. Доля зарплат в ВВП в странах ЕС в 1990–1997 гг. 68,5–71,5%; в США – 71,5–72,5%, в Японии – 74–76%. В РФ, по данным Меньшикова, доля оплаты труда не превышает 30%, Евростат показывает в 1998 г. не более 28%.

– Заработная плата, аналогично прибыли, проценту, косвенным налогам, осуществляет распределительную финансовую функцию, т.е. представляет собой форму и специфический финансовый инструмент распределения добавленной стоимости организации и ВВП страны.

– Если очистить ОТ от отчислений в ГВФ и скрытой ОТ, то расчетная оплата труда в 2009 г. составит 27,7% от ВВП.

– Соотношение официальной оплаты труда к фактически начисленной ОТ в 2009 г. составило 144,4%.

Как уже неоднократно отмечалось, на макроуровне инфляция отражает дисбаланс между денежной и товарной сферами. На микроуровне появляется третья сфера – доходы покупателей-потребителей.

Макроуровень (бизнес и государство).

Бизнес (топы и персонал): выпускают продукцию и продают ее; выплачивают налоги. Доходы – прибыль и зарплата.

Государство (топы и персонал; топы и бюджетники; топы и пенсионеры). Государство получает налоги и перераспределяет их.

На микроуровне есть конкретные ДХ, доходы ДХ и их конкретная корзина (оплаченная).

Микродомохозяйства – ДХ топов (могут управлять доходами), средние (миддлы) – относительно, фиксы – бюджетники, пенсионеры и безработные, могут управлять только расходами.

Индивиду надо определить, учитывая объявленные цены и свои бюджетные ограничения, каковы те товары, которые лучше всего отвечают его личным предпочтениям. Такое отношение является в высшей степени частным, поскольку из него исключены все остальные – предмет рассматривается только с точки зрения его полезности для индивида [40, с. 47].

Как образно изложили классики, рынок – это централизованная анонимная структура, представленная в виде фиктивного персонажа, аукциониста, который якобы персонифицирует закон спроса и предложения. В каждый данный момент аукционист выкрикивает цены различных товаров. На основе этого вектора цен каждый агент в отдельности, в своем углу, рассчитывает корзину благ, которая позволяет ему получить максимальную полезность, совместимую с его бюджетными ограничениями. Затем он передает результаты своего расчета аукционисту, организующему акты обмена [40, с. 48].

Существуют три нормативно-расчетных показателя: прожиточный минимум (ПМ), неработающих; восстановительный потребительский бюджет (ВПБ), работающи, бюджет среднего достатка (БСД), живущих.

Соотношение примерное: 1 : 3 : 7 [55]. Если говорить приблизительно, то два первых индикатора (ПМ – ВПБ) относятся к левому крайнему диапазону доходов (ДХ – управление расходами, выживание – существование), третий – условно к низшему (среднему) классу. Домохозяйства – управление доходами находятся на правом диапазоне доходов. Они справляются с инфляцией за счет перераспределения инфляционных доходов от правой части диапазона и за счет инвестирования части доходов.

Существует достаточно много работ по личной инфляции, в основном эмпирических [46–49]. Остановимся на [50]. Ограничение для эмпирического рассмотрения личной инфляции – практическая несравнимость индивидуальных потребительских наборов.

Средний класс в Москве – семьи с доходом 30–45 тыс. руб. на члена домохозяйства, в России в целом – 20–35 тыс. руб. Среднее домохозяйство состоит из 2,6 чел. Для расчета мы использовали доход семьи в 78–300 тыс. руб. для Москвы (подняв на 100 тыс. руб. верхнюю границу диапазона) и в 52–91 тыс. руб. для России. За эталон взята структура потребления в Москве [51, с. 22].

Для московской семьи среднего класса прежняя жизнь в 2015 г. обошлась бы почти на 30% дороже, чем в 2013 г.: пришлось бы тратить 3,9 млн вместо 3 млн. Но годовой бюджет снизился до 2,6 млн.

Поэтому, как и остальные, белые воротнички изменяют привычки и сокращают покупки. Экономия на привычных раньше тратах – теперь новая

привычка: представители среднего класса сокращают расходы на ряд позиций и увеличивают на ряд других. В табл. 3 подчеркнуты удельные веса позиций, уменьшившиеся в 2015 г. по сравнению с 2013 г. Сильнее всего сократились сбережения, расходы на путешествия, одежду, подарки; увеличились проценты по кредитам и займам [50, с. 19].

Таблица 3. Настоящая инфляция для среднего класса

Статья расходов	Доля в бюджете		
	2013 г.	2015 г.	Корзина-призрак
Домашнее хозяйство	18,99	20,65	15,81
Путешествия	10,67	<u>4,91</u>	14,03
Питание дома	8,18	11,89	8,77
Одежда, обувь, аксессуары	7,96	<u>5,68</u>	7,80
Автомобили (включая стоянку, платные дороги, бензин)	7,08	7,34	6,40
Сбережения	6,55	<u>нет</u>	6,36
Коммунальные платежи	5,61	<u>4,71</u>	5,19
Авиа и ж.д. билеты	5,23	<u>1,73</u>	5,08
Досуг и отдых	5,20	7,84	4,30
Прочие личные расходы	3,54	4,08	2/75
Дети	2,97	4,53	3,33
Питание вне дома	2,96	3,21	2,50
Подарки, мат.помощь	2,73	<u>1,61</u>	2,12
Связь, ТВ, интернет	1,91	2,30	1,62
Электроника и техника	1,59	1,69	1,74
Проценты по кредитам и займам	1,46	6,77	4,57
Уход за собой	1,45	1,94	1,40
Налоги, сборы и услуги	1,26	1,88	1,27
Алкоголь и табачные изделия	1,04	1,73	1,17
Медицина	,93	2,16	1,46
Проезд, транспорт	,74	1,05	,71
Банковское обслуживание	0,64	<u>0,50</u>	0,33
Образование	0,54	0,73	0,52
Страхование	0,42	0,59	0,40
Расходы по работе	0,36	0,41	0,27
Домашние животные	0,09	<u>0,07</u>	0,08
Итого:	3 018 432 руб.	2 625 007 руб.	3 885 802 руб.
Месяц	251 577 руб.	218 750 руб.	323 816 руб.

Всего экономит 66% среднего класса (табл. 4).

Таблица 4. Изменение трат

Статья расхода	Сократил расходы	Перестал покупать	Трачу как и раньше
Еда в целом	72	3	26
Одежда, обувь	71	12	17
Алкоголь	52	20	28
Деликатесы	48	34	18

Статья расхода	Сократил расходы	Перестал покупать	Трату как и раньше
Медицинские расходы	45	11	44
Сигареты	43	17	39
Отдых и путешествия	36	37	28
Гаджеты	33	34	33

Данные за январь–октябрь 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.:

Стратегии: оптимизаторы – 44% не покупают дорогие виды продуктов, покупают более дешевые марки; рационалисты – 26% стараются составлять списки необходимых продуктов и всегда им следовать; *cherry pickers* – 16% всегда ищут промоакции и скидки на товары, которые покупают регулярно; запасливые – 14% реже ходят за продуктами, чтобы держать свой бюджет под контролем [51, с. 22].

На что ежемесячно тратит деньги средний россиянин, доля от всех доходов: продукты питания – 38%; ЖКХ – 15,3%; одежда – 10%; выплаты по кредитам – 7,2%; отдых и развлечения – 5,5%; здоровье – 5,2%; прочие расходы, в том числе сбережения, – 12,3% [50, с. 51].

Точнее это можно назвать не обеднением, а реальным уменьшением денег, приводящим к уменьшению материального наполнения СДД.

Следовательно, доход конкретного домохозяйства будет выражаться комплексными числами. Комплексное число – число вида $X + iY$, где X и Y – действительные числа, а i – так называемая мнимая единица (число, квадрат которого равен -1). X называется действительной частью, а Y – мнимой частью комплексного числа. Действительные числа – частный случай комплексного числа (при $Y = 0$). Комплексное число, не являющееся действительным ($Y \neq 0$)? иногда называют мнимым числом, при $X = 0$ комплексные числа называют чисто мнимыми.

Выводы:

- Показатель, лежащий в основе антиинфляционных мер (ИПЦ)? является неадекватным как по величине (охвату), так и по содержанию.

- Основная причина инфляции в РФ – немонетарные факторы, связанные со структурой экономики и ее монополизированностью.

- Особенность российской инфляции – ее теснейшая связь с налоговым бременем, специфика российской налоговой системы – преобладание косвенного налогообложения.

- Последствия инфляции как перераспределительного процесса – перенос доходов от беднейших домохозяйств (ДХ УД–, ДХ УД) к богачейшим (ДХ УД+).

- Обычно ДХ УД–, в отличие от других классов, потребляют свои доходы полностью, иногда даже более 100%, следовательно, у них теоретически не может быть инвестиций, которые, увеличивая доходы, снижают индивидуальную инфляцию.

- По сути величина (показатель, значение денежных доходов) является комплексным числом, выражающим индивидуальную покупательную способность.

– Методика расчета статистического показателя средней зарплаты, лежащего в основе структурирования ВВП по факторам дохода, искажает пропорции, так как охватывает лишь часть доходов (зарботной платы) и включает в себя налоги.

– Влияние ЦБ на инфляцию в экспортно-ориентированной и монополизированной экономике требует детального рассмотрения его монетарных инструментов и объектов их воздействия, вполне возможно, что осуществляется чисто формальное таргетирование без учета реальных последствий.

– Скорректированные показатели факторной структуры ВВП [43] подтверждают наличие «системы низких заработных плат» [45] для изменения которой потребуются структурные и институциональные сдвиги.

Таким образом, инфляция является широко распространенным процессом и за пределами экономики. Если посмотреть словари, то большая часть значений объясняется метафорой «насос» (анг. *inflator*), обозначающий наполнение оболочек (мячи, камеры и тому подобное) воздухом или эго-структур чуждым для них содержанием, количественным и качественным.

Инфляция, будучи нелокальным процессом, может быть представлена как нечто, связанное с обеспечением одного фактора другим, или как инструмент изменения одного фактора, которое влияет на ценность другого фактора, т.е. не прямое воздействие. Допустим, изменение базовых зарплат в различных отраслях, влияющих на ценность работников данных отраслей. В экономике – пара факторов: «цена (товар) – деньги»; в психологии – «сознательное и бессознательное» [54], в литературе – «слова – чувства» (когда слова, что пишутся на бумаге, не обеспечены определенным количеством искреннего, неподдельного чувства, наступает инфляция слов) [56, с. 30]).

Особенности инфляции в экономике – наличие двух инфляционных сфер, товарной и денежной. В первой из них «надуваются» цены на товары, во второй – денежная масса. Но это имеет смысл только для макроуровня. Особого внимания заслуживают инструментарий ЦБ в этой сфере и индивидуальный инструментарий домохозяйства. В конкретных домохозяйствах так называемая «домохозяйственная инфляция» проявляется как физическое уменьшение их дохода и вследствие этого индивидуального потребительского набора. Так как размер инфляции в домохозяйствах выражается комплексными числами, сравнение их трудно осуществимо.

Если рассмотреть конкретное домохозяйство (левостороннее), то предложение товара и его цена является для него объективной характеристикой, с которой он может согласиться и приобрести его или не согласиться и не покупать. Количество реальных денег для него тоже объективно (на данный момент), он может менять что-либо в индивидуальном потребительском наборе, двигаясь либо от баланса среднего достатка (БСД) к восстановительному потребительскому бюджету (ВПБ), либо от ВПБ к прожиточному минимуму (ПМ), к нищете.

Литература

1. Земцов А.А. Система бюджетов Российской Федерации и их взаимодействие. Введение // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2019. № 47. С. 143–152.
2. Земцов А.А. Налогообложение без романтики или архитектура налоговых систем РФ с позиций бюджета домохозяйства/микроуровень // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 41.
3. Земцов А.А. Доктрина финансового права РФ с позиций системы национальных счетов // Проблемы учета и финансов. 2017. № 27.
4. Земцов А.А. Финансовые последствия агрессивно доминирующего государства для бизнеса и сопряженных домохозяйств: мультикаскадная система изъятия имущества // Проблемы учета и финансов. 2016. № 2.
5. Сухарев А.Н. Остаточный доход в системе экономических отношений (институциональный подход) // Финансы и кредит. 2014. № 41.
6. Малкина М.Ю., Розмаинский И.В. К формированию институциональной теории инфляции // Журнал институциональных исследований. 2013. Т. 5, № 2.
7. Сухарев О.С. Инфляция и институты: новый методологический подход и рекомендации для экономической политики // Финансы и кредит. 2008. № 41.
8. Бурлачков В.К. Инфляция и качество экономической среды // Банковское дело. 2009. № 2.
9. Пекарский С.Э., Атаманчук М.А., Мерзляков С.А. Стратегическое взаимодействие фискальной и монетарной политики в экспортно-ориентированной экономике // Деньги и кредит. 2010. № 2.
10. Фетисов Г.Г. Монетарная политика и развитие денежно-кредитной системы России в условиях глобализации: национальный и региональный аспекты. М., 2006.
11. Казначеева Н.Л., Лапов Д.Е. Социально-нравственные аспекты дискриминационного налогообложения физических лиц // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2016. № 2 (34).
12. Щербакова Л.Н. Влияние информационного неравенства на современную экономику : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Томск, 2017.
13. Статистика финансов / под ред. В.Н. Салина. М., 2000.
14. Методологические положения по статистике. М., 1996. Вып. 1.
15. Ишиханов А.В., Линкевич Е.Ф. Управление инфляционными процессами: внутренний и внешний аспекты // Финансы и кредит. 2009. № 8.
16. Иванченко И.С. Инфляционный канал трансмиссии денежно-кредитной политики // Финансы и кредит. 2006. № 17.
17. Борисов О.И. Финансовые и налоговые методы регулирования инфляции // Банковское дело. 2006. № 7.
18. Навой А.В. Нужна ли централизованная финансовая помощь в условиях современного кризиса? // Банковское дело. 2009. № 7.
19. Линкевич Е.Ф. Потребительская и производственная инфляция современной России // Финансы и кредит. 2009. № 15.
20. Баранов Э.Ф., Соловьев Ю.И., Посвянская Л.П. Цены на продукцию естественных монополий и инфляционные процессы в промышленности // Банковское дело. 2007. № 1.
21. Гамза В.А. Инфляция в России: аналитические материалы // Финансы и кредит. 2006. № 9.
22. Корищенко К.Н., Гамбаров Г.М., Шевчук И.В. Развитие подходов к построению индекса базовой инфляции для оценки внешней стоимости денег // Финансы и кредит. 2006. № 16.
23. Федорова Л.Н. Формирование личных доходов: теория, методология исследования, тенденции и проблемы : дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2011.

24. *Методология* статистического наблюдения за средней заработной платой работников по отдельным профессиям и должностям и отработанным ими временем // Методологические положения по статистике. М., 2003. Вып. 4.

25. *Основные положения* о порядке наблюдения за потребительскими ценами и тарифами на товары и платные услуги, оказанные населению, и определение индекса потребительских цен // Методологические положения по статистике. М., 2006. Вып. 5.

26. *Шевчук И.В., Чернев М.П.* Методологический анализ формирования показателей базовой инфляции // Финансы и кредит. 2007. № 3.

27. *Кротков В.Т.* Очерки по денежному обращению и кредиту иностранных государств. М., 1947.

28. *Брегель Э.Я.* Кредит и кредитная система капитализма. М., 1948.

29. *Брегель Э.Я.* Денежное обращение и кредит капиталистических стран. М., 1973.

30. *Современная инфляция: истоки, причины, противоречия.* М., 1980.

31. *Рожков Ю.В.* Сходство и различие финансов владельца и распорядителя денежных средств // Финансы и кредит. 2012. № 34.

32. *Виноградов Д.В., Дорошенко М.Е.* Финансово-денежная экономика : учеб. пособие. М., 2009.

33. *Мизес Людвиг фон.* Социализм. Экономический и социологический анализ. М., 1994.

34. *Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д.* Современные деньги и банковское дело. М., 2000.

35. *Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика. М., 1994.

36. *Политическая экономия* (докапиталистические и капиталистические способы производства) : учеб. пособие / под ред. Э.Я. Брегеля, А.Д. Смирнова. М., 1966.

37. *Миркин Я.М., Миркин В.Я.* Англо-русский толковый словарь по банковскому делу, инвестициям и финансовым рынкам. М., 2006

38. *Федоров Б.Г.* Англо-русский словарь валютно-кредитных терминов. М., 1992.

39. *Золотой стандарт: теория, история, политика.* Челябинск, 2011.

40. *Аглиетта М., Орлеан А.* Деньги между насилием и доверием. М., 2006.

41. *Розмаинский И.В.* Сравнительный анализ теорий кривых Филлипса: методологические аспекты с точки зрения посткейнсианского подхода // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4, № 1.

42. *Моисеев С.Р.* Исследование ценообразования и инфляции: Россия на фоне глобальных тенденций // Финансы и кредит. 2006. № 7.

43. *Фетисов В.Д., Фетисова Т.В.* Заработная плата как специфический финансовый инструмент распределения добавленной стоимости // Финансы и кредит. 2011. № 33.

44. *Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Лукьянова А.Л., Рыжикова З.А., Куляева Г.В.* Формы собственности в России: различия в заработной плате // Журнал новой экономической ассоциации. 2010. № 5. С. 47–71.

45. *Плискевич Н.М.* Система низких заработных плат – институциональная ловушка постсоциалистической экономики // Постсоветское пространство: реалии и перспективы. М., 2009.

46. *Бахвалова М.* Корзина полегчает // РБК. 2009. Март. С. 28–33.

47. *Семенов В.П., Соловьев Ю.П.* Управление инфляцией на уровне потребительской корзины // Финансы и кредит. 2010. № 15.

48. *Жизнь в России: все дороже* // РБК. 2010. Октябрь.

49. *Личная инфляция. За декабрь* // РБК. 2009. Март. С. 34–35.

50. *Кризис в кошельках* // РБК. 2016. Февраль.

51. *Обновление корзины* // РБК. 2016. Февраль.

52. *Цифровые технологии* налогового администрирования. М., 2019.

53. *Налоги в цифровой экономике. Теория и методология.* М., 2019.

54. *Сэмьюэлз Э., Шортер Б., Плот Ф.* Словарь аналитической психологии К. Юнга. СПб., 2019.

55. Земцов А.А. Долгосрочное финансовое планирование в домохозяйствах: количественные параметры возможности // Проблемы учета и финансов. 2011. № 3.

56. Солоухин В.А. Камешки на ладони. М., 1988.

Inflation and Its Effects on Households

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 15–46. DOI: 10.17223/19988648/50/2

Anatoliy A. Zemtsov, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: fbd1997@yandex.ru

Keywords: inflation, conflict inflation, state, instrumental aspect, income distribution, households.

Since the public is poorly versed in the process of inflation of money supply through modern monetary and financial institutions, the state can avoid responsibility for the undesirable consequences of inflation, such as a decrease in real incomes and wealth of the population. There are always scapegoats at the disposal of the government. In the light of the analysis, there is enough reason to consider the state as an institution inflationary in nature.

References

1. Zemtsov, A.A. (2019) The System of Budgets of the Russian Federation and Their Interaction: Introduction. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 47. pp. 143–152. (In Russian). DOI: 10.17223/19988648/47/10
2. Zemtsov, A.A. (2018) Taxation Without Romantics or Architecture of Tax Systems of the Russian Federation With the Position of the Household Budget (Micro-Level). *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 41. (In Russian). DOI: 10.17223/19988648/41/11
3. Zemtsov, A.A. (2017) Doktrina finansovogo prava RF s pozitsiy sistemy natsional'nykh schetov [The doctrine of the financial law of the Russian Federation from the perspective of the system of national accounts]. *Problemy ucheta i finansov*. 27. DOI: 10.17223/22229388/27/2
4. Zemtsov, A.A. (2016) Financial Consequences of Aggressively Dominating State for Business and Integrated Households: Multicascade System of Withdrawals of Property. *Problemy ucheta i finansov*. 2. (In Russian). DOI: 10.17223/22229388/22/3
5. Sukharev, A.N. (2014) Residual Income in the System of Economic Relations (Institutional Approach). *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 41. (In Russian).
6. Malkina, M.Yu. & Rozmainskiy, I.V. (2013) Toward the foundations of institutional theory of inflation. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy – Journal of Institutional Studies*. 5 (2). (In Russian).
7. Sukharev, O.S. (2008) Infl'yatsiya i instituty: novyy metodologicheskiy podkhod i rekomendatsii dlya ekonomicheskoy politiki [Inflation and institutions: A new methodological approach and recommendations for economic policy]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 41.
8. Burlachkov, V.K. (2009) Infl'yatsiya i kachestvo ekonomicheskoy sredy [Inflation and the quality of the economic environment]. *Bankovskoe delo*. 2.
9. Pekarskiy, S.E., Atamanchuk, M.A. & Merzlyakov, S.A. (2010) Strategicheskoe vzaimodeystvie fiskal'noy i monetarnoy politiki v eksportno-orientirovannoy ekonomike [Strategic interaction of fiscal and monetary policies in an export-oriented economy]. *Den'gi i kredit – Money and Credit*. 2.
10. Fetisov, G.G. (2006) *Monetarnaya politika i razvitie denezhno-kreditnoy sistemy Ros-sii v usloviyakh globalizatsii: natsional'nyy i regional'nyy aspekty* [Monetary policy and the

development of the monetary system of Russia in the context of globalization: National and regional aspects]. Moscow: Izd-vo "Ekonomika".

11. Kaznacheeva, N.L. & Lapov, D.E. (2016) Social-morality aspects of the discrimination taxation of the income of natural persons. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 2 (34). (In Russian). DOI: 10.17223/19988648/34/2

12. Shcherbakova, L.N. (2017) *Vliyanie informatsionnogo neravenstva na sovremennuyu ekonomiku* [The effect of information inequality on the modern economy]. Abstract of Economics Dr. Diss. Tomsk.

13. Salin, V.N. (ed.) (2000) *Statistika finansov* [Finance statistics]. Moscow: Finansy i statistika.

14. Federal State Statistics Service. (1996) *Metodologicheskie polozheniya po statistike* [Methodological provisions on statistics]. Vol. 1. Moscow: Federal State Statistics Service.

15. Ishkhanov, A.V. & Linkevich, E.F. (2009) Upravlenie inflyatsionnymi protsessami: vnutrenniy i vneshniy aspekty [Management of inflationary processes: internal and external aspects]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 8.

16. Ivanchenko, I.S. (2006) Inflyatsionnyy kanal transmissii denezhno-kreditnoy politiki [The inflationary channel of the transmission of monetary policy]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 17.

17. Borisov, O.I. (2006) Finansovye i nalogovye metody regulirovaniya inflyatsii [Financial and tax methods of inflation regulation]. *Bankovskoe delo*. 7.

18. Navoy, A.V. (2009) Nuzhna li tsentralizovannaya finansovaya pomoshch' v usloviyakh sovremennogo krizisa? [Does one need centralized financial assistance in the current crisis?]. *Bankovskoe delo*. 7.

19. Linkevich, E.F. (2009) Potrebitel'skaya i proizvodstvennaya inflyatsiya sovremennoy Rossii [Consumer and industrial inflation of modern Russia]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 15.

20. Baranov, E.F., Solov'ev, Yu.I. & Posvyanskaya, L.P. (2007) Tseny na produktsiyu estestvennykh monopolii i inflyatsionnye protsessy v promyshlennosti [Prices for the production of natural monopolies and inflationary processes in industry]. *Bankovskoe delo*. 1.

21. Gamza, V.A. (2006) Inflyatsiya v Rossii: analiticheskie materialy [Inflation in Russia: Analytical materials]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 9.

22. Korishchenko, K.N., Gambarov, G.M. & Shevchuk, I.V. (2006) Razvitie podkhodov k postroeniyu indeksa bazovoy inflyatsii dlya otsenki vneshney stoimosti deneg [Development of approaches to building the core inflation index for assessing the external value of money]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 16.

23. Fedorova, L.N. (2011) *Formirovanie lichnykh dokhodov: teoriya, metodologiya issledovaniya, tendentsii i problemy* [The formation of personal income: Theory, research methodology, trends and problems]. Economics Dr. Diss. Novosibirsk.

24. Federal State Statistics Service. (2003) Metodologiya statisticheskogo nablyudeniya za sredney zarabotnoy platom rabotnikov po otдел'nym professiyam i dolzhnostyam i otrabotannym imi vremenem [The methodology of statistical monitoring of the average wage of workers in certain professions and positions and the time they have worked]. In: *Metodologicheskie polozheniya po statistike* [Methodological provisions on statistics]. Vol. 3. Moscow: Federal State Statistics Service.

25. Federal State Statistics Service. (2006) Osnovnye polozheniya o poryadke nablyudeniya za potrebitel'skimi tsenami i tarifami na tovary i platnye uslugi, okazannye naseleniyu i opredelenie indeksa potrebitel'skikh tsen [The main provisions on the procedure for monitoring consumer prices and tariffs on goods and paid services provided to the population and determining the consumer price index]. In: *Metodologicheskie polozheniya po statistike* [Methodological provisions on statistics]. Vol. 5. Moscow: Federal State Statistics Service.

26. Shevchuk, I.V. & Chernev, M.P. (2007) Metodologicheskiiy analiz formirovaniya pokazateley bazovoy inflyatsii [Methodological analysis of the formation of indicators of core inflation]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 3.
27. Krotkov, V.T. (1947) *Ocherki po denezhnomu obrashcheniyu i kreditu inostrannykh gosudarstv* [Essays on the money circulation and credit of foreign countries]. Moscow: Gosfinizdat.
28. Bregel', E.Ya. (1948) *Kredit i kreditnaya sistema kapitalizma* [Credit and the credit system of capitalism]. Moscow: Gosfinizdat.
29. Bregel', E.Ya. (1973) *Denezhnoe obrashchenie i kredit kapitalisticheskikh stran* [Money circulation and credit of the capitalist countries]. Moscow: Finansy.
30. Nikitin, S.M. (ed.) (1980) *Sovremennaya inflyatsiya: istoki, prichiny, protivorechiya* [Modern inflation: The origins, causes, contradictions]. Moscow: Mysl'.
31. Rozhkov, Yu.V. (2012) Skhodstvo i razlichie finansov vladel'tsa i rasporyaditelya denezhnykh sredstv [The similarity and difference in the finances of the owner and the manager of funds]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 34.
32. Vinogradov, D.V. & Doroshenko, M.E. (2009) *Finansovo-denezhnaya ekonomika* [Financial and monetary economy]. Moscow: HSE.
33. Mises, L.H. von. (1994) *Sotsializm. Ekonomicheskiiy i sotsiologicheskiiy analiz* [Socialism. Economic and sociological analysis]. Translated from German. Moscow: Catallaxy.
34. Miller, R.L. & Van Hoose, D.D. (2000) *Sovremennye den'gi i bankovskoe delo* [Essentials of Money, Banking and Financial Markets]. Translated from English. Moscow: IN-FRA-M.
35. Mankiw, N.G. (1994) *Makroekonomika* [Macroeconomics]. Translated from English. Moscow: Moscow State University.
36. Bregel, E.Ya. & Smirnov, A.D. (eds) (1966) *Politicheskaya ekonomiya (dokapitalisticheskie i kapitalisticheskie sposoby proizvodstva)* [Political economy (Pre-capitalist and capitalist production methods)]. Moscow: Vysshaya shkola.
37. Mirkin, Ya.M. & Mirkin, V.Ya. (2006) *Anglo-russkiiy tolkovyy slovar' po bankovskomu delu, investitsiyam i finansovym rynkam* [English-Russian explanatory dictionary on banking, investment and financial markets]. Moscow: Al'pina Buks.
38. Fedorov, B.G. (1992) *Anglo-russkiiy slovar' valyutno-kreditnykh terminov* [English-Russian dictionary of monetary terms]. Moscow: Finansy i statistika.
39. Kuryaev, A. (ed.) (2011) *Zolotoy standart: teoriya, istoriya, politika* [The gold standard: theory, history, politics]. Chelyabinsk: Sotsium.
40. Aglietta, M. & Orlean, A. (2006) *Den'gi mezhdru nasiliem i doveriem* [Currencies: Between Violence and Trust]. Translated from English. Moscow: HSE.
41. Rozmainskiy, I.V. (2006) Sravnitel'nyy analiz teoriiy krivyykh Fillipsa: metodologicheskie aspekty s tochki zreniya postkeynsianskogo podkhoda [A comparative analysis of the Phillips curve theory: Methodological aspects in terms of a post-Keynesian approach]. *Ekonomicheskiiy vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo universiteta*. 4 (1).
42. Moiseev, S.R. (2006) Issledovanie tsenoobrazovaniya i inflyatsii: Rossiya na fone global'nykh tendentsiy [The study of pricing and inflation: Russia against the backdrop of global trends]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 7.
43. Fetisov, V.D. & Fetisova, T.V. (2011) Zarabotnaya plata kak spetsificheskiiy finansovyy instrument raspredeleniya dobavlennoy stoimosti [Wage as a specific financial instrument for the distribution of value added]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 33.
44. Gimpel'son, V.E. et al. (2010) Ownership and Wage Differentiation in Russia. *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*. 5. pp. 47–71. (In Russian).
45. Pliskevich, N.M. (2009) Sistema nizkikh zarabotnykh plat – institutsional'naya lovushka postsotsialisticheskoy ekonomiki [The system of low wages: An institutional trap of the post-socialist economy]. In: Shmelev, B.A. (ed.) *Postsovetское prostranstvo: realii i perspektivy* [The post-Soviet space: Realities and prospects]. Moscow: RAS.

46. Bakhvalova, M. (2009) Korzina polegchaet [The basket will get lighter]. *RBK*. March. pp. 28–33.
47. Semenov, V.P. & Solov'ev, Yu.P. (2010) Upravlenie inflyatsiei na urovne potrebitel'skoy korziny [Inflation management at the level of the consumer basket]. *Finansy i kredit – Finance and Credit*. 15.
48. *RBK*. (2010) Zhizn' v Rossii: vse dorozhe [Life in Russia: More and more expensive]. October.
49. *RBK*. (2009) *RBK*. (2010) Lichnaya inflyatsiya. Za dekabry [Personal inflation. For December]. March. pp. 34–35.
50. *RBK*. (2016) Krizis v koshel'kakh [The crisis in wallets]. February.
51. *RBK*. (2016) Obnovlenie korziny [Updating the basket]. February.
52. Belozеров, S.A. et al. (2019) *Tsifrovye tekhnologii nalogovogo administrirovaniya* [Digital technologies of tax administration]. Moscow: Yuniti-Dana.
53. Mayburov, I.A. & Ivanov, Yu.B. (eds) (2019) *Nalogi v tsifrovoy ekonomike. Teoriya i metodologiya* [Taxes in the digital economy. Theory and Methodology]. Moscow: Yuniti-Dana.
54. Samuels, A., Shorter, B. & Plaut, F. (2019) *Slovar' analiticheskoy psikhologii K. Yunga* [A Critical Dictionary of Jungian Analysis]. Translated from English by V. Zelen'skiy. St. Petersburg: Azbuka-klassika.
55. Zemtsov, A.A. (2011) Long-term financial planning in households: quantitative parameters of possibility. *Problemy ucheta i finansov – Problems of Accounting and Finance*. 3. (In Russian).
56. Soloukhin, V.A. (1988) *Kameshki na ladoni* [Pebbles in the palm]. Moscow: Sovremennik.

УДК 336.6

DOI: 10.17223/19988648/50/3

М.П. Самоховец

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА МНОГОУКЛАДНОСТИ НА ФИНАНСИРОВАНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА БЕЛАРУСИ

В статье рассматривается многоукладность сельского хозяйства Беларуси как фактор, влияющий на финансирование отрасли. Проведен анализ производителей продукции сельского хозяйства в динамике по трем категориям хозяйств: сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и хозяйства населения. По результатам анализа сформулированы выводы о влиянии особенностей каждой категории хозяйств на финансирование аграрной отрасли. Даны рекомендации по развитию финансирования сельского хозяйства в условиях многоукладности аграрного бизнеса на современном этапе. Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрный бизнес, финансирование, многоукладность, сельскохозяйственные организации, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйства населения.

Финансирование сельского хозяйства как одной из приоритетных отраслей национальной экономики Беларуси обосновывается не только потребностью обеспечения финансовыми ресурсами расширенного воспроизводства сельскохозяйственного производства, но и необходимостью соблюдения критериев продовольственной безопасности и увеличения экспорта сельскохозяйственной продукции.

Основу финансирования сельского хозяйства в Беларуси составляет государственное финансирование. На современном этапе в Беларуси реализуется Государственная программа развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 гг. [1]. В соответствии с ней финансирование сельского хозяйства предусмотрено в следующих формах:

- государственное финансирование из республиканского и (или) местных бюджетов;
- директивное кредитование банками и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» с последующей компенсацией государством потерь по предоставленным ими кредитам на льготных условиях;
- удешевление части стоимости семян сельскохозяйственных растений и т.п.

Однако мировые тенденции свидетельствуют о том, что по мере развития рыночных отношений финансирование аграрной сферы отличается все большим динамизмом и характеризуется многообразием различных по своей природе источников, не ограничиваясь возможностями государственного бюджета.

При этом аграрный бизнес, являясь неотъемлемой частью и развиваясь в контексте неоднородной бизнес-среды Беларуси [2], также характеризуется многоукладностью.

Ранее упоминалось, что одной из внутриотраслевых особенностей кредитования сельского хозяйства является дифференцированность сельскохозяйственных производителей [3], а кредитование аграрного сектора должно учитывать потребности в кредитных ресурсах различных типов сельскохозяйственных производителей [4]. В то же время этот фактор относится не только к кредитованию сельского хозяйства, но и в целом может быть расширен до пределов финансирования отрасли. Кроме того, фактор многоукладности сельскохозяйственных производителей актуален также при выделении приоритетных направлений государственной поддержки и развития отрасли в целом, так как определяет специфику формирования и использования производственного потенциала сельского хозяйства [5, 6].

Поэтому в целях формирования эффективной системы финансирования сельского хозяйства, выработки направлений аграрной политики и других инструментов регулирования сельского хозяйства считаем необходимым определять основные характеристики состава и структуры субъектов хозяйствования аграрной отрасли. Другими словами, целесообразно принимать во внимание влияние многоукладности сельского хозяйства. В настоящее время производители продукции сельского хозяйства в Беларуси представлены тремя категориями:

1) сельскохозяйственные организации – юридические лица, их обособленные подразделения, имеющие отдельный баланс, основным и (или) второстепенным видом экономической деятельности которых является сельское хозяйство, кроме предоставления услуг в области растениеводства и животноводства (коды 011-015 общегосударственного классификатора Республики Беларусь ОКРБ 005-2011 «Виды экономической деятельности»);

2) крестьянские (фермерские) хозяйства (К(Ф)Х);

3) хозяйства населения – личные подсобные хозяйства (ЛПХ) сельского населения; домашние хозяйства горожан; граждане, ведущие коллективное садоводство и огородничество в составе садоводческих товариществ и дачных кооперативов, и др.

Анализ количества субъектов хозяйствования сельского хозяйства Беларуси представлен в табл. 1.

*Таблица 1. Динамика субъектов хозяйствования сельского хозяйства Беларуси**

Субъекты хозяйствования	Год							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Сельскохозяйственные организации	1 613	1 564	1 530	1 497	1 454	1 469	1 509	1 357
К(Ф)Х	2 118	2 337	2 436	2 475	2 482	2 500	2 578	2 652

* Данные приводятся на 1 января соответствующего года. *Источник:* составлено автором по данным [7, с. 17–18].

Из данных табл. 1 видно, что общее количество сельскохозяйственных организаций сократилось на 256 ед. – с 1 613 ед. в 2011 г. до 1 357 ед. в 2018 г., или на 15,9%. Количество К(Ф)Х, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, увеличилось на 534 ед. – с 2 118 ед. в 2011 г. до 2 652 ед. в 2018 г., или на 25,2%. Имеются также данные, что на 01.01.2019 г. в Беларуси зарегистрировано 3 194 К(Ф)Х [8] и 978,8 тысяч ЛПХ граждан [9].

Следовательно, многоукладность в сельском хозяйстве означает организацию сельскохозяйственного производства тремя совершенно различными по характеристикам категориями производителей сельскохозяйственной продукции: юридическими лицами, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и хозяйствами населения. Это также объясняет тот факт, что масштабное перенесение имеющегося успешного опыта зарубежных стран в области аграрной политики (США, ЕС) невозможно в Беларуси, так как его использование применимо лишь по отношению к крестьянским (фермерским) хозяйствам, которые находятся в меньшинстве.

Структура посевных площадей и продукции сельского хозяйства по категориям хозяйства представлена в табл. 2.

Таблица 2. Структура посевных площадей/продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств

Субъекты хозяйствования	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Сельскохозяйственные организации	88,1/ 64,4	89,4/ 72,8	89,7/ 76,2	89,9/ 77,8	90,3/ 77,5	90,5/ 78,3	90,6/ 79,1	90,8/ 79,3
К(Ф)Х	1,3/ 1,0	1,5/ 1,4	1,5/ 1,1	1,6/ 1,5	1,7/ 1,7	1,9/ 1,9	2,0/ 1,9	2,0/ 2,0
Хозяйства населения	10,5/ 34,6	9,1/ 25,8	8,8/ 22,7	8,5/ 20,7	8,0/ 20,8	7,6/ 19,8	7,5/ 19,0	7,2/ 18,7

Источник: составлено автором по данным [7. С. 34–36].

Как видно из данных табл. 2, сельскохозяйственные организации являются основным игроком на рынке сельскохозяйственной продукции. Занимая в 2017 г. 90,8% посевных площадей, они производят 79,3% продукции сельского хозяйства Беларуси. В то же время хозяйства населения, имея всего 7,2% в структуре посевных площадей обеспечивают производство 18,7% продукции сельского хозяйства Беларуси. Доля К(Ф)Х в структуре посевных площадей и продукции сельского хозяйства составляет 2,0%. Отметим, что доля сельскохозяйственных организаций и К(Ф)Х в структуре посевных площадей и продукции сельского хозяйства в динамике увеличивается, а хозяйств населения – сокращается.

Структура продукции сельского хозяйства по видам и категориям хозяйств представлена в табл. 3.

Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что основным видом продукции сельского хозяйства для сельскохозяйственных организаций является животноводство (63,5%), а для К(Ф)Х и хозяйств населения – растениеводство (91,1 и 86,4% соответственно). Сельскохозяйственные организации производят 95%

зерна, 94,2% скота и птицы на убой, 95,4% молока и 80,1% яиц. К(Ф)Х специализируются на производстве овощей – 18,7% в структуре производства основных видов сельскохозяйственной продукции в Беларуси. Хозяйства населения производят 81,9% всего картофеля, 67,9% овощей и 19,8% яиц [7].

Таблица 3. Структура продукции сельского хозяйства по видам и категориям хозяйств

Структура продукции	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Сельскохозяйственные организации</i>								
Растениеводство	39,4	40,8	35,5	36,5	37,3	34,0	36,1	36,5
Животноводство	60,6	59,2	64,5	63,5	62,7	66,0	63,9	63,5
<i>К(Ф)Х</i>								
Растениеводство	85,4	87,6	81,3	87,3	89,7	88,9	89,2	90,1
Животноводство	14,6	12,4	18,7	12,7	10,3	11,1	10,8	9,9
<i>Хозяйства населения</i>								
Растениеводство	84,1	79,0	75,0	76,0	82,4	83,1	84,6	86,4
Животноводство	15,9	21,0	25,0	24,0	17,6	16,9	15,4	13,6

Источник: составлено автором по данным [7, с. 28].

Более детальное разделение производителей сельскохозяйственной продукции по традиционным признакам классификации субъектов хозяйствования (формы собственности, организационно-правовые формы и т.д.) возможно применить только к одной из категорий производителей продукции сельского хозяйства – к сельскохозяйственным организациям, которые представлены коммерческими юридическими лицами. Анализ динамики и структуры сельскохозяйственных организаций Беларуси по организационно-правовым формам хозяйствования показывает, что за 2011–2018 гг. произошли значительные изменения в структуре сельскохозяйственных организаций Беларуси по организационно-правовым формам хозяйствования. Удельный вес производственных кооперативов в структуре сельскохозяйственных организаций сократился на 30,7 п.п. с 33,5 до 2,8% за исследуемый период. В основном сокращение обеспечено увеличением в структуре сельскохозяйственных организаций удельного веса акционерных обществ на 23,3 п.п. с 24,8 до 48,1% (открытых акционерных обществ – на 22,8 п.п. с 23,2 до 46,0%), обществ с ограниченной ответственностью – на 7,7 п.п. с 7,3 до 15,0% [7].

Основные финансовые показатели организаций сельского хозяйства представлены в табл. 4.

Данные табл. 4 показывают, что финансовое состояние сельскохозяйственных организаций и К(Ф)Х нестабильно. Так, постоянный рост в динамике выручки от реализации продукции не обеспечивает постоянного притока прибыли от реализации продукции и рентабельности реализованной продукции. Причем в большей мере это характерно для сельскохозяйственных организаций. Финансовое состояние К(Ф)Х характеризуется лучшими показателями по сравнению с сельскохозяйственными организациями, что подтверждается и состоянием расчетов (табл. 5).

Таблица 4. Основные финансовые показатели организаций сельского хозяйства Беларуси

Показатели	Год							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Сельскохозяйственные организации</i>								
Выручка, млрд руб.	16239,6	30292,5	60606,0	67409,6	83636,1	89663,3	9723,9	11038,7
Прибыль (убыток), млрд руб.	-179,8	3 674,5	8 814,8	2 373,5	4 597,7	466,3	215,9	707,8
Рентабельность (убыточность), %	-1,3	15,6	19,3	4,1	6,5	0,6	2,5	7,7
Удельный вес убыточных организаций, %	3,6	2,4	3,4	13,6	13,3	34,9	27,9	15,7
<i>K(Φ)X</i>								
Выручка, млрд руб.	362,8	705,8	1146,2	1613,6	2057,9	2498,5	280,9	324,6
Прибыль, млрд руб.	80,2	175,5	266,6	366,2	482,9	543,5	57,6	72,1
Рентабельность, %	40,8	36,2	34,4	33,2	34,8	31,1	28,9	31,8
Удельный вес убыточных организаций, %	5,2	6,5	7,0	8,7	9,5	11,9	9,4	8,7

* Данные за 2016–2017 гг. приведены в млн. руб. Источник: составлено автором по данным [7, с. 173–174].

Таблица 5. Состояние расчетов организаций сельского хозяйства Беларуси

Расчеты	Год							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Сельскохозяйственные организации</i>								
Кредиторская задолженность, млрд руб. (удельный вес просроченной, %)	12113,6 (18,3)	16690,7 (17,9)	25972,4 (17,0)	39258,9 (19,2)	45911,1 (23,2%)	58179,3 (29,4)	6598,2 (34,5)	6718,9 (35,5)
Задолженность по кредитам и займам, млрд руб. (удельный вес просроченной, %)	17902,6 (2,8)	21411,3 (2,8)	31844,6 (2,0)	41775,3 (2,7)	47970,4 (4,4)	56311,9 (5,8)	5314,2 (10,3)	5453,6 (7,9)
<i>K(Φ)X</i>								
Кредиторская задолженность, млрд руб. (удельный вес просроченной, %)	93,5 (7,2)	148,1 (6,8)	229,5 (7,2)	354,1 (7,9)	475,3 (7,0)	684,2 (7,8)	79,7 (9,9)	87,9 (11,3)
Задолженность по кредитам и займам, млрд руб. (удельный вес просроченной, %)	2,3 (13,0)	164,8 (6,6)	266,6 (4,0)	365,1 (4,0)	442,3 (3,3)	596,4 (2,2)	58,9 (1,0)	74,1 (0,9)

* Данные приводятся на 1 января соответствующего года. Источник: составлено автором по данным [7, с. 175–176].

Из данных табл. 5 можно сделать вывод, что удельный вес просроченной кредиторской задолженности в общей сумме кредиторской задолженности в организациях сельского хозяйства Беларуси больше, чем удельный вес просроченной задолженности по кредитам и займам в общей сумме задолженности по кредитам и займам. Так, в сельскохозяйственных организациях в 2018 г. эти показатели составили 35,5 и 7,9%, в К(Ф)Х – 11,3 и 0,9% соответственно.

По результатам проведенного анализа можно сделать следующие выводы. *Во-первых*, преобладающей категорией сельскохозяйственных производителей в Беларуси являются сельскохозяйственные организации. В структуре посевных площадей они занимают 90,8% в 2017 г., в структуре продукции сельского хозяйства – 79,3% в 2018 г. Производимая сельскохозяйственными организациями продукция на 63,5% представлена животноводством. Сельскохозяйственные организации производят 94,2% скота и птицы на убой, 95,4% молока и 80,1% яиц.

Сельскохозяйственные организации с известной долей специфичности наиболее приближены по своим характеристикам (организационно-правовая форма, активы, управление) к субъектам хозяйствования других отраслей национальной экономики. Поэтому финансирование сельскохозяйственных организаций можно рассматривать как элемент финансирования национальной экономики в целом. Сельскохозяйственные организации нуждаются в долгосрочном финансировании, так как используют дорогостоящие активы, производят продукцию, срок окупаемости которой более 1 года. В то же время сельскохозяйственные организации сложно рассматривать как привлекательных заемщиков, о чем свидетельствуют основные финансовые показатели и состояние расчетов. Рентабельность реализованной продукции в 2017 г. составила 7,7%, а в 2010 г. отмечена убыточность. Удельный вес убыточных организаций в общем количестве организаций в 2017 г. составил 15,7%, а в 2015 г. достигал 34,9%.

Поэтому система государственной поддержки сельского хозяйства Беларуси ориентирована именно на эту категорию хозяйств и представлена различными формами. Банковское кредитование сельского хозяйства является льготным по своим условиям и осуществляется главным образом в рамках государственных программ. Вместе с тем считаем, что у данной категории хозяйств имеются незадействованные резервы в привлечении дополнительных финансовых ресурсов путем выпуска и размещения на финансовом рынке акций и корпоративных облигаций, тем более что сельскохозяйственные организации уже почти наполовину (48,1%) представлены акционерными обществами.

Во-вторых, количество К(Ф)Х, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность, за период 2011–2018 гг. увеличилось на 25,2%, хотя их доля в структуре сельскохозяйственной продукции не превышает 2%. Основным направлением для этой категории хозяйств является растениеводство (90,1% в структуре произведенной ими продукции сельского хозяйства), а именно производство овощей.

Как правило, К(Ф)Х не могут на равных конкурировать с крупными сельскохозяйственными производителями за финансовые ресурсы, выделяемые в рамках государственных программ, хотя и учтены в них. В то же время им в полной мере недоступно в необходимых объемах и банковское кредитование на рыночных условиях по сравнению с мелким и средним бизнесом других отраслей в силу повышенного уровня рисков при ведении сельскохозяйственного производства, недостаточного количества активов для обеспечения залога и т.п. К(Ф)Х в первую очередь могут быть заинтересованы в краткосрочном финансировании, так как производство овощей является быстрокупаемым. В то же время для обеспечения расширенного воспроизводства долгосрочное финансирование также имеет значение.

В-третьих, самой многочисленной категорией производителей сельскохозяйственной продукции являются хозяйства населения. Только ЛПХ граждан насчитывается более 900 тысяч, или почти 10% населения Беларуси. Хозяйства населения в основном занимаются растениеводством (86,4% в структуре произведенной ими продукции сельского хозяйства) и обеспечивают производство 81,9% картофеля и 67,9% овощей в Беларуси. ЛПХ граждан можно рассматривать как потенциал для роста К(Ф)Х. Хотя хозяйства населения производят 18,7% всей продукции сельского хозяйства в Беларуси, тем не менее с точки зрения финансирования данная категория хозяйств является не охваченной. Эта категория хозяйств, в отличие от двух уже рассмотренных, может претендовать на включение ее в программы финансирования физических лиц, которые нуждаются в краткосрочном финансировании на беззалоговой основе.

В целом финансовые показатели организаций сельского хозяйства свидетельствуют о том, что сельскохозяйственное производство не является высокорентабельным бизнесом. Однако К(Ф)Х демонстрируют более высокие показатели рентабельности – от 28,9 до 40,8% за 2011–2018 гг. и низкие уровни просроченной кредиторской задолженности и просроченной задолженности по кредитам и займам, что позволяет рассматривать их как надежных заемщиков. Об этом же свидетельствует и состояние расчетов К(Ф)Х – удельный вес просроченной задолженности в их общей сумме задолженности по кредитам и займам в последние годы не превышает 1%.

Исходя из приведенного анализа и потенциала финансового рынка Беларуси [10], представляется возможным акцентировать внимание на таких *перспективных возможностях* в финансировании сельского хозяйства в условиях многоукладности аграрного бизнеса, как:

- усиление присутствия К(Ф)Х и ЛПХ граждан в государственных программах поддержки сельского хозяйства, а также разработка различных форм поддержки не только крупнотоварного, но и мелкотоварного сельскохозяйственного производства;

- рекомендации банкам по разработке дифференцированных кредитных продуктов с различными условиями по выделяемым категориям хозяйств: для сельскохозяйственных организаций, К(Ф)Х и ЛПХ граждан;

- более активное использование возможностей финансового рынка и активизация усилий всех категорий сельскохозяйственных производителей

на нем (сельскохозяйственные организации – акции и корпоративные облигации, ЛПХ граждан – краудлендинг).

По нашему мнению, фактор многоукладности сельского хозяйства влияет на организацию финансирования отрасли. Представляется, что многоукладность сельского хозяйства Беларуси вызывает необходимость формирования комплексной системы финансирования и государственной поддержки с дифференцированными финансовыми инструментами и формами, которые учитывали бы особенности каждой категории сельскохозяйственных производителей для более активного развития сельского хозяйства.

Литература

1. *Постановление* Совета Министров Республики Беларусь № 196 от 11 марта 2016 г. «О Государственной программе развития аграрного бизнеса в Республике Беларусь на 2016–2020 годы и внесении изменений в постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16 июня 2014 г. № 585». URL: <https://www.mshp.gov.by/programs/a868489390de4373.html> (дата обращения: 08.07.2019).
2. Hrechyshkina O., Samakhavets M. Changing business environment in Belarus // *Journal of Geography, Politics and Society: interdisciplinary journal*. 2019. Т. 9, № 1. P. 1–11. URL: <https://czasopisma.bg.ug.edu.pl/index.php/JGPS/article/view/3192> (date of access: 18.07.2019).
3. Самоховец М.П. Факторы, влияющие на организацию кредитования сельскохозяйственных предприятий // *Финансы и бизнес: научно-практический журнал*. 2009. № 3. С. 95–100. URL: http://finbiz.spb.ru/download/3_2009_samohovez.pdf (дата обращения: 11.07.2019).
4. Самоховец М.П. Кредитование аграрного сектора в условиях дифференциации сельскохозяйственных производителей // *Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы* : материалы III Международной научно-практической конференции, Пинск, 23–25 апреля 2009 г.: в 2 ч. / редкол.: К.К. Шебеко (гл. ред.) [и др.]. Пинск : ПолесГУ, 2009. Ч. 1. С. 156–157.
5. Трафимов А.Г. Формирование эффективной многоукладной экономики сельского хозяйства (вопросы теории и практики) : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Санкт-Петербург ; Пушкин, 2000.
6. Аничин В.Л., Сазонов С.В. Исследование реакции многоукладного сельского хозяйства на изменение институциональных условий. Белгород : Изд-во БелГСХА, 2011. 181 с.
7. *Сельское хозяйство Республики Беларусь* : стат. сб. Минск, 2018.
8. *Развитие и поддержка крестьянских (фермерских) хозяйств* // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. URL: <https://mshp.gov.by/farmer/lph/e495e9f56a3152d0.html> (дата обращения: 11.07.2019).
9. *О развитии личных подсобных и иных хозяйств населения* // Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь. URL: <https://mshp.gov.by/farmer/lph/e495e9f56a3152d0.html> (дата обращения: 11.07.2019).
10. Самоховец М.П. Роль финансового рынка в инвестиционной политике // *Белорусский экономический журнал: ежеквартальный научно-практический журнал*. 2016. № 2. С. 45–56. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26601939> (дата обращения: 15.07.2019).

The Influence of Diversity on the Agriculture Financing in Belarus

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 47–55. DOI: 10.17223/19988648/50/3

Maryia P. Samakhavets, Polesky State University (Pinsk, Republic of Belarus). E-mail: samkhvec@rambler.ru

Keywords: agriculture, agribusiness, financing, diversity, agricultural organisations, farmers, households.

The article considers the multi-structure of agriculture in Belarus as a factor that influences its financing. The three categories of agricultural producers (agricultural organisations, farmers and households) in the dynamics are analysed. Conclusions are drawn up about the impact of the characteristics of each category of agricultural producers on the financing of the agricultural sector according to the results of the analysis. Recommendations are made for the development of agricultural financing in the context of the multi-structure agribusiness at the present stage.

References

1. Council of Ministers of the Republic of Belarus. (2016) *Postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus' № 196 ot 11 marta 2016 g. "O Gosudarstvennoy programme razvitiya agrarnogo biznesa v Respublike Belarus' na 2016–2020 gody i vnesenii izmeneniy v postanovlenie Soveta Ministrov Respubliki Belarus' ot 16 iyunya 2014 g. № 585"* [Decree of the Council of Ministers of the Republic of Belarus No. 196 of March 11, 2016, "On the State Program for the Development of Agricultural Business in the Republic of Belarus for 2016–2020 and amendments to the Resolution of the Council of Ministers of the Republic of Belarus No. 585 of June 16, 2014"]. [Online] Available from: <https://www.mshp.gov.by/programms/a868489390de4373.html>. (Accessed: 08.07.2019).
2. Hrechyshkina, O. & Samakhavets, M. (2019) Changing business environment in Belarus. *Journal of Geography, Politics and Society*. 9 (1). pp. 1–11. [Online] Available from: <https://czasopisma.bg.ug.edu.pl/index.php/JGPS/article/view/3192>. (Accessed: 18.07.2019).
3. Samokhovets, M.P. (2009) Faktory, vliyayushchie na organizatsiyu kreditovaniya sel'skokhozyaystvennykh predpriyatiy [Factors affecting the organization of lending to agricultural enterprises]. *Finansy i biznes*. 3. pp. 95–100. [Online] Available from: http://finbiz.spb.ru/download/3_2009_samohovez.pdf. (Accessed: 11.07.2019).
4. Samokhovets, M.P. (2009) [Lending to the agricultural sector under differentiation of agricultural producers]. *Ustoychivoe razvitie ekonomiki: sostoyanie, problemy, perspektivy* [Sustainable development of the economy: State, problems, prospects]. Proceedings of the International Conference. In 2 Parts. Pinsk 23–25 April 2009. Part 1. Pinsk: Polessky State University. pp. 156–157. (In Russian).
5. Trafimov, A.G. (2000) *Formirovanie effektivnoy mnogoukladnoy ekonomiki sel'skogo khozyaystva (voprosy teorii i praktiki)* [Formation of an efficient multistrukture agricultural economy (Theory and practice)]. Abstract of Economics Dr. Diss. Sankt-Peterburg; Pushkin.
6. Anichin, V.L. & Sazonov, S.V. (2011) *Issledovanie reaktsii mnogoukladnogo sel'skogo khozyaystva na izmenenie institutsional'nykh usloviy* [A study of the reaction of multistrukture agriculture to a change in institutional conditions]. Belgorod: Izd-vo BelGSKhA.
7. Belstat. (2018) *Sel'skoe khozyaystvo Respubliki Belarus': statisticheskiy sbornik* [Agriculture of the Republic of Belarus: Statistics]. Minsk: Belstat.
8. Ministry of Agriculture and Food of the Republic of Belarus. (2019) *Razvitie i podderzhka krest'yanskikh (farmerskikh) khozyaystv* [Development and support of farm households]. [Online] Available from: <https://mshp.gov.by/farmer/lph/e495e9f56a3152d0.html>. (Accessed: 11.07.2019).
9. Ministry of Agriculture and Food of the Republic of Belarus. (2019) *O razvitiy lichnykh podsobnykh i innykh khozyaystv naseleniya* [On the development of personal subsidiary and other households of the population]. [Online] Available from: <https://mshp.gov.by/farmer/lph/e495e9f56a3152d0.html>. (Accessed: 11.07.2019).
10. Samokhovets, M.P. (2016) Role of Financial Market in Investment Policy. *Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal – Belarusian Economic Journal*. 2. pp. 45–56. [Online] Available from: <http://elibrary.ru/item.asp?id=26601939>. (Accessed: 15.07.2019). (In Russian).

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

УДК 614.2:005.591.1](571.16)

DOI: 10.17223/19988648/50/4

О.В. Куделина, О.Н. Тулупова, А.В. Ложникова

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

Тема исследования определяется необходимостью поиска способов повышения показателей результата, а не только снижения показателей расходов. Авторы обосновали теоретическую взаимосвязь экономических показателей для оценки эффективности использования ресурсов в сфере здравоохранения, проанализировали показатели деятельности государственных медицинских организаций Томской области за период 2006–2017 гг. Исходными данными послужили: стоимость основных фондов, среднесписочная численность работников, число пролеченных пациентов, доходы организаций. Предложена многофакторная модель, иллюстрирующая взаимосвязь обобщающего показателя «число пролеченных пациентов» и влияющих на него факторов. Исследовано изменение обобщающего показателя и влияющих на него факторов на трех временных интервалах: долгосрочном 2006–2017 гг. и двух среднесрочных периодах реализации национальных проектов в здравоохранении Томской области. Доказан вклад национальных проектов в изменение показателей эффективности использования ресурсов здравоохранения через периодизацию 12-летнего периода. Обоснованы прямые и обратные зависимости между факторами и обобщающим показателем, интерпретированы противоречивые тенденции в федеральных и областных медицинских организациях, что особенно ярко проявилось в анализируемых среднесрочных периодах. Описаны критические разрывы между социальными и экономическими реалиями здравоохранения.

Ключевые слова: региональное здравоохранение, эффективность, использование ресурсов здравоохранения, многофакторный анализ, модель.

Введение

Анализ эффективности использования ресурсов предполагает оценку исследуемых критериев на популяционном уровне (сообщество), а также на уровне системы здравоохранения, медицинской организации и пациента (клиника) [1–3]. Следует обращать внимание на различные трактовки понятия «эффективность» при оценке политики в сфере здравоохранения. Принято определять категорию «эффективность» как результат практической деятельности (effectiveness) и как некую модель, соответствующую поставленным перспективным задачам (efficiency): «...эффективность касается результатов, достигнутых в реальной практике здравоохранения с типичными пациентами и поставщиками, в отличие от эффективности, которая оценивается преимуществами, достигаемыми в идеальных условиях»

[1, с. 57]. Поэтому критический разрыв между растущими потребностями в области здравоохранения, ростом затрат и ограниченными ресурсами является чрезвычайно сложной задачей для большинства систем здравоохранения во всем мире, требует принятия соответствующих управленческих решений. Среди них можно выделить стратегии амбулаторного лечения, быструю диагностику, стационары на дому, реабилитационные подразделения и др. Такие изменения, по мнению национальных правительств, оптимизируют поток пациентов, уменьшают «давление» на доступность больничной койки, предотвращают госпитализацию в стационар и сокращают ненужное пребывание в больнице, увеличивая, таким образом, возможности больниц с незначительными структурными инвестициями. В результате повышается их эффективность, а пациентам предлагается пациентам более широкий, более подходящий и более удовлетворительный спектр услуг [4, с. 19].

Рассматривая вопросы «гибридизации» здравоохранения, связанные с государственно-частным партнерством при оказании медицинской помощи населению, итальянские ученые высказывают обеспокоенность тем, что малообеспеченное население (население с низкими доходами и пенсионеры) будет охвачено государственным медицинским страхованием, а вот среднему классу – отказаться от государственной страховки [5, с. 199]. На такой же проблеме акцентируют свое внимание израильские исследователи, которые показывают, что в условиях приватизации медицинских услуг происходит изменение финансирования, поставок и границы между частным и государственным сектором становятся размытыми [6, с. 251–252].

В связи с этим необходим поиск способов повышения показателей результата, а не только снижения показателей расходов (затрат) в условиях сложившейся дилеммы: ухудшения здоровья населения и увеличения продолжительности жизни.

Теоретическое обоснование

В современных мировых публикациях одним из центральных вопросов является исследование взаимосвязи между эффективностью использования ресурсов в сфере здравоохранения и преодолением неравенства в доступности медицинской помощи [7, с. 223; 8, с. 14; 9]. Позитивные и негативные связи между здоровьем и другими социальными, экономическими, культурными и политическими факторами взаимодействуют как на индивидуальном, так и на общественном уровне. Они лежат в основе неравенства в отношении здоровья – несправедливых и предотвратимых различий в состоянии здоровья, наблюдаемых как внутри стран, так и между ними. Это позволяет фокусировать внимание на справедливости, уделяя особое внимание группам, находящимся в неблагоприятном положении, которые, как правило, лишены социальных льгот, хорошего образования, услуг здравоохранения и участия в экономической деятельности, и в то же время сталкивающимся с более тяжелым бременем болезней и инвалидности [10, с. 5].

Теория социального государства получила новое развитие в фундаментальном труде Т. Пикетти [11] в контексте необходимости преодоления неравенства. Рост доли отчислений в производимом богатстве позволил государству брать на себя решение все большего объема социальных задач, на которые в разных странах тратится от четверти до трети национального дохода. Эта сумма формируется двумя такими сопоставимыми элементами, как государственные расходы на образование и здравоохранение, а также замещающие доходы и трансферты [11, с. 334]. Суть современного перераспределения доходов заключается в финансировании государственных услуг и замещающих доходов, более или менее равных для всех, прежде всего в области образования, здравоохранения и пенсионного обеспечения. Социальное государство исходит из совокупности фундаментальных социальных прав: на образование, здравоохранение и пенсионное обеспечение. При этом исследователи отмечают положительную связь между долей выпускников университетов в общем числе занятых и уровнем эффективности здравоохранения. Образование помогает улучшить процесс лечения и оказания профилактической помощи [12, с. 6]. В то же время, положительное влияние цифровизации на эффективность оказания услуг здравоохранения отмечается не во всех современных исследованиях. К примеру, экономика Фиджи стала свидетелем повсеместного расширения роли информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), с одной стороны, и роста заболеваний, связанных с образом жизни – с другой. Правительство проводит политику использования преимуществ ИКТ и увеличения бюджетных ассигнований для борьбы с некоторыми растущими проблемами здоровья в условиях модернизации экономики. Тесты причинно-следственной связи Грейнджера выявили однонаправленную сильную причинную связь между размером капитала, приходящимся на одного работника, и развитием ИКТ, и слабую причинную связь между внедрением ИКТ и производительностью на одного работника в краткосрочном периоде [13, с. 2307].

Государственная система медицинского страхования в Европе является универсальной и доступной практически всему населению, что служит индикатором сокращения неравенства в ней. В то же время в конце XX в. отмечался взрывной рост неравенства в США, что отражается по сей день в доступности медицинской помощи населению, поскольку большое число американцев не имеют страховки [1, с. 189]. Относительно высокие доходы населения положительно сказываются на эффективном обеспечении медицинскими услугами. Подобная статистическая зависимость отсутствует лишь в Скандинавии и Испании. Очевидно, что низкий доход семьи является барьером для доступности медицинской помощи, что приводит к снижению использования и удовлетворенности системой здравоохранения [12, с. 7].

Расходы на здравоохранение в последние десятилетия возрастали во всем мире¹, однако одновременно росло и расхождение между развитыми

¹ OECD. StatExtracts. Complete databases available via OECD's iLi-brary. URL: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA> (date of access: 16.04.2019); WHO.

и развивающимися странами по этому показателю. Гипотеза экономического роста, основанного на здоровье населения, поддерживается многими странами, в частности Турцией. Результаты исследований показывают, что увеличение расходов на здравоохранение в Турции на душу населения на 1% приведет к увеличению валового внутреннего продукта на душу населения на 0,434% [14, с. 4]. Ежегодный прирост ВВП Турции колебался в течение последних 5 лет в интервале 2,57–7,44%¹. Важно отметить, что, по оценке агентства Bloomberg за период 2013–2018 гг., показатели эффективности системы здравоохранения Турции значительно улучшились [15].

Европейские исследователи Blank, van Hulst (2017) предлагают оценивать эффективность сектора здравоохранения на основании следующих показателей: объем ресурсов (например, врачей, медсестер, медицинского оборудования) сопоставляется с результатом (например, количество консультаций с врачом, количество выписок из больницы) [16, с. 2]. Общее число врачей, их возраст, гендерный состав и различные категории специализации важны для настоящего и будущего предложения медицинских услуг. Наибольшее число врачей в 2015 г. было зафиксировано в Греции и Австрии (6,3 и 5,1 врача на 1 000 населения соответственно), наименьшее – в Турции и Чили (1,8 на 1 000 населения), что на 47% меньше, чем в среднем по ОЭСР (3,4 на 1 000 населения) [17, с. 150]. Средний возраст трети врачей в ОЭСР превышает 55 лет, тогда как в 2000 г. лишь одна пятая от общего состава попадала в эту возрастную категорию, а во Франции, Италии, Испании и Австрии их количество удвоилось. Только в некоторых странах, например в Великобритании и Южной Корее, количество врачей моложе 55 лет составило 83–87%, что связывают с большим числом выпускников, приступивших к работе по специальности. В среднем количество выпускников в странах ОЭСР составило 12 на 100 тыс. населения, наибольший показатель зафиксирован в Ирландии (24 выпускника на 100 тыс. населения) [17, с. 154]. Структура врачей по специальностям весьма неоднородна по странам и требует управленческих решений со стороны правительств [18, с. 20].

В систематическом обзоре (2009–2013) греческих исследователей о влиянии проводимых антикризисных реформ на здоровье населения указывается на сокращение государственных расходов на здравоохранение, ухудшение показателей здоровья населения [19, с. 118].

Немецкие исследователи изучили взаимосвязь между стратегическим управлением кадровыми ресурсами, проблемами нехватки персонала и удовлетворенностью пациентов. Полученные результаты опроса 436 848 пациентов на предмет удовлетворенности в 732 больницах свидетельствуют о том, что снижение остроты проблем нехватки медицинского персонала,

Global health expenditure database. URL: <http://apps.who.int/nha/database/ViewData/Indicators/en> (date of access: 16.04.2019).

¹ WB. World Bank national accounts data. URL: <https://databank.worldbank.org/home.aspx> (date of access: 16.04.2019).

особенно врачей, положительно влияет на удовлетворенность пациентов медицинской помощью. Напротив, привлечение временного персонала значительно снижает степень удовлетворенности пациентов [20, с. 57] и эффективности оказания медицинской помощи.

Традиционно подходы к оценке эффективности деятельности в отраслях и сферах исследуются отечественными учеными в рамках комплексного подхода при проведении экономического анализа организаций. А.Д. Шереметом для комплексного анализа устойчивого развития предприятия была предложена схема формирования и взаимосвязи экономических показателей [21, с. 158]. Автор выявил ряд факторов, от которых зависит экономическая эффективность хозяйственной деятельности, например, социальные условия и уровень использования человеческого фактора (капитала), научно-технический прогресс и уровень внедрения новой техники и технологий, хозяйственный механизм и уровень организации управления и др. Применительно к системе здравоохранения и с учетом ее высокой социально-экономической значимости система формирования экономических показателей для комплексного анализа в здравоохранении представлена на рис. 1.

В процессе производства продукции применяются материальные, финансовые и трудовые ресурсы. Для их оценки используются основные (абсолютные) и производные (относительные) показатели. Продукция в системе здравоохранения может быть выражена в натуральном виде (пролеченные пациенты) или в стоимостном (доходы). Помимо материальных (средства труда и предметы труда – средства производства) и трудовых ресурсов, на формирование результата (продукция) существенное влияние оказывают финансовые ресурсы [3, с. 111].

Невозможно описать систему показателей эффективности использования ресурсов здравоохранения, в том числе в контексте оказания высокотехнологичной медицинской помощи, без анализа технической оснащенности работников. Количество и качество основного капитала отражают уровень капиталовооруженности труда. Традиционно отечественные ученые применяли показатель «фондовооруженность», рассчитываемую как соотношение стоимости основного капитала и числа занятых работников [22, с. 71]. Точно таким же образом в США принято рассчитывать показатель «капиталовооруженность» (capital-labour ratios) [23, с. 99]. В то же время в Европе существует другой подход к расчету показателя капиталовооруженности как суммы основного капитала на 1 отработанный час¹, который не может быть реализован в настоящее время в России ввиду отсутствия таких статистических данных.

Итак, на схеме (рис. 1) в качестве результата деятельности медицинских организаций представлен важнейший показатель «число пролеченных пациентов». *Цель настоящего исследования:* провести анализ эффективности

¹ EU KLEMS Project. URL: <http://www.euklems.net/index.html> (date of access: 30.03.2019).

использования ресурсов на основе статистических данных о деятельности государственной системы здравоохранения Томской области за 2006–2017 гг., сформировав многофакторную модель «число пролеченных пациентов».

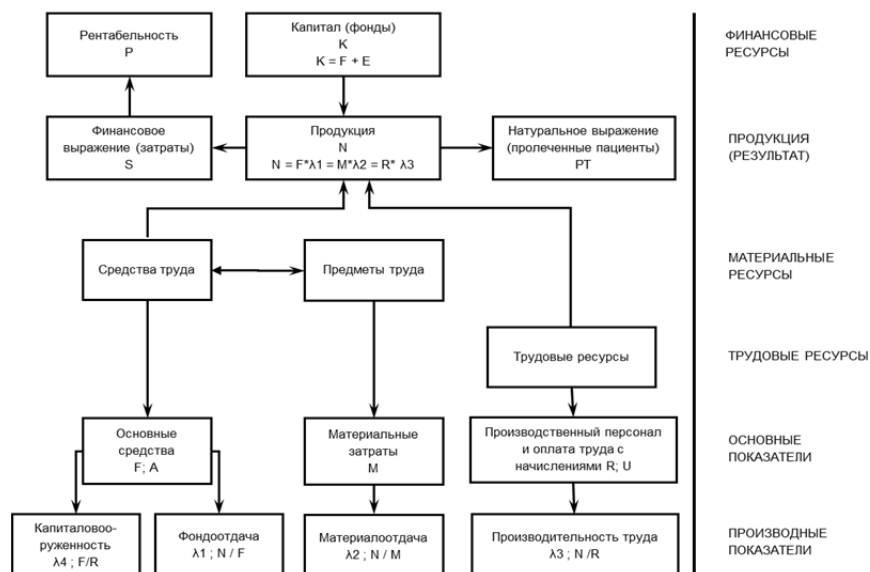


Рис. 1. Схема формирования и взаимосвязи экономических показателей для оценки эффективности использования ресурсов здравоохранения [3, с. 112]; A – амортизация; E – оборотные активы; F – основные средства (фонды); K – авансированный капитал (активы); N – продукция; M – материальные затраты; P – рентабельность; PT – пролеченные пациенты; R – персонал; U – оплата труда персонала с начислениями; S – расходы организации; λ_1 – фондоотдача (N/F); λ_2 – материалоотдача (N/M); λ_3 – производительность труда (N/R); λ_4 – капиталовооруженность (F/R)

Исследовательские вопросы:

1. Как изменилось число пролеченных пациентов в федеральных и областных медицинских организациях в регионе за 12-летний период?
2. Выявить факторы и характер взаимосвязи между факторами, оказывающими наиболее существенное влияние на изменение числа пролеченных пациентов в федеральных и областных медицинских организациях.
3. Оценить через периодизацию 12-летнего периода вклад Приоритетного национального проекта (ПНП) «Здоровье» и Проекта модернизации здравоохранения в изменение показателей эффективности использования ресурсов здравоохранения.

Данные и методы

Объектом проведенного исследования за период 2006–2017 гг. стали государственные федеральные и областные медицинские организации Томской области. Для исследования использовались отдельные статистические показатели федеральных и областных медицинских организаций за период 2006–2017 гг., представленные в Единой межведомственной информационно-статистической системе ЕМИСС в разделе «Министерство здравоохранения Российской Федерации»¹; данные, предоставленные Территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Томской области (Томскстат) о деятельности организаций здравоохранения Томской области и Департаментом здравоохранения Томской области:

1) стоимость основных фондов (ВД 85.1, по ОКВЭД 85.1 (здравоохранение))²;

2) среднесписочная численность работников здравоохранения³;

3) число пролеченных пациентов (выбывших больных)⁴;

4) доходы организаций здравоохранения (рассчитаны как расходы федерального/областного бюджетов в виде субсидий, субвенций и т.д., расходы государственных внебюджетных фондов на оказание медицинской помощи, включая фонды обязательного медицинского страхования и фонд социального страхования; расходы средств организаций, полученных от внебюджетной деятельности⁵).

¹ ЕМИСС. Единая межведомственная информационно-статистическая система. Министерство здравоохранения РФ. URL: <https://www.fedstat.ru/indicators/> (дата обращения: 30.03.2019).

² Основные фонды – произведенные активы, подлежащие использованию неоднократно или постоянно в течение длительного периода, но не менее одного года, для производства товаров, оказания рыночных и нерыночных услуг, для управленческих нужд либо для предоставления другим организациям за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. К основным фондам относятся здание, сооружения, машины и оборудование (рабочие, силовые и информационные), транспортные средства, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, другие виды основных фондов (См.: Статистический ежегодник : стат. сб. Томск : Томскстат, 2013. С. 147).

³ Среднесписочная численность исчисляется путем суммирования численности работников списочного состава за каждый календарный день месяца и деления полученной суммы на число календарных дней месяца. Женщины, находившиеся в отпусках по беременности и родам и в дополнительных отпусках по уходу за ребенком, работники, обучавшиеся в образовательных учреждениях и находившиеся в дополнительном отпуске без сохранения заработной платы, а также поступившие в образовательные учреждения и находящиеся в отпуске без сохранения заработной платы для сдачи вступительных экзаменов, в среднесписочную численность работников не включаются (См.: Статистический ежегодник : стат. сб. Томск : Томскстат, 2010. С. 17).

⁴ По форме № 066/у-02 «Статистическая карта выбывшего из стационара круглосуточного пребывания, дневного стационара при больничном учреждении, дневного стационара при амбулаторно-поликлиническом учреждении, стационара на дому».

⁵ По форме федерального государственного статистического наблюдения № 62 «Сведения об оказании и финансировании медицинской помощи населению».

Для оценки эффективности использования материальных ресурсов были рассчитаны производные показатели капиталовооруженности (фондовооруженности) и фондоотдачи [3, с. 114]:

$$\text{Капиталовооруженность} = \frac{\text{Стоимость основных фондов}}{\text{Среднесписочная численность работников}}, \quad (1)$$

$$\text{Фондоотдача} = \frac{\text{Доходы}}{\text{Стоимость основных фондов}}, \quad (2)$$

$$\text{Доход от 1 пролеченного пациента} = \frac{\text{Доходы}}{\text{Число пролеченных пациентов}}. \quad (3)$$

Стоимость основных фондов в медицинских организациях Томской области за период 2006–2017 гг. возросла в 3,1 раза, в областных организациях – в 3,6 раза, в федеральных – в 2 раза (рис. 2, а). *Среднесписочная численность работников* здравоохранения сократилась в федеральных организациях и в целом по области на 41,5 и 10,8% (7 844/4 586 и 27 645/24 655 чел. соответственно, рис. 2, б). Данный показатель в областных организациях практически не изменился – прирост составил чуть более 1% (1,35%). *Число пролеченных пациентов* снизилось в областных медицинских организациях и в целом (на 25,6 и 13,2% соответственно, рис. 2, в), количество пролеченных пациентов в федеральных организациях напротив, возросло в 3 раза.

Доходы медицинских организаций Томской области за весь анализируемый период из всех источников финансирования возросли в 3,3 раза и составили более 16 млрд руб. в 2017 г. (рис. 2, г). Наибольшие цепные темпы роста были зафиксированы в 2008, 2011, 2013 гг. (130,0, 129,5, 158,0% соответственно), что обусловлено ростом нормативов финансовых затрат на реализацию в Томской области Программы государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи, а также ПНП «Здоровье»¹. Доходы федеральных медицинских организаций за 12 лет увеличились на 126,2%, тогда как в областных организациях за тот же период – на 229,0%. Несопоставимая динамика роста доходов в организациях разного уровня связана с различной ресурсоемкостью оказываемой медицинской помощи, а также с целенаправленным укреплением в указанный период первичного звена здравоохранения и развитием системы оказания специализированной, в том числе высокотехнологичной медицинской помощи на уровне субъекта [3, с. 116]. Увеличение финансирования федеральных организаций в 2011–2013 гг. в 2 раза

¹ Итоги реализации Приоритетного национального проекта «Здоровье» на территории Томской области. URL: <https://zdrav.tomsk.ru/ru/zdravooхранenie-v-tomskoy-oblasti/otraslevoye-razvitiye/natsionalnyy-proekt-zdorovie-v-tomskoy-oblasti/itogi-realizatsii-proekta> (дата обращения: 30.03.2019).

было вызвано их участием в Территориальной программе ОМС и мероприятиях по модернизации федеральных учреждений¹.

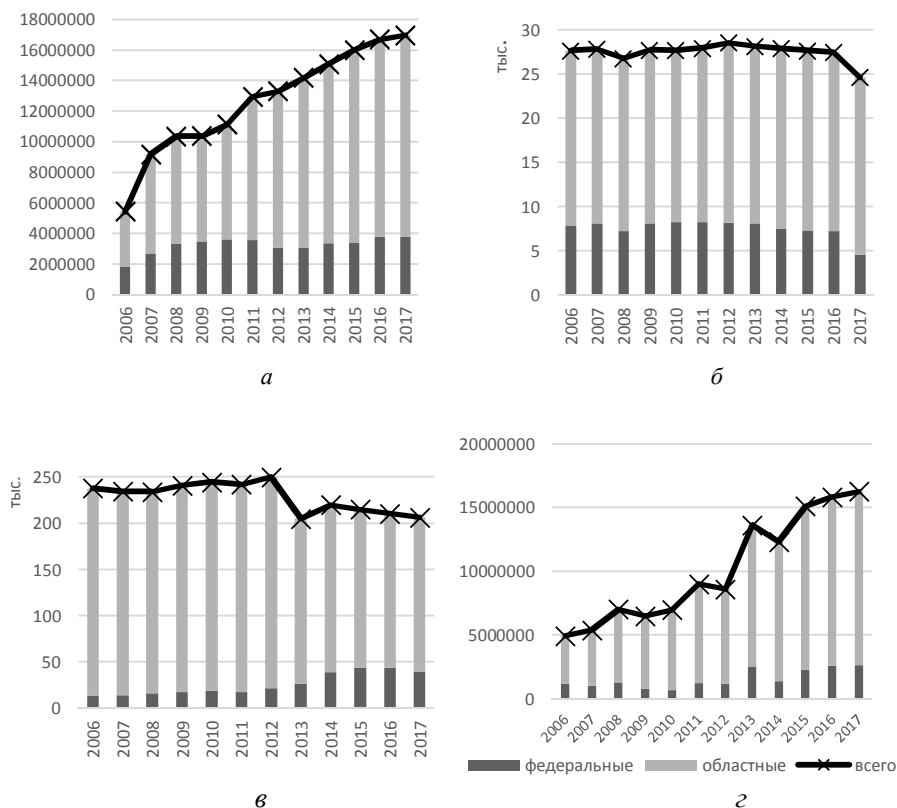


Рис. 2. Показатели ресурсов и результатов деятельности системы здравоохранения Томской области в 2006–2017 гг. (по данным статистических отчетных форм): а – стоимость основных фондов, тыс. руб.; б – среднесписочная численность работников, чел.; в – число пролеченных пациентов, чел.; г – доходы, тыс. руб.

В процессе исследования были рассчитаны показатели, характеризующие эффективность использования материальных ресурсов системы здравоохранения Томской области в 2006–2017 гг. Показатель капиталовооруженности медицинских организаций возрос в 3,5 раза с 196,9 до 688,3 тыс. руб./чел. за 12 лет (рис. 3, а), причем показатель вырос почти равномерно в федеральных и областных организациях. Однако существенное укрепление

¹ Постановление Правительства РФ от 4 марта 2011 г. № 144 «Об утверждении Правил финансового обеспечения в 2011–2012 годах программ модернизации федеральных государственных учреждений, оказывающих медицинскую помощь, за счет средств, предоставляемых из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования».

материально-технической базы областных организаций в рамках реализации Программы модернизации здравоохранения произошло в 2011–2012 гг.¹, тогда как в федеральных организациях – только в последние 2 года, причем капиталовооруженность в 2017 г. составила 824,7 тыс. руб./чел. (рис. 3, а).

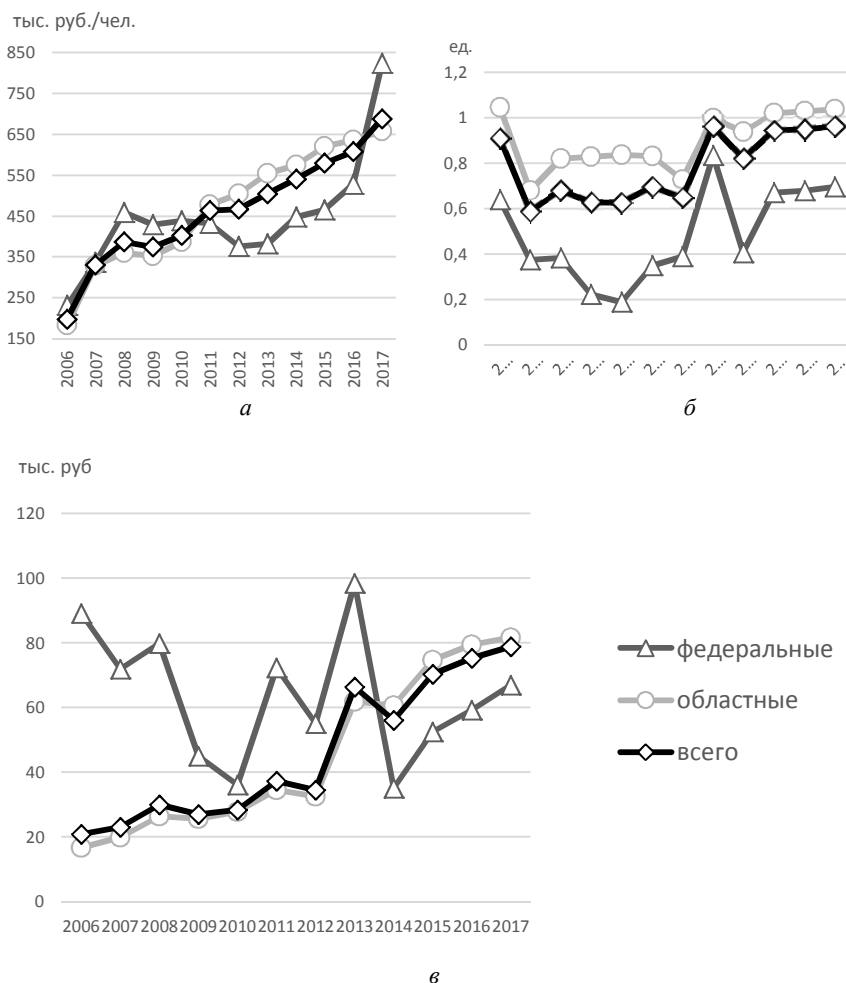


Рис. 3. Оценка эффективности использования материальных ресурсов системы здравоохранения Томской области в 2006–2017 гг.: а – капиталовооруженность; б – фондоотдача; в – доход от 1 пролеченного пациента

¹ Постановление Администрации Томской области от 23.03.2011 № 77а «Об утверждении региональной Программы модернизации здравоохранения Томской области на 2011–2012 годы».

Фондоотдача к окончанию исследуемого периода в медицинских организациях существенно не изменилась, однако за 2007–2015 гг. варьировала значительно. Следует отметить, что фондоотдача в федеральных организациях была на протяжении всего анализируемого периода существенно ниже, чем в областных организациях и всего (в среднем за период 0,485, 0,897 и 0,783 ед. соответственно). Так, например, самая низкая фондоотдача была зафиксирована в федеральных организациях в 2010 г. – 0,189 ед., в то время как в областных и государственных организациях в целом – в 2007 г. (0,678 и по 0,588 ед. соответственно; рис. 3, б). Указанный факт характеризует снижение объема реализованных медицинских услуг на единицу основных производственных фондов [3, с. 118].

Доход от 1 пролеченного пациента в федеральных и областных организациях изменялся разнонаправленно: в федеральных организациях данный показатель за период 2006–2017 гг. снизился на четверть, а в областных, наоборот, увеличился в 4,8 раза, в целом по организациям вырос в 3,8 раза (рис. 3, в).

Модель

Для уточнения характеристик региональной системы здравоохранения и поиска способов повышения эффективности использования ресурсов государственными медицинскими организациями применим многофакторный анализ. Метод цепных подстановок является наиболее универсальным из методов элиминирования. Он используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей: аддитивных, мультипликативных, кратных и смешанных (комбинированных). Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в объеме результативного показателя на фактическую в отчетном периоде. С этой целью рассчитывают ряд условных величин результативного (обобщающего) показателя, которые учитывают изменение одного, затем двух, трех и т.д. факторов, допуская, что остальные при этом не меняются. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или другого фактора позволяет элиминировать влияние всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя.

На основе теоретического обоснования оценки эффективности использования ресурсов для проведения многофакторного анализа обобщающим показателем Y было выбрано «число пролеченных пациентов». В качестве факторов многофакторной модели были определены следующие четыре показателя:

- 1) среднесписочная численность работников как показатель обеспеченности медицинских организаций трудовыми ресурсами;
- 2) капиталовооруженность (фондовооруженность);
- 3) доход от 1 пролеченного пациента, рассчитанный как отношение доходов к числу пролеченных пациентов и с точки зрения содержания пред-

ставляющий собой условный норматив финансовых затрат на единицу оказанной медицинской помощи;

4) фондоотдача.

Тогда взаимосвязь между факторами a , b , c , d и обобщающим показателем опишем следующей формулой:

$$Y = \frac{a \times b \times d}{c}, \quad (4)$$

где a – среднесписочная численность работников; b – капиталовооруженность (фондовооруженность); c – доход от 1 пролеченного пациента; d – фондоотдача.

Последовательность осуществления подстановки факторов в построенной модели не является случайной, а обоснована алгоритмом метода цепных подстановок в многофакторном анализе [24, с. 118–119]. На первом месте в модели установлен показатель «среднесписочная численность сотрудников» как количественный фактор, характеризующий объем (количество) используемого ресурса. На второе место в модели был определен показатель «капиталовооруженность (фондовооруженность)» как относительный показатель применения ресурсов в экономике на 1 работника. Третье место в многофакторной модели занял ярко выраженный качественный показатель «доход от 1 пролеченного пациента» и на последнее место установлен производный от качественного показателя «доходы» фактор «фондоотдача».

Расчет изменения обобщающего показателя $\Delta Y = Y_1 - Y_0$ разворачивается в форме баланса отклонений, где ΔY представляется в виде суммы отклонений обобщающего показателя «число пролеченных пациентов» в зависимости от изменения всех факторов в многофакторной модели: среднесписочной численности работников, капиталовооруженности, дохода от 1 пролеченного пациента, фондоотдачи.

Результаты

Число пролеченных пациентов в *федеральных организациях* за период 2006–2017 гг. увеличилось в 3 раза, при этом только один из исследуемых факторов оказал негативное влияние на изменение данного обобщающего показателя (табл. 1). Резкое снижение фактора «среднесписочная численность работников» вызвало уменьшение обобщающего показателя в 1,7 раза. Одновременно с этим произошел выраженный рост в 3,5 раза фактора «капиталовооруженность/фондовооруженность», который внес наибольший вклад в изменение числа пролеченных пациентов (+19505,43). Два других фактора – «доход от 1 пациента» и «фондоотдача» также положительно повлияли на изменение обобщающего показателя.

Число пролеченных пациентов за 12-летний период в *областных организациях* снизилось на четверть (–25,61%). Два фактора оказали положительное влияние на изменение обобщающего показателя: «среднесписочная численность работников» и «капиталовооруженность/фондовооруженность». Вклад фактора «капиталовооруженность» был более весомый,

что обусловлено увеличением стоимости основных фондов на анализируемый период в 3,6 раза (см. рис. 2, а). Выраженный негативный эффект на обобщающий показатель оказал фактор «доход от 1 пролеченного пациента», что можно объяснить обратным эффектом государственной экономики: доходы организаций здравоохранения есть не что иное, как расходы федерального/областного бюджетов в виде субсидий, субвенций, средств государственных внебюджетных фондов и т.д. (выше было подробно описано). И если в федеральных организациях эти расходы за 12 лет даже несколько снизились, то в областных организациях, наоборот, резко повысились.

Таблица 1. Расчет изменения обобщающего показателя «число пролеченных пациентов» (ΔY , чел.) на основе изменения факторов за 2006–2017 гг.

Фактор	ΔY в организациях		
	федеральные	областные	всего
Среднесписочная численность работников	–5 424,07	3 045,03	–25 737,34
Капиталовооруженность	19 505,43	590 872,33	529 647,45
Доход от 1 пролеченного пациента	8 963,28	–649 961,04	–546 114,48
Фондоотдача	3 164,02	–1 616,62	10 767,79
Сумма отклонений факторов	+26 208,80	–57 660,30	–31 436,58

За период 2006–2017 гг. число всего пролеченных пациентов в *государственных медицинских организациях* Томской области сократилось на 13,18% (см. рис. 2, в). Факторы «среднесписочная численность работников» и «доход на 1 пациента» негативно повлияли на обобщающий показатель, а два других, наоборот, привели к его увеличению, но в разной степени: решающий положительный вклад оказал фактор «капиталовооруженность».

В течение исследуемого периода в здравоохранении Российской Федерации реализовывались два крупных проекта: ПНП «Здоровье» и Проект модернизации здравоохранения 2011–2012 гг., поэтому для оценки степени влияния государственной политики в сфере здравоохранения на изменение факторов и обобщающего показателя в модели были проанализированы периоды 2006–2009 и 2010–2013 гг. – до начала и по завершении указанных проектов соответственно.

За период проведения ПНП «Здоровье» число пролеченных пациентов в федеральных организациях увеличилось на 24,2% (рис. 2, в), все факторы, за исключением снижающейся «фондоотдачи», внесли положительный вклад в формирование обобщающего показателя (табл. 2).

Число пролеченных пациентов в *областных организациях и в целом по медицинским организациям* области практически не изменилось (–0,4 и +1,4% соответственно, рис. 2, в), однако только фактор «капиталовооруженность» оказал значительное позитивное влияние на обобщающий показатель в областных организациях (см. табл. 2). Следует обратить внимание

на то, что фактор «фондоотдача» в период реализации ПНП «Здоровье» демонстрировал только лишь негативное влияние на всех уровнях медицинских организаций, а фактор «капиталовооруженность» только положительное.

Таблица 2. Расчет изменения обобщающего показателя «число пролеченных пациентов» (ΔY , чел.) на основе изменения факторов за 2006–2009 гг.

Фактор	ΔY в организациях		
	федеральные	областные	всего
Среднесписочная численность работников	409,55	–1931,55	654,19
Капиталовооруженность	11401,88	206472,49	215349,09
Доход от 1 пролеченного пациента	24337,21	–146818,61	–103843,05
Фондоотдача	–31977,82	–58704,77	–109004,20
Сумма отклонений факторов	+ 4170, 82	–982,44	+3156,03

Напротив, в *федеральных организациях* число пролеченных пациентов за период выполнения Проекта модернизации здравоохранения существенно возросло на 37,7% (рис. 2, в), но только один из исследуемых факторов положительно повлиял на обобщающий показатель – «фондоотдача» (табл. 2). Степень негативного влияния оказалась выше всего у фактора «доход на 1 пролеченного пациента». Этот же фактор негативно отразился на обобщающем показателе и для *областных медицинских организаций*, обуславливая сокращение числа пролеченных пациентов на 20,8% (рис. 2, в). Остальные три фактора положительно повлияли на изменение обобщающего показателя, причем в большей степени – фактор «капиталовооруженность» (табл. 2).

Таблица 3. Расчет изменения обобщающего показателя «число пролеченных пациентов» (ΔY , чел.) на основе изменения факторов за 2010–2013 гг.

Фактор	ΔY в организациях		
	федеральные	областные	всего
Среднесписочная численность работников	–349,67	6 866,52	3 905,01
Капиталовооруженность	–2 452,23	100 651,91	63 131,56
Доход от 1 пролеченного пациента	–10 216,56	–183 280,26	–178 240,03
Фондоотдача	20 154,11	28 831,69	71 450,07
Сумма отклонений факторов	+7 135,65	–46 930,14	–39 753,39

За период 2010–2013 гг. число пролеченных пациентов в *государственной системе здравоохранения* снизилось в Томской области на 16,3% (рис. 2, в). Наблюдается значительное сокращение числа пролеченных пациентов в *областных организациях* (с 226 до 179 тыс. чел.) на фоне роста

обобщающего показателя в *федеральных организациях* (число пролеченных пациентов за тот же период выросло с 19 до 26 тыс. чел.). Отрицательный вклад в изменение обобщающего показателя на всех уровнях внесло повышение фактора «доход от 1 пролеченного пациента». Факторы «фондоотдача» и «капиталовооруженность» повлияли на изменение обобщающего показателя на разных уровнях в противоположных направлениях. К примеру, именно на этом временном отрезке упала капиталовооруженность в *федеральных организациях* (табл. 3).

Заключение

Несмотря на то, что число пролеченных пациентов за исследуемый период в федеральных организациях меньше, чем в областных, их количество резко возросло за 12 лет. Общее количество пролеченных пациентов в системе здравоохранения Томской области снизилось преимущественно за счет областных организаций (федеральные организации продемонстрировали рост в 3 раза, рис. 2, в). Но областные медицинские организации успешно выполняют социальную функцию сохранения рабочих мест – за 12 лет темп роста составил 101,35%, в то время как федеральные организации идут по пути сокращения занятости в последние 3–4 года. Кроме того, областные медицинские организации оказывают преимущественно первичную медико-санитарную помощь, в то время как федеральные – высокотехнологичную.

В данном случае интерпретируем фактор «среднесписочная численность работников» в федеральных медицинских организациях как критически важный еще в одном, дополнительном аспекте: в формировании научно-технической политики в Томской области и страны в целом федеральные организации являются ведущими научно-клиническими образовательными комплексами. В структуре федеральных организаций представлены: Томский национальный исследовательский медицинский центр РАН, Сибирский федеральный научно-клинический центр ФМБА России, Сибирский государственный медицинский университет Минздрава России, осуществляющие не только оказание высокотехнологичной медицинской помощи жителям региона, но и выполнение научных изысканий по приоритетным направлениям научно-технического развития.

Фондоотдача в последние 4 года стала для федеральных организаций сопоставимой с областными организациями, в то время как в 2006 г. разрыв по фондоотдаче был велик (рис. 3, б). За весь период темпы роста основных средств опережали темп роста доходов: 2,2 раза vs 3,5 раза в федеральных медицинских организациях.

Построение четырехфакторной модели обобщающего показателя «число пролеченных пациентов» позволило выявить наличие обратной зависимости между обобщающим показателем «число пролеченных пациентов» и фактором «доход от 1 пролеченного пациента». Доказана прямая зависимость между фактором «среднесписочная численность работников» и

обобщающим показателем только в федеральных организациях, что особенно ярко проявилось в анализируемом периоде 2006–2017 гг. (см. табл. 1). На других, более коротких временных отрезках 2006–2009 и 2010–2013 гг., стабильных с точки зрения наличия обеспеченности трудовыми ресурсами в медицинских организациях, увеличение фактора способствовало увеличению обобщающего показателя. Но после 2016 г. было отмечено резкое снижение среднесписочной численности работников вследствие продолжающегося реформирования сектора здравоохранения: укрупнения медицинских организаций, оптимизации потоков пациентов, увеличения объемов амбулаторно-поликлинической помощи населению, развития стационарзамещающих технологий.

Для верификации обратной зависимости в модели фактор «доход от 1 пролеченного пациента» был условно принят как норматив финансовых затрат на единицу оказанной медицинской помощи. И здесь самым показательным выступил короткий анализируемый временной интервал 2010–2013 гг., когда абсолютное значение исследуемого фактора резко возросло и в федеральных, и в областных организациях. Модель продемонстрировала, что исследуемый фактор был единственным с негативным влиянием на всех уровнях (федеральном и областном), но который тем не менее перевесил «чашу весов», внося решающий отрицательный вклад в снижение обобщающего показателя за этот период. Итак, несмотря на то, что нормативы финансовых затрат на 1 пациента растут, и что, безусловно, является положительным моментом, это происходит на фоне снижения числа пролеченных пациентов.

Предложенная многофакторная модель позволяет исследовать и оценить влияние ключевых показателей на результаты и затраты, связанные с использованием медицинскими организациями ресурсов, предвидеть их изменения и научно обоснованно скорректировать структуру регионального здравоохранения с учетом максимально возможной планируемой эффективности.

Помимо этого, моделирование обобщающего показателя «число пролеченных пациентов», как натуральное выражение результата (см. рис. 1), фокусирует внимание на социальных аспектах оказания медицинской помощи. Например, заметный положительный результат реализации национальных проектов, затрагивающих широкий спектр материального обеспечения в виде капиталовооруженности, и, как следствие, увеличения объемов высокотехнологичной медицинской помощи, проявляется в отсроченном периоде, но не ранее чем через 3–5 лет.

В международных исследованиях эффективности оказания медицинских услуг при оценке политики здравоохранения выделяют составные части для анализа: структуру, процесс, результаты, критерии [1, с. 14]. Необходима организация системы мониторинга за внедрением финансовых инструментов привлечения дополнительных ресурсов, что выявит уровень загрузки мощностей организации, который принимается как бенчмарк эффективного использования ресурсов (финансирование меди-

цинской организации из определенного источника рассматривается как обязательство финансирующей стороны окупить содержание всех имеющихся мощностей) [25, с. 102].

Ограничения модели. Последовательность факторов в представленной модели является ограничением ее практического использования согласно теории многофакторного анализа. Методология формирования обобщающего показателя «число пролеченных пациентов» установлена отраслевой статистикой, поэтому учитывает только выбывших пациентов согласно форме статистического наблюдения № 066/у-02 «Статистическая карта выбывшего из стационара круглосуточного пребывания, дневного стационара при больничном учреждении, дневного стационара при амбулаторно-поликлиническом учреждении, стационара на дому».

Методологические подходы будут совершенствоваться в рамках реализации национального проекта «Здравоохранение» 2019–2024 гг., что позволит продолжить изучение эффективности использования ресурсов, а также влияния государственной политики на систему здравоохранения.

Литература

1. Aday L.A., Begley C.E., Lairson D.R., Balkrishnan R. Evaluating the healthcare system: Effectiveness, Efficiency and Equity. Chicago ; Washington, DC, 2004. 354 p.
2. Santerre R.E., Neun S.P. Health economics: Theory, insights, and industry studies. Mason South-West, Cengage Learning, 2012. 605 p.
3. Куделина О.В., Тулупова О.Н. Оценка эффективности использования ресурсов системы здравоохранения Томской области // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2018. № 41. С. 109–126.
4. Corbella X., Barreto V., Bassetti S., Bivol M., Castellino P., de Kruijf E.-J., Campos L. Hospital ambulatory medicine: A leading strategy for Internal Medicine in Europe // European Journal of Internal Medicine. 2018. Vol. 54. P. 17–20.
5. Taroni F. Health care policy and politics in Italy in hard times // Journal of Health Services Research & Policy. 2015. Vol. 20 (4). P. 199–200.
6. Filc D., Davidovitch N. Rethinking the private–public mix in health care: analysis of health reforms in Israel during the last three decades // Journal of Health Services Research & Policy. 2016. Vol. 21 (4). P. 249–256.
7. Куделина О.В., Еремина С.Л. Эффективность регионального здравоохранения // Экономика региона. 2016. Т. 12, вып. 1. С. 211–225.
8. World health statistics 2018: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals. Geneva : WHO, 2018. 86 p.
9. Oxford Textbook of Global Public Health / ed. by R. Detels, M. Gulliford, Q.A. Karim, Ch.Ch. Tan. Oxford University Press, 2015. 1888 p.
10. Government of South Australia & World Health Organization. Progressing the Sustainable Development Goals through Health in All Policies: Case studies from around the world. Adelaide : Government of South Australia, 2017. 204 p.
11. Piketty T. Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press, 2014. 696 p.
12. Schley K. Health care service provision in Europe and regional diversity: a stochastic metafrontier approach // Health Economics Review. 2018. № 8 (11). URL: <https://doi.org/10.1186/s13561-018-0195-5> (date of access: 30.03.2019).
13. Kumar R.R., Singh M. Role of health expenditure and ICT in a small island economy: a study of Fiji // Quality & Quantity. 2013. № 48 (4). P. 2295–2311.

14. Atilgan E., Kilic D., Ertugrul H.M. The dynamic relationship between health expenditure and economic growth: is the health-led growth hypothesis valid for Turkey? // *The European Journal of Health Economics*. 2016. № 6. 8 p.

15. *These Are the Economies With the Most (and Least) Efficient Health Care*. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-09-19/u-s-near-bottom-of-health-index-hong-kong-and-singapore-at-top> (date of access: 30.03.2019).

16. Blank J.L.T., Hulst B.L. van Balancing the health workforce: breaking down overall technical change into factor technical change for labour—an empirical application to the Dutch hospital industry // *Human Resources for Health*. 2017. № 2. URL: <https://human-resources-health.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12960-017-0184-5> (date of access: 30.03.2019).

17. *Health at a Glance 2017: OECD Indicators*. Paris : OECD Publishing, 2017. 216 p.

18. Куделина О.В., Килякова Е.Ю. Проблемы управления и развития кадровых ресурсов системы здравоохранения. Международный опыт // *Экология человека*. 2018. № 8. С. 17–26.

19. Simou E., Koutsogeorgou E. Effects of the economic crisis on health and healthcare in Greece in the literature from 2009 to 2013: A systematic review // *Health Policy*. 2014. № 115 (2-3). P. 111–119.

20. Oppel E.-M., Winter V., Schreyögg J. Evaluating the link between human resource management decisions and patient satisfaction with quality of care (Germany) // *Health Care Manage Rev*. 2017. Vol. 42 (1). P. 53–64.

21. Шеремет А.Д. Анализ и аудит показателей устойчивого развития предприятия // *Аудит и финансовый анализ*. 2017. № 1. С. 154–161.

22. Ложникова А.В., Розмаинский И.В., Развадовская Ю.В. Техника как национальное богатство России: институциональные аспекты, «статистические иллюзии» и проблемы прогнозирования // *Journal of Institutional Studies*. 2015. Т. 7, № 4. С. 60–85.

23. Василевский Э. Обработывающая промышленность США: 1950–2005 гг. // *Мировая экономика и международные отношения*. 2008. № 8. С. 85–105.

24. Miculeac M.E., Cechin-Crista P. Deterministic methods used in financial analysis // *Journal of Public Administration, Finance and Law*. 2014. Iss. 5. P. 117–125.

25. Банин С.А. Систематизация проблем финансирования здравоохранения Российской Федерации // *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2016. № 3 (35). С. 89–106.

Increasing Healthcare Efficiency in Tomsk Oblast

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 56–75. DOI: 10.17223/19988648/50/4

Olga V. Kudelina, Siberian State Medical University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: koudelina@ngs.ru.

Olga N. Tulupova, Healthcare Department of Tomsk Region (Tomsk, Russian Federation). E-mail: tulupova@yandex.ru.

Anna V. Lozhnikova, Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: tfg@mail.ru

Keywords: regional healthcare, efficiency, use of resources, multi-factor analysis, model.

The theme of the study is determined by the need to find ways to improve the performance of the result, not just to reduce the cost indicators. The authors substantiate the theoretical relationship of economic indicators to assess the efficiency of the use of healthcare resources, analyze the performance of public health organizations in Tomsk Oblast for the period from 2006 to 2017. The initial data used includes fixed assets, the average number of employees, the number of patients treated, and organizations' income. The proposed multi-factor model shows the relationship between the generalizing indicator of the number of patients treated and the factors influencing it. The variation of the generalized index and the factors

influencing it were analyzed in three time intervals: long-term (2006–2017) and two medium-term periods of the implementation of national projects in the healthcare of Tomsk Oblast. The contribution of national projects to the change of efficiency indicators of healthcare resource use during the 12-year period is proved. Direct and inverse dependencies between the factors and the generalizing indicator are proved, contradictory tendencies in the federal and regional medical organizations are interpreted, which was especially explicit in the analyzed medium-term periods. Critical gaps between the social and economic realities of healthcare are described.

References

1. Aday, L.A., Begley, C.E., Lairson, D.R. & Balkrishnan, R. (2004) *Evaluating the healthcare system: Effectiveness, Efficiency and Equity*. Chicago; Washington, DC.
2. Santerre, R.E. & Neun, S.P. (2012) *Health economics: Theory, insights, and industry studies*. Mason South-West, Cengage Learning.
3. Kudelina, O.V. & Tulupova, O.N. (2018) Assessment of the efficiency of use of health care resources in Tomsk region. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 41. pp. 109–126. (In Russian). DOI: 10.17223/19988648/41/8
4. Corbella, X. et al. (2018) Hospital ambulatory medicine: A leading strategy for Internal Medicine in Europe. *European Journal of Internal Medicine*. 54. pp. 17–20.
5. Taroni, F. (2015) Health care policy and politics in Italy in hard times. *Journal of Health Services Research & Policy*. 20 (4). pp. 199–200.
6. Filc, D. & Davidovitch, N. (2016) Rethinking the private–public mix in health care: analysis of health reforms in Israel during the last three decades. *Journal of Health Services Research & Policy*. 21 (4). pp. 249–256.
7. Kudelina, O.V. & Eremina, S.L. (2016) Regional Healthcare Effectiveness. *Ekonomika regiona – Economy of Region*. 12 (1). pp. 211–225. (In Russian).
8. WHO. (2018) *World health statistics 2018: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals*. Geneva: WHO.
9. Detels, R. et al. (eds) (2015) *Oxford Textbook of Global Public Health*. Oxford University Press.
10. Government of South Australia & World Health Organization. (2017) *Progressing the Sustainable Development Goals through Health in All Policies: Case studies from around the world*. Adelaide: Government of South Australia.
11. Piketty, T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press.
12. Schley, K. (2018) Health care service provision in Europe and regional diversity: a stochastic metafrontier approach. *Health Economics Review*. 8 (11). [Online] Available from: <https://doi.org/10.1186/s13561-018-0195-5>. (Accessed: 30.03.2019).
13. Kumar, R.R. & Singh, M. (2013) Role of health expenditure and ICT in a small island economy: a study of Fiji. *Quality & Quantity*. 48 (4). pp. 2295–2311.
14. Atılgan, E., Kilic, D. & Ertugrul, H.M. (2016) The dynamic relationship between health expenditure and economic growth: is the health-led growth hypothesis valid for Turkey? *The European Journal of Health Economics*. 6.
15. These Are the Economies With the Most (and Least) Efficient Health Care. [Online] Available from: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-09-19/u-s-near-bottom-of-health-index-hong-kong-and-singapore-at-top>. (Accessed: 30.03.2019).
16. Blank, J.L.T. & Van Hulst, B.L. (2017) Balancing the health workforce: breaking down overall technical change into factor technical change for labour—an empirical application to the Dutch hospital industry. *Human Resources for Health*. 2. [Online] Available from: <https://human-resources-health.biomedcentral.com/articles/10.1186/s12960-017-0184-5>. (Accessed: 30.03.2019).
17. OECD. (2017) *Health at a Glance 2017: OECD Indicators*. Paris: OECD Publishing.

18. Kudelina, O.V. & Killyakova, E.Yu. (2018) The issues of management and development of human resources for healthcare. International experience. *Ekologiya Cheloveka – Human Ecology*. 8. pp. 17–26. (In Russian). DOI: 10.33396/1728-0869-2018-8-17-26
19. Simou, E. & Koutsogeorgou, E. (2014) Effects of the economic crisis on health and healthcare in Greece in the literature from 2009 to 2013: A systematic review. *Health Policy*. 115 (2-3). pp. 111–119.
20. Oppel, E.-M., Winter, V. & Schreyögg, J. (2017) Evaluating the link between human resource management decisions and patient satisfaction with quality of care (Germany). *Health Care Manage Rev*. 42 (1). pp. 53–64.
21. Sheremet, A.D. (2017) Analiz i audit pokazateley ustoychivogo razvitiya predpriyatiya [Analysis and audit of enterprise sustainable development indicators]. *Audit i finansovyy analiz*. 1. pp. 154–161.
22. Lozhnikova, A.V., Rozmainitskiy, I.V. & Razvadovskaya, Yu.V. (2015) Machinery and Equipment as National Wealth of Russia: Institutional Aspects, “Statistical Illusions” and Forecasting Problems. *Zhurnal institutsional'nykh issledovaniy – Journal of Institutional Studies*. 7 (4). pp. 60–85. (In Russian).
23. Vasilevskiy, E. (2008) Obrabatyvayushchaya promyshlennost' SShA: 1950–2005 gg. [US Manufacturing: 1950–2005]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 8. pp. 85–105.
24. Miculeac, M.E. & Cechin-Crista, P. (2014) Deterministic methods used in financial analysis. *Journal of Public Administration, Finance and Law*. 5. pp. 117–125.
25. Banin, S.A. (2016) Systematization of Healthcare Financing Problems in the Russian Federation. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*. 3 (35). pp. 89–106. (In Russian). DOI: 10.17223/19988648/35/8

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.1

DOI: 10.17223/19988648/50/5

Л.Г. Миляева

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНОЙ ВНУТРИФИРМЕННОЙ МОДЕЛИ ЗАНЯТОСТИ

В статье акцентированы моменты, подтверждающие актуальность проблематики исследования. Обоснованы ключевые позиции разработки эффективной модели дифференцированного трудоустройства кадров, адекватной современным технологиям управления персоналом. Представлена оригинальная методика разграничения работников по внутрифирменному рейтингу профессий, базирующаяся на построении двухмерных матриц «индекс относительной конкурентоспособности – темп роста профильного сегмента рынка труда». Предложена и проиллюстрирована на условном примере методика, обосновывающая дифференциацию оплаты труда работников предприятия в зависимости от разряда конкурентоспособности и внутрифирменного рейтинга профессии.

Ключевые слова: модель дифференцированного трудоустройства кадров, индекс относительной конкурентоспособности, разряд конкурентоспособности, внутрифирменный рейтинг профессий, стимулирующая модель заработной платы, методический инструментарий.

Не секрет, что одна из важнейших социально-экономических проблем российских предприятий (организаций) сопряжена с разработкой и внедрением эффективной внутрифирменной модели занятости, отражающей дифференциацию в качестве и стабильности трудоустройства сегментационных групп персонала в соответствии с принятыми критериями и приоритетами кадровой политики. Для акцентирования отмеченных обстоятельств внутрифирменную модель занятости правомерно позиционировать как модель дифференцированного трудоустройства (МДТ) кадров.

Особую актуальность обозначенная проблема приобрела в постсоветский период, активизировав усилия российских ученых, направленные на решение поставленной задачи. За «базу», как правило, бралась модель гибкости Дж. Аткинсона [1], отображающая сегменты внутрифирменной модели занятости в виде трех концентрических кругов, условно именуемых «ядром», «серединой» и «периферией». При этом ключевыми индикаторами сегментов обычно выступали тип и качество занятости [2–3]. Так, работникам, отнесенным к «ядру» модели, гарантировались постоянная занятость, обеспечиваемая функциональной гибкостью рабочей силы, и высокий уровень качества трудовой жизни. Для персонала «середины» модели были характерны постоянная занятость, обеспечиваемая функциональной

или численной гибкостью рабочей силы, и нормальный («средний») уровень качества трудовой жизни. Отличительной особенностью работников «периферийного» сегмента выступала временная занятость, обусловленная сезонностью выполняемых работ. Середина и периферия внутрифирменной модели занятости разграничивались на несколько (от двух до четырех) секторов, работники которых отличались внутрифирменной значимостью профессий, обусловленной временем и затратами на подготовку профильного специалиста, и, как следствие, уровнем заработной платы. Бесспорно, в условиях, сложившихся в конце 90-х – в начале нулевых годов, когда основными кадровыми проблемами российских предприятий выступали, с одной стороны, «феноменальная» избыточная занятость («скрытая безработница»), а с другой – дефицит квалифицированных работников определенных профессий, представленный подход к внутрифирменной сегментации персонала был вполне аргументирован и востребован.

По всей видимости, в условиях обострения конкуренции хозяйствующих субъектов, обосновывающих потребность в наращивании конкурентоспособности персонала, требуется иной, адекватный реалиям подход к разработке модели дифференцированного трудоустройства кадров.

Концептуальную базу авторской позиции в отношении подходов к разработке эффективной МДТ, адекватной реалиям настоящего времени, формируют следующие моменты:

Во-первых, отождествление ключевой задачи управления персоналом не с наращиванием трудового потенциала, а с повышением конкурентоспособности работников предприятия [4–8] (табл. 1).

Во-вторых, понимание под конкурентоспособностью работника предприятия способности выиграть экономическое соревнование за хорошее (качественное) рабочее место за счет наилучшего соответствия параметров рабочей силы объективным требованиям (критериям) производственного потенциала конкретного рабочего места (объекта конкуренции) и субъективным предпочтениям работодателей.

В-третьих, использование в качестве оценочного показателя работника предприятия уровня его конкурентоспособности, гипотетически меняющегося в диапазоне от единицы (полное стопроцентное соответствие параметров рабочей силы и требований производственного потенциала) до нуля (полное несоответствие) с выделением нескольких уровневых градаций (например, высокий уровень, средний, приемлемо-допустимый, проблемный). Представляется, что диапазон изменения уровня конкурентоспособности работников (персонала), устанавливаемый руководством предприятия в соответствии с принятой стратегией управления персоналом, может различаться по профессиям (профессиональным группам) и должностям. Например, для одной профессиональной группы высокий уровень конкурентоспособности от 0,90 до 1,00, а для другой – от 0,80 до 1,00. Аналогично для одних должностей приемлемо-допустимый уровень конкурентоспособности от 0,55 и выше, а для других – не ниже 0,70 и т.д.

В-четвертых, правомерность разграничения конкурентоспособности на внутреннюю (внутрифирменную) и внешнюю (рыночную), отражающую степень соответствия требованиям производственного потенциала конкретных рабочих мест параметрических характеристик нанятой рабочей силы (персонала предприятия) и свободной, занятой поиском работы на рынке труда [9].

Таблица 1. Сравнительный анализ основных оценочных показателей работника (персонала) предприятия

Анализируемый параметр	Трудовой потенциал	Конкурентоспособность
Сущностный аспект	<i>Максимальные потенциальные возможности</i> рабочей силы, которые могут быть мобилизованы в процессе труда	<i>Степень соответствия</i> параметрических характеристик рабочей силы требованиям конкретного рабочего места
Тип показателя	<i>Абсолютный</i> , поскольку определяется безотносительно к конкретному рабочему месту	<i>Относительный</i> , поскольку рассчитывается в контексте требований конкретного рабочего места
Оцениваемый параметр	Нелимитируемая <i>величина трудового потенциала</i> , имеющая оптимальный размер	<i>Уровень конкурентоспособности</i> , находящийся в нормированном диапазоне
Единицы измерения	Диверсифицированы (часы, человеко-часы, баллы и др.)	Общепринятая: доли единицы (д. ед.)
Компонентный состав	<i>Индивидуальный</i> трудовой потенциал формируют <i>качественные</i> показатели рабочей силы (квалификация, образование, состояние здоровья и др.); <i>трудо-вой потенциал предприятия</i> – <i>качественные и количественные</i> показатели (списочная численность работников, нормативный фонд рабочего времени и т.д.)	<i>И индивидуальный, и интегральный</i> (персонала) уровни конкурентоспособности формируют <i>качественные</i> показатели рабочей силы (уровень квалификации, образования, состояния здоровья; наличие специальных знаний и опыта и т.д.), отражающие объективные требования производственного потенциала рабочих мест и субъективные предпочтения работодателей
Целевое предназначение	Оценка потенциальных возможностей наемной рабочей силы	Ключевой ориентир управления персоналом предприятия

В-пятых, использование в качестве ключевого критерия разграничения работников предприятия по сегментам МДТ внутрифирменного рейтинга профессий, определяемого в соответствии с методологией стратегического менеджмента, положенной в основу построения двухмерных матриц. Указанную матрицу правомерно назвать Картой перспективной конкурентоспособности работников предприятия (табл. 2).

В столбцах матрицы предлагается расположить индексы относительной конкурентоспособности ($I_{ок}$), рассчитываемые в разрезе профессиональных групп, представляющие соотношение уровней внутренней конкурентоспособности (Y_K^B) и рыночной (Y_K^P):

$$I_{OK} = \frac{y_K^B}{y_K^P}.$$

Возможны следующие три ситуации:

1. Если $I_{OK} \approx 1$ (отклонение от единицы, допустим, не превышает 5,0%: $0,95 \leq I_{OK} \leq 1,05$), диагностируется *сопоставимая* относительная конкурентоспособность работников анализируемой профессии, свидетельствующая о равном качестве нанятой и свободной, находящейся на рынке труда, рабочей силы.

2. Если $I_{OK} > 1$, диагностируется *высокая* относительная конкурентоспособность, свидетельствующая о большей степени соответствия требованиям производственного потенциала анализируемых рабочих мест параметрических характеристик нанятой рабочей силы по отношению к свободной, пребывающей в поиске на рынке труда.

3. Если $I_{OK} < 1$, диагностируется *низкая* относительная конкурентоспособность работников анализируемой профессиональной группы, ориентирующая руководство предприятия на целесообразность постепенной замены нанятых работников более конкурентоспособными субъектами, ищущими работу на рынке труда.

В строках матрицы целесообразно расположить градации темпов роста профильного сегмента рынка труда (*высокий* темп, *средний* темп, *низкий* темп), отражающие, по сути, востребованность представителей анализируемых профессий (профессиональных групп).

Таблица 2. Карта перспективной конкурентоспособности работников предприятия, обосновывающая рейтинг профессий по внутрифирменной значимости (внутрифирменный рейтинг профессий – ВРП)

Темп роста профильного сегмента рынка труда	Относительная конкурентоспособность		
	1. Высокая	2. Сопоставимая	3. Низкая
1. Высокий	I ВРП	II ВРП	VI ВРП
2. Средний	II ВРП	III ВРП	VI ВРП
3. Низкий	IV ВРП	V ВРП	VI ВРП

Разграничение персонала по внутрифирменному рейтингу профессий должно сопровождаться соответствующей дифференциацией в оплате труда. В частности, «рейтинговая надбавка» к заработной плате работников базовой группы, конкурентоспособных в быстроразвивающихся сегментах рынка труда, по сути, выступает в роли маржи, удерживающей их от увольнения с предприятия.

Представляется, что эффективная модель дифференцированного трудового устройства должна обеспечивать реализацию стимулирующей функции заработной платы, ассоциируемую работниками предприятий с разграничением размера заработной платы не только в соответствии с достигнутой

результативностью труда [10], но и с внутрифирменным рейтингом профессий.

Визитная карточка методики внутрифирменной сегментационной дифференциации заработной платы персонала предприятия (табл. 3) аккумулирует ее основные параметрические характеристики.

Таблица 3. Визитная карточка методики внутрифирменной сегментационной дифференциации заработной платы персонала предприятия

Параметр	Характеристика параметра
Вид методики	Универсальная методика, возможная для использования любым типом предприятий
Тип методики	Методика количественного типа
Концептуальная основа	Стимулирующий эффект заработной платы обеспечивается ее дифференциацией в соответствии с двумя индивидуальными коэффициентами: K_{PKi} – коэффициентом разряда конкурентоспособности, отражающим дифференциацию в оплате труда работников по уровню конкурентоспособности (при сопоставимом внутрифирменном рейтинге профессий), и $K_{BPI,i}$ – коэффициентом внутрифирменного рейтинга профессий, отражающим дифференциацию в оплате труда работников по внутрифирменной значимости профессий (при сопоставимом разряде конкурентоспособности)
Информационная база	Материалы отчетной статистики предприятия; результаты исследований конкурентоспособности персонала и внутрифирменного рейтинга профессий, проводимых по профильным методикам
Обосновываемые показатели	Интегральные коэффициенты дифференциации заработной платы работников предприятия
Трудоемкость реализации	Средняя (невысокая)
Апробация методики	Пилотная (на примере предприятий НП «Алтайский биофармацевтический кластер»)

Подчеркнем, что представляемая методика усиления стимулирующей функции заработной платы (табл. 3) может внедряться как на предприятии в целом, так и на локальном уровне, т.е. в отдельном структурном подразделении (как для всех работников, так и для отдельной функциональной категории).

Допустим, необходимо активизировать стимулирующую функцию оплаты труда 235 работников, профессионально-разрядный состав которых (табл. 4) отражает их дифференциацию по разрядам конкурентоспособности и внутрифирменному рейтингу профессий.

Допустим, что утвержденная сетка разрядной конкурентоспособности (табл. 5) обеспечивает дифференциацию заработной платы работников сопоставимого рейтинга профессий в 3,84 раза, соответственно, внутрифирменный рейтинг профессий (табл. 6) – в 1,90 раза. Последнее из отмеченных обстоятельств обосновывается выявленным по результатам маркетинговых

исследований размером маржи, удерживающей от увольнения перспективных и конкурентоспособных на профильном рынке труда работников.

Таблица 4. Профессионально-разрядный состав работников, чел.

Условное обозначение профессий	Разряд конкурентоспособности					Итого	Внутрифирменный рейтинг профессий
	1	2	3	4	5		
ХА	7	8	–	–	10	25	5 ВРП
ХБ	12	9	–	–	4	25	6 ВРП
ХВ	6	10	8	–	–	24	4 ВРП
ХГ	–	9	9	12	–	30	4 ВРП
ХД	4	7	8	5	3	27	3 ВРП
ХЕ	–	5	12	18	–	35	3 ВРП
ХЖ	–	–	9	14	7	30	2 ВРП
ХЗ	–	–	6	8	8	22	2 ВРП
ХИ	–	–	–	–	12	12	1 ВРП
ХК	–	–	–	–	5	5	1 ВРП
Итого:	29	48	52	61	45	235	–

Таблица 5. Сетка разрядной конкурентоспособности работников (условный пример)

Разряд конкурентоспособности	1	2	3	4	5
Коэффициент разряда конкурентоспособности (K_{PK})	1,00	1,40	1,96	2,74	3,84
Относительное увеличение K_{PK} , %	–	40,00	40,00	40,00	40,00
Абсолютное увеличение K_{PK} , д. ед.	–	0,40	0,56	0,78	1,10

Таблица 6. Дифференциация оплаты труда по внутрифирменному рейтингу профессий (условный пример)

Показатель	Внутрифирменный рейтинг профессий					
	6	5	4	3	2	1
$K_{ВРП}$	1,00	1,16	1,31	1,51	1,71	1,90
$\Delta K_{ВРП}$, %	–	16,0	12,9	15,3	13,2	11,1
$\Delta K_{ВРП}$, д. ед.	–	0,16	0,15	0,20	0,20	0,19

Получается, что интегральные коэффициенты дифференциации заработной платы работников (табл. 7), представляющие произведение двух коэффициентов (разряда конкурентоспособности и внутрифирменного рейтинга профессий), обеспечат дифференциацию заработной платы в 7,30 раза.

Если минимальная заработная плата (6 ВРП и 1 РК) составляет, предположим, 13 500 руб., нетрудно подсчитать, что максимальная заработная плата (1 ВРП и 5 РК) составит 98 550 руб. (табл. 8).

Таблица 7. Интегральные коэффициенты дифференциации заработной платы персонала предприятия (условный пример)

Внутрифирменный рейтинг профессий	Разряд конкурентоспособности				
	1 РК	2 РК	3 РК	4 РК	5 РК
6 ВРП	1,00	1,40	1,96	2,74	3,84
5 ВРП	1,16	1,62	2,27	3,18	4,45
4 ВРП	1,31	1,83	2,57	3,59	5,03
3 ВРП	1,51	2,11	2,96	4,14	5,80
2 ВРП	1,71	2,39	3,35	4,69	6,57
1 ВРП	1,90	2,66	3,72	5,51	7,30

Таблица 8. Итоговая таблица дифференциации заработной платы персонала предприятия (условный пример)

Внутрифирменный рейтинг профессий	Разряд конкурентоспособности				
	1 РК	2 РК	3 РК	4 РК	5 РК
6 ВРП	13 500	18 900	26 460	36 990	51 840
5 ВРП	15 660	21 870	30 645	42 930	60 075
4 ВРП	17 685	24 705	34 695	48 465	67 905
3 ВРП	20 385	28 485	39 960	55 890	78 300
2 ВРП	23 085	32 265	45 225	63 315	88 695
1 ВРП	25 650	35 910	50 220	74 385	98 550

В предлагаемой модели дифференцированного трудоустройства, базирующейся на данных Карты перспективной конкурентоспособности работников предприятия (табл. 2), целесообразно выделить 6 сегментов (по количеству обоснованных ВРП – внутрифирменных рейтингов профессий):

1. ЦС – *центральный* сегмент, или ядро модели (работники, имеющие 1-й внутрифирменный рейтинг профессий).

2. С1С – *1-й срединный* сегмент (работники 2 ВРП).

3. С2С – *2-й срединный* сегмент (работники 3 ВРП).

4. С3С – *3-й срединный* сегмент (работники 4 ВРП).

5. С4С – *4-й срединный* сегмент (работники 5 ВРП).

6. ПС – *периферийный* сегмент (работники 6 ВРП).

Как отмечалось ранее, в каждом сегменте (за исключением ядра) может быть выделено несколько секторов, обусловленных сложившейся структурой конкурентоспособности:

– *сектор «А»*, объединяющий работников 5-го разряда конкурентоспособности;

– *сектор «Б»*, объединяющий работников 4-го разряда конкурентоспособности;

– *сектор «В»*, объединяющий работников 3-го разряда конкурентоспособности;

– *сектор «Г»*, объединяющий работников 2-го разряда конкурентоспособности;

– *сектор «Д»*, объединяющий работников 1-го разряда конкурентоспособности.

Таким образом, гипотетическую модель дифференцированного трудоустройства персонала предприятия (табл. 9) целесообразно представить в матричной форме.

Таблица 9. Матричный формат гипотетической модели дифференцированного трудоустройства персонала предприятия

Сектор МДТ	Сектор МДТ				
	«А»	«Б»	«В»	«Г»	«Д»
ЦС	X				
C1C	X	X	X	X	X
C2C	X	X	X	X	X
C3C	X	X	X	X	X
C4C	X	X	X	X	X
ПС	X	X	X	X	X

Опираясь на профессионально-разрядный состав (см. табл. 4), сетку разрядной конкурентоспособности персонала (см. табл. 5), внутрифирменный рейтинг профессий (см. табл. 6), модель дифференцированного трудоустройства кадров условного предприятия (табл. 10) должна аккумулировать информацию о численности работников (и величине интегральных коэффициентов оплаты труда) в разрезе выделенных сегментов и секторов.

Таблица 10. Модель дифференцированного трудоустройства кадров (условный пример)

Сектор МДТ	Сектор МДТ				
	«А» (3,84)	«Б» (2,74)	«В» (1,96)	«Г» (1,40)	«Д» (1,00)
ЦС (1,90)	17 (7,30)	–	–	–	–
C1C (1,71)	15 (6,57)	22 (4,69)	15 (3,35)	–	–
C2C (1,51)	3 (5,80)	23 (4,14)	20 (2,96)	12 (2,11)	4 (1,51)
C3C (1,31)	–	12 (3,59)	17 (2,57)	19 (1,83)	6 (1,31)
C4C (1,16)	10 (4,45)	–	–	8 (1,62)	7 (1,16)
ПС (1,00)	4 (3,84)	–	–	9 (1,40)	12 (1,00)

В заключение подчеркнем, что типовой характер представленных методик, успешная апробация на примере ведущих предприятий НП «Алтайский биофармацевтический кластер» обосновывают правомерность их тиражирования в профильных изданиях.

Литература

1. Atkinson J. Manpower strategies for flexible organisations // Personnel Management. 1984. August. P. 28–31.
2. Милыева Л.Г. Разработка внутрифирменных моделей занятости для адекватного управления персоналом // Мотивация и оплата труда. 2020. № 1. С. 2–6.
3. Эсаулова И.А. Гибкая модель внутрифирменного рынка труда // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». 2009. № 3. С. 103–110.
4. Куприянова Н.А., Копылова Т.В. Эффективность управления персоналом как необходимое условие повышения конкурентоспособности организации // Молодой ученый. 2016. № 26. С. 334–337.

5. Молчанова Е.Н. Конкурентоспособность персонала как один из ключевых факторов конкурентоспособности организации // Молодой ученый. 2014. № 6. С. 458–460.
6. Сергеев А.А. Оценка конкурентоспособности персонала организации как ценностно-ориентированной структуры // Экономические науки. 2013. № 9. С. 33–38.
7. Симонова М. Влияние конкурентоспособности и качества рабочей силы на эффективность работы организации // Кадровик. 2012. № 8. С. 119–124.
8. Шалагина Д.А., Бурдюкова О.В. Конкурентоспособность персонала организации: факторы влияния и инструменты управления // Концепт. 2017. Т. 39. С. 4146–4150.
9. Сотникова С.И., Маслов Е.В., Глазырин С.Ю. Управление конкурентоспособностью персонала: монография. Новосибирск : НГУЭУ, 2006.
10. Милыева Л.Г. Методические аспекты управления стимулирующей функцией заработной платы персонала организации // Государственное и муниципальное управление: ученые записки. 2014. № 3. С. 33–41.

Methodological Aspects of Developing an Effective Internal Employment Model

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 76–85. DOI: 10.17223/19988648/50/5

Larisa G. Milyaeva, Biysk Institute of Technology (Branch) of Polzunov Altai State Technical University (Biysk, Russian Federation). E-mail: lgm17@mail.ru

Keywords: internal employment model, segmentation criteria, competitiveness of employee (staff), relative competitiveness index, group of importance of professions, methodological tools.

One of the most important socioeconomic problems is the provision of effective employment, at the level of enterprises connected (organizations) with the development and implementation of an internal employment model adequate to modern technologies of personnel management. Meanwhile, the analysis of the profile literature showed that in-company employment models still use approaches proposed for conditions of high labour surplus, involving segmentation of personnel according to the realized type of flexibility of the labour force. The principal difference of the author's position is an approach based on the justification of groups of internal importance of professions. In order to implement the above, an original methodology is proposed, which involves the construction of a two-dimensional matrix "relative competitiveness index—growth rate of the profile segment of the labour market". The article emphasizes that the distinction between occupations by groups of internal importance should be accompanied with an appropriate wage differentiation. In particular, Group I workers who are competitive in the fast-growing segments of the labour market should be given "internal supplements" to wages (margins, in fact), which would prevent them from leaving the enterprise. The article focuses on the presentation of a methodology justifying the differentiation of employees' wages by segments of the internal employment model depending on the category of competitiveness and the group of internal importance. The illustration of the algorithm for implementing the methodology on a conditional example, which makes the work clear and complete, supports the typical nature of the methodological tools and the validity of their replication in profile publications.

References

1. Atkinson, J. (1984) Manpower strategies for flexible organisations. *Personnel Management*. August. pp. 28–31.
2. Milyaeva, L.G. (2020) Development of in-house employment models for adequate personnel management. *Motivatsiya i oplata truda*. 1. pp. 2–6. (In Russian). DOI: 10.36627/2618-8864-2020-1-1-2-6
3. Esaulova, I.A. (2009) Gibkaya model' vnutfirmennogo rynka truda [A flexible model of the intra-firm labor market]. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika" – Herald of Omsk University. Series "Economics"*. 3. pp. 103–110.

4. Kupriyanova, N.A. & Kopylova, T.V. (2016) Effektivnost' upravleniya personalom kak neobkhodimoe uslovie povysheniya konkurentosposobnosti organizatsii [The effectiveness of HR management as a necessary condition for increasing the competitiveness of the organization]. *Molodoy uchenyy – Young Scientist*. 26. pp. 334–337.
5. Molchanova, E.N. (2014) Konkurentosposobnost' personala kak odin iz klyuchevykh faktorov konkurentosposobnosti organizatsii [The competitiveness of personnel as one of the key factors in the competitiveness of an organization]. *Molodoy uchenyy – Young Scientist*. 6. pp. 458–260.
6. Sergeev, A.A. (2013) Otsenka konkurentosposobnosti personala organizatsii kak tsennostno-orientirovannoy struktury [Assessing the competitiveness of the organization's personnel as a value-oriented structure]. *Ekonomicheskie nauki*. 9. pp. 33–38.
7. Simonova, M. (2012) Vliyaniye konkurentosposobnosti i kachestva rabochey sily na effektivnost' raboty organizatsii [Influence of the competitiveness and quality of the workforce on the efficiency of the organization]. *Kadrovik*. 8. pp. 119–124.
8. Shalagina, D.A. & Burdyukova, O.V. (2017) Konkurentosposobnost' personala organizatsii: faktory vliyaniya i instrumenty upravleniya [The competitiveness of the organization's personnel: Factors of influence and management tools]. *Kontsept*. 39. pp. 4146–4150.
9. Sotnikova, S.I., Maslov, E.V. & Glazyrin, S.Yu. (2006) Upravleniye konkurentosposobnost'yu personala [Personnel competitiveness management]. Novosibirsk: Novosibirsk State University of Economics and Management.
10. Milyaeva, L.G. (2014) Methodological Approach to Strengthening of the Stimulating Role of the Salary *Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravleniye. Uchenye zapiski – State and Municipal Management. Scholar Notes*. 3. pp. 33–41. (In Russian).

ФИНАНСЫ

УДК 336.647.2:657.411.1

DOI: 10.17223/19988648/50/6

С.А. Али-Аскяри

ВКЛАДЫ В УСТАВНЫЙ (СКЛАДОЧНЫЙ) КАПИТАЛ И ПАЕВОЙ ФОНД СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: ЗНАНИЯ, НАВЫКИ И УМЕНИЯ

Научная новизна состоит в предложении нового подхода к оценке вкладов потенциальных активов в уставный капитал совместного предприятия, в том числе потребительской кооперации. Цель исследования – предложить методику оценки вклада в уставный (складочный) капитал или паевой фонд профессиональных знаний, навыков, умений, деловой репутации и деловой связи. Исследование позволяет оценить качественные вклады в уставный (складочный) капитал по договорам простого товарищества при осуществлении совместной деятельности. Такие категории, как профессиональные знания, умения, навыки, деловая репутация и деловые связи, предложено определять как маркетинговые нематериальные активы, которые вовлекут в оборот незадействованные активы и приведут к положительной деловой активности. В исследовании использовались общенаучные методы, способы структурного и логического анализа. Теоретическую и методическую основы исследования составили труды современных ученых, нормативно-правовые документы. Представлены показатели и алгоритм расчета их использования на предприятиях различных сфер деятельности и организационно-правовой формы собственности. Алгоритм расчета и оценка вкладов показателей синтезируют метод интеграционных процессов для определения реальной стоимости вкладов. Данные предложения рекомендуются для потребительской кооперации, для которой, по мнению автора, актуальны внутренние и внешние интеграционные процессы. Результаты исследования могут быть использованы коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями при совместной деятельности по оценке вкладов при заключении договора простого товарищества в Российской Федерации и в странах ЕАЭС.

Ключевые слова: маркетинговые нематериальные активы, местный рынок, региональный рынок, профессиональные знания, навыки и умения, деловая репутация, деловые связи.

Договор простого товарищества используется в совместной деятельности, для которой объединяются субъекты различных организационно-правовых форм (включая кооперативные), масштабов деятельности, объема, структуры основных средств, квалификации персонала. Естественно, вклад в совокупный объем деятельности каждого субъекта различен, в том числе и в значительной мере за счет профессиональных знаний, умений, навыков, деловой репутации и деловых связей участников, для которых предлагаем новое понятие «маркетинговые нематериальные активы».

Маркетинговые нематериальные активы – потенциальные активы профессиональных знаний, умений, навыков, деловой связи и репутации, которые способствуют продвижению организации, увеличивая сегмент рынка, повышая производительность труда, показатели прибыли, подтвержденные количественной оценкой стоимости вклада в совместное дело.

По нашему мнению, маркетинговые нематериальные активы должны иметь количественное выражение, войти в состав уставного (складочного) капитала, учитываться при подведении итогов деятельности и распределении прибыли и компенсации трудовых затрат. Маркетинговый подход повысит деловую активность, производительность труда, востребованность совершенствования квалификации, внедрения новой техники и современных технологий.

В Гражданском кодексе РФ (ГК РФ) под имуществом понимаются: вещи (включая наличные деньги и документарные ценные бумаги), иное имущество, в том числе имущественные права (включая безналичные денежные средства, бездокументарные ценные бумаги, цифровые права); результаты работ и оказание услуг; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальная собственность); нематериальные блага.

Но в научной, учебной литературе, нормативной документации по маркетинговым нематериальным активам отсутствуют теория, методика учета и оценки, практика применения.

Данная статья включает в себя обобщение собственного опыта, формулирование понятий, определение места и роли, классификацию знаний, умений, навыков, деловой репутации и деловых связей маркетинговых нематериальных активов для простого товарищества.

Предмет исследования – формирование и оценка уставного капитала в хозяйственных обществах по договору простого товарищества с включением маркетинговых нематериальных активов.

На практике для достижения цели объединяются и в результате отношений возникают права и обязанности сторон. Многие предприятия не используют имеющиеся маркетинговые нематериальные активы как вклады в уставный (складочный) капитал.

Цель исследования – предложить алгоритм расчета оценки вклада в уставный (складочный) капитал или паевой фонд профессиональных знаний, навыков, умений, деловой репутации и деловой связи.

В процессе исследования использовались общенаучные методы, способы структурного и логического анализа. Теоретическую и методическую основу исследования составили труды современных ученых, нормативно-правовые документы.

Цели деятельности в коммерческих и некоммерческих организациях различны. Коммерческие организации создают для извлечения прибыли в соответствии с масштабом и эффективностью деятельности и с учетом предпринимательского риска. Для некоммерческих организаций получение прибыли и ее распределение между участниками не выступает целью, а

осуществляется для достижения обозначенной цели, если это не противоречит их уставной деятельности.

К некоммерческим организациям (учреждениям) относятся: потребительские кооперативы, общественные объединения, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, фонды, государственные и муниципальные учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании, адвокатские (нотариальные) палаты и образования, государственные корпорации [1].

В зависимости от выбора организационно-правовой формы собственниками уставного (складочного) капитала (фонда) становятся: учредители, участники, акционеры, пайщики (табл. 1).

Таблица 1. Формирование первоначального капитала в хозяйствующих субъектах [1–5]

Юридическое лицо	Организационно-правовая форма	Уставный (складочный) капитал / паевой фонд
Хозяйственные товарищества и общества	ПАО, АО, ООО, народные предприятия	Уставный (складочный) капитал, уставный капитал
Крестьянские (фермерские) хозяйства	К(Ф)Х	Соглашение, уставный (складочный) капитал
Хозяйственные партнерства	Корпорации	Соглашение
Производственные кооперативы	ПК, артель, СХК	Паевой фонд
Потребительские кооперативы	Потребительские общества, союзы	Паевой фонд
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	ГУП и МУП	Уставный фонд / капитал

В недавнем прошлом коммерческие и некоммерческие организации отличались по формированию первоначального капитала (так, у коммерческих – уставный капитал, а у некоммерческих – уставный фонд). Последние изменения в ГК РФ нивелировали различия по данной категории. При создании хозяйствующего субъекта могут быть и учредители, и участники, и акционеры, и пайщики.

Особое внимание следует обратить на такую организационно-правовую форму, как ПАО (публичное акционерное общество). Публичным является акционерное общество, конвертируемые акции и ценные бумаги которого публично размещаются (путем открытой подписки) или публично обращаются на условиях, установленных законом о ценных бумагах. Так, согласно ограничению до 1 июля 2020 г. обычные акционерные общества в случае публичного размещения акции должны зарегистрировать проспект акций и внести изменения в уставный капитал для определения своего статуса с последующим преобразованием в публичное акционерное общество.

На развитие юридических лиц влияют различные факторы, в том числе форма собственности. В табл. 2 приведена численность экономических субъектов по форме собственности в Новосибирской области.

Таблица 2. Численность экономических субъектов по форме собственности в Новосибирской области за 2014–2019 гг. (по состоянию на начало года, ед.) [6]

Форма собственности	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Изменение, 2019 с 2014 (+, –)
Всего	142 970	141 945	144 766	128 037	122 270	113 969	–29001
В том числе:							
Государственная и муниципальная	5 967	5 895	5 753	5 675	5 587	5 528	–439
Частная	131 711	130 804	133 666	117 164	111 183	102 961	–28 750
Смешанная российская	545	479	467	443	407	365	–180
Прочие, включая совместную российскую и иностранную собственность	4 747	4 767	4 880	4 755	5 093	5 115	+368

В Новосибирской области в 2019 г. по сравнению с 2014 г. больше всего сократилось число предприятий частной формы собственности – на 28 750 единиц. В то же время произошло увеличение предприятий совместной деятельности – на 368 единиц, что повышает актуальность предмета нашего исследования.

Неравномерный уровень развития коммерческих и некоммерческих организаций свидетельствует об отсутствии стратегии территориального развития экономики.

В табл. 3 приведена динамика числа юридических лиц Новосибирской области, ранжированных по организационно-правовой форме по состоянию на начало года.

Таблица 3. Количество экономических субъектов по организационно-правовой форме собственности в Новосибирской области за 2014–2019 гг. (на начало года, ед.) [6]

Организационная форма	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Изменение, 2019 с 2014 (+, –)
Всего	142 970	141 945	144 766	128 037	122 270	113 969	–29 001
Коммерческие организации	126 550	125 493	128 301	111 829	106 243	98010	–28 540
Из них:							
Унитарные предприятия	643	613	584	548	530	477	–166
Хозяйственные общества и товарищества	124 345	123 417	126 296	109 930	104 405	97 206	–27 139

Организационная форма	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Изменение, 2019 с 2014 (+, –)
В том числе: Акционерные общества	4 424	3 679	3 217	2 474	2 088	1 849	–2 575
Некоммерческие организации	14 621	14 677	14 731	14 509	14 405	14 410	–211
Потребительские кооперативы	2 491	2 477	2 553	2 429	2 394	2 351	–140
Фонды	636	652	672	674	649	632	–4
Учреждения	4 870	4 816	4 726	4 642	4 557	4 561	–309
Организации без прав юридических лиц	1 799	1 775	1 734	1 699	1 622	1 549	–250

В 2019 г. по сравнению с 2014 г. общее количество экономических субъектов в Новосибирской области сократилось на 29 001 единицу: коммерческих организаций уменьшилось на 28 540 единиц, некоммерческих – на 211 единиц.

Таким образом, прослеживается четкая закономерность уменьшения количества коммерческих субъектов частной собственности.

Субъектам малого и среднего предпринимательства рекомендуем объединить свои знания, навыки и умения и стать полноценными участниками государственных программ поддержки. В процессе совместной деятельности необходимо объединять трудовые, материальные, финансовые ресурсы на территории, в том числе и с использованием договора простого товарищества. Нами разработана модель SIM (S – собственность, I – интеграция, M – местонахождение/территория), которая представлена в монографии «Интеграционные процессы на региональном рынке потребительских товаров» [7]. Данная модель учитывает интересы участников совместной деятельности на определенной территории согласно принятой стратегии развития и региональной социально-экономической программе на местном рынке.

Местный рынок – система экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами, которые объединены общими экономическими, социальными и стратегическими интересами, находятся в пределах границ территории региона.

Региональный рынок имеет более многофункциональный характер, подчинен глобальной системе. К его основным характеристикам можно отнести ряд функций: воспроизводственную, стимулирующую, стабилизирующую, ценообразующую, распределительную.

Все участники договора простого товарищества на начальном этапе заключают соглашение, в котором содержатся основные положения создания, цели, задачи, источники формирования уставного капитала и распределение

доли с обязательным указанием вклада и его оценки, а также подтверждением его внесения. Данные положения вносят и в договор. При этом в одном из документов следует прописать порядок внесения в уставный капитал денежных средств, потенциальных активов или маркетинговых нематериальных активов. Право оценки стоимости иных маркетинговых нематериальных активов – прерогатива участников договора простого товарищества, которое следует закрепить в документе. На наш взгляд, необходимо отразить и в соглашении установить для каждой формы потенциальных активов критерии оценки, методику и показатели расчета их стоимости.

Денежные средства – вклады, выражаются в рублях или в иной валюте (для конвертации указываются в рублях).

Имущество – в данную категорию входят основные средства, оборудование, материалы, сырье и запасы, ценные бумаги и другие вклады.

К иной форме вклада мы относим маркетинговые нематериальные активы: профессиональные и иные знания, навыки и умения, деловую репутацию и деловые связи.

Используя в договоре простого товарищества норму права, предусмотренную законодательством, участники должны соотносить свои возможности оценки имущества или воспользоваться другими нормами права и подходами для оценки имущества вкладов. Так, например, в соответствии с федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» стороны должны привлекать независимых оценщиков при внесении имущества в уставный капитал стоимостью более чем 20 000 руб., а согласно законам «Об образовании в Российской Федерации» и «О науке и государственной научно-технической политике» указывается сумма, превышающая 500 000 руб. [8, 9].

В то же время стороны могут создать комиссию для определения стоимости с описанием использования таких приемов, как мониторинг цен; справедливая стоимость по сделкам с однородными и идентичными сделками; цены производителей и оптово-торговых организаций; методы сопоставимости рыночных цен; цены последующей реализации; затратный метод; сопоставимость рентабельности; распределение прибыли и др.

Профессиональные и иные знания, навыки и умения сначала надо оценить. Для этого необходимо создать категорийный аппарат, выработать понятия. Согласно приказу Ростехрегулирования от 30.08.2007 № 2358 профессиональные знания и навыки уже выделены.

Профессиональные знания – это совокупность теоретических научных сведений и познаний, а также осведомленность в определенной сфере деятельности, необходимые для качественного исполнения должностных обязанностей с целью достижения результатов в профессиональной служебной деятельности.

Профессиональные навыки – это способность, умение применять на практике в повседневной служебной деятельности теоретические знания в соответствии с уровнем профессионального образования при замещении должности государственной гражданской службы.

Используя Модельный образовательный кодекс для государств-участников Содружества Независимых Государств [10], определим категории «умения» и «навыки», «компетентность», «деловая репутация».

Умения – способности проделать работу в соответствии с полученными знаниями. Качество умения определяется характером и содержанием знаний о выполняемом действии.

Навыки – утвердившиеся в ходе неоднократного использования знаний и умений способности эффективно выполнить определенную работу. В соответствии с видами действий различают навыки: двигательные, сенсорные (действия по восприятию), интеллектуальные.

Компетентность – обладание знаниями, умениями и навыками в какой-либо области, необходимыми для выполнения определенных функций.

Представленные понятия позволяют в дальнейшем сгруппировать и составить показатели для оценки вклада маркетинговых нематериальных активов в уставный капитал для совместной деятельности при заключении договора простого товарищества. Мы полагаем, что для расчета стоимости следует использовать количественные и качественные показатели (привлечение экспертов).

Деловая репутация – одно из условий успешной деятельности юридического лица. В данную категорию можно также отнести: сведения о наличии, движении и составе контрактов, договоров аренды, лицензий, маркетинговых активов и гудвилла (деловой репутации организации).

Проведенное исследование показало, что понятие «деловые связи» как таковое отсутствует, на практике чаще всего данную категорию связывают с понятием «сотрудничество». На наш взгляд, это не совсем верно, так как последнее – более широкое понятие и используется во всех сферах жизнедеятельности людей: социальной и благотворительной, научной, творческой, государственной и др., т.е. не преследующих цели получения прибыли или дохода.

В то же время, на наш взгляд, «деловые связи», напротив, предполагают получение дохода и прибыли, инвестиций, увеличение оборотов, доли рынка, укрепление конкурентоспособности, эффективное использование ресурсов, дивидендов и др. Деловые связи способствуют снижению риска в совместной деятельности и (или) операции (синдицированный кредит, взаимное страхование). Определение деловых связей уточним в следующей формулировке: *деловые связи – отношения, возникающие из контрактов (договоров), направленные на выполнение плана, повышение эффективности и снижение себестоимости, использование и повышение основных фондов, трудовых, материальных и финансовых ресурсов, выполнение заданий по прибыли и росту производительности труда.*

В этой формулировке «деловые связи» приобретают более конкретный вид и формы, что позволяет использовать количественные показатели для их оценки.

При формировании соглашения и договора простого товарищества стороны могут воспользоваться своим правом и конкретно описать, какие

формы приемлемы или неприемлемы для внесения в уставный капитал в договоре совместной деятельности.

Информация и оценка по вкладам в виде денежных средств и имущества актуальны и известны, в необходимом объеме представлены в нормативных документах и экономической литературе.

Недостаточно изучена информационная составляющая для оценки вкладов таких категорий, как профессиональные и иные знания, навыки и умения, деловая репутация и связи. Так, некоторые организации имеют относительно короткий цикл деловой активности, а их товары или услуги производятся и реализуются достаточно быстро. В других организациях цикл деловой активности более продолжительный, в связи с чем существует потребность в дополнительном использовании расчетных показателей.

Степень потребности в оценочных значениях, снижающих значительную неопределенность оценки, с высокой долей вероятности будет определяться отраслевой принадлежностью организации и ее экономическим окружением в целом.

Представленные в табл. 4 показатели можно расширить и (или) добавить в зависимости от отраслевой принадлежности и вида деятельности предприятия. В то же время все зависит от количества вносимых активов и размера оценки. Так, можно оценить профессиональные знания, навыки, умения руководителя или определенного отдела, или топ-менеджмента. На практике активы объединившихся организаций для достижения целей совместной деятельности различны. Например, передача арендованного земельного участка сельскохозяйственного назначения может быть вкладом только на период аренды. Его стоимость определяется из кадастровой стоимости или рыночной стоимости по согласованию сторон. Передача лизингового имущества допускается, если балансодержателем является лизингополучатель.

Предлагаем на практике представленные потенциальные активы – профессиональные знания, навыки и умения, а также деловую репутацию и деловые связи – отнести к *маркетинговым нематериальным активам*, ежегодно оценивать их стоимость в период действия договора простого товарищества, что позволит контролировать наличие уставного капитала и своевременно отражать операции в бухгалтерской (финансовой) отчетности совместного предприятия.

Уставный (складочный) капитал отражается в разделе «Капиталы и резервы» совместно с такими показателями, как собственные акции, выкупленные у акционеров, переоценка внеоборотных активов, добавочный капитал (без переоценки), резервный фонд, нераспределенная прибыль (непокрытый убыток). В целом итог данного раздела определяется как собственный капитал и является источником формирования внеоборотных и оборотных активов.

Информация по количественным показателям берется из бухгалтерской (финансовой) отчетности. Расчеты составляются по свидетельству на право собственности, лицензии, маркетинговому активу, гудвиллу (деловой репутации организации), сертификату.

В оценку маркетинговых нематериальных активов включаются общие показатели: *выручка, расходы (затраты), прибыль, численность работников, фонд оплаты труда, производительность труда* и остальные показатели, согласованные исходя из их целеполагания, определенные сторонами договора. В то же время инструментами оценки могут выступать тесты и диагностика показателей.

Таблица 4. Показатели маркетингового нематериального актива для оценки вкладов по договорам простого товарищества (совместной деятельности)

Маркетинговые нематериальные активы				
Профессиональные знания	Профессиональные навыки	Профессиональные умения	Деловая репутация	Деловые связи
Знать кодексы и законы РФ	Владение и использование действующих норм права	Уметь применять на практике действующие нормы законодательных и нормативных актов	Наличие и количество свидетельств о собственности	Основные средства
Знать основы управления экономикой, организации труда и ведения делопроизводства	Владеть системой управления и внутреннего контроля, экономики и делопроизводства	Уметь планировать задачи и достигать их	Наличие и количество товарных знаков	Материальные запасы
Знать нормы и права охраны труда, техники безопасности и пожарной безопасности	Владеть методикой составления планов и программ	Уровень образования, стаж, опыт работы	Наличие и количество лицензий	Дебиторская задолженность
Уровень образования, стаж, опыт работы	Уровень образования, стаж, опыт работы	Использовать принципы должной осмотрительности	Наличие маркетингового актива	Кредиторская задолженность
Периодичность повышения квалификации (профильные курсы)	Владеть новыми знаниями о выполняемой функции и ее применение	Анализировать и обобщать информацию, прогнозировать последствия принятых решений	Гудвилл	Количество и сумма кредитов и займов, процентная ставка
Знать требования стандартов качества выпускаемой продукции, услуг и работ	Владеть компьютерной оргтехникой и программами	Количество штрафов по договорам, ИФНС и иным государственным органам	Сертификаты качества продукции, их количество	Количество контрактов с основными торговыми сетями: федеральные и региональные

Количество претензий (контрактаций) по договорам с поставщиками и покупателями (подрядчиками и заказчиками), торговыми сетями

Для получения ряда показателей нужно провести анализ в динамике: выполнения контрактов (договоров) по количеству и качеству, фонда оплаты труда и численности работников, а также средней заработной платы.

Для преобразования качественных показателей в количественные составляется анкета или опросный лист с указанием критериев оценки в баллах и затем проводится ранжирование. Качественным показателем может быть вопрос: «Как Вы понимаете диспозитивные нормы права?». При этом ответ предполагает следующие варианты: «неудовлетворительно» – 1, «удовлетворительно» – 2, «хорошо» – 3. Диапазон определения оценки может располагаться от 1 до 10 баллов.

Как правило, оценку в рамках каждого показателя дает лицо, определенное сторонами. Это может быть руководитель, главный бухгалтер, инженер, менеджер и (или) группа лиц. Но возникает достаточно непростая задача интеграции всех частных показателей с целью формирования интегральной оценки состояния предприятия и выявления значимости (вклада) каждого блока и показателя в интеграционную оценку состояния предприятия.

Для проведения оценки наряду с исходной информацией формируются эталонные значения количественных признаков. Их формирует эксперт или комиссия, определяемая сторонами.

Для решения поставленных нами задач наиболее приемлем метод Н.В. Шаланова. Применительно к показателям интеграции представленный им метод преодолевает существующие пробелы и дополняет решение алгоритма интеграционных процессов [11].

Для определения интегральной оценки и значимости блоков используем данный метод и алгоритм его расчета.

Алгоритм формирования оценки качественных показателей профессиональных знаний, навыков, умений, деловой репутации, деловых связей в уставный (складочный) капитал

Пусть x_{jk}^0 – фактические значения j -го показателя k -го блока ($j = \overline{1, N}; k = \overline{1, m}$); x_{jk}^* – эталонное значение j -го показателя k -го блока.

1. Определение комплексной оценки в рамках блоков:

1.1. Рассчитывается относительная мера достижения j -м показателем эталонного значения в k -м блоке:

$$\alpha_{jk} = \frac{x_{jk}^0}{x_{jk}^*}.$$

1.2. Рассчитывается значимость j -го показателя в комплексной оценке k -го блока

$$\beta_{jk} = \frac{\alpha_{jk}}{\sum_{j=1}^N \alpha_{jk}}.$$

1.3. Определяется комплексная оценка k -го блока:

$$c_k^0 = \frac{1}{N} \sum_{j=1}^N \alpha_{jk}.$$

2. Вычисляется интегральная оценка по всем блокам:

2.1. Рассчитывается относительная мера достижения k -м блоком эталонного значения:

$$\beta_k = \frac{c_k^0}{c_k^*}$$

2.2. Находится значимость k -го блока в интегральной оценке:

$$\alpha_k = \frac{\beta_k}{\sum_{k=1}^m \beta_k}.$$

2.3. Рассчитывается интегральная оценка

$$c^0 = \frac{1}{m} \sum_{k=1}^m c_k^0.$$

В случае трех, четырех и более уровней алгоритмов процедура по индукции повторяется в рамках второго уровня, а первый остается неизменным.

Полученная в ходе опроса оцениваемых лиц информация сводится в таблицу, и дается количественная оценка стоимости вклада в договор простого товарищества.

Стороны обязаны понимать, что вклады должны содействовать целям и задачам совместной деятельности в сочетании с требованиями добросовестности, разумности и справедливости.

Исследование показало, что:

- 1) масштабы совместной деятельности расширяются;
- 2) нормативно-правовая база недостаточна для учета и оценки деятельности предприятий, объединяющих уставный (складочный) капитал;
- 3) отсутствует механизм оценки и учета маркетинговых нематериальных активов в составе уставного (складочного) капитала;
- 4) объединительный процесс экономик стран ЕАЭС также требует единого подхода к оценке маркетинговых нематериальных активов при создании совместных предприятий под юрисдикцией стран союза.

Нами определены виды и формы вкладов в договор простого товарищества, предложены показатели, которые позволяют оценить вклад профессиональных знаний, навыков, умений, даны определения понятий «местный рынок», «маркетинговые нематериальные активов», «деловые связи».

Представленный алгоритм интеграционных процессов позволяет рассчитывать качественные и количественные показатели для оценки неординарных вкладов в договор простого товарищества (совместной деятельности).

Данные предложения рекомендуются для потребительской кооперации, для которой, по нашему мнению, актуальны внутренние и внешние интеграционные процессы.

Результаты исследования могут быть использованы коммерческими и некоммерческими организациями и индивидуальными предпринимателями при осуществлении совместной деятельности в оценке вкладов при заключении договора простого товарищества как в Российской Федерации, так и в странах ЕАЭС.

Литература

1. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)* от 30.11.1994 № 51-ФЗ.
2. *О крестьянском (фермерском) хозяйстве*: федеральный закон от 11.06.2003 № 74-ФЗ.
3. *О сельскохозяйственной кооперации*: федеральный закон от 08.12.1995 № 193-ФЗ.
4. *О производственных кооперативах*: федеральный закон от 08.05.1996 41-ФЗ.
5. *О государственных и муниципальных унитарных предприятиях*: федеральный закон от 14.11.2002 №161-ФЗ.
6. *Статистический ежегодник / территориальный орган ФГС по Новосибирской области*. Новосибирск, 2019.
7. Али-Аскяри С.А. Интеграционные процессы на региональном рынке потребительских товаров. Новосибирск, 2019.
8. *Об образовании в Российской Федерации*: федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ.
9. *О науке и государственной научно-технической политике*: федеральный закон от 23.08.1996 № 127-ФЗ.
10. *Модельный образовательный кодекс для государств-участников Содружества Независимых Государств (общая часть)*: принят в г. Санкт-Петербурге 16.11.2006 Постановлением 27-12 на 27-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ.
11. Шаланов Н.В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты. Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2008. 287 с.

Contributions to Joint Ventures' Authorized (Joint-Stock) Capital and Mutual Fund: Knowledge, Skills and Abilities

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 86–98. DOI: 10.17223/19988648/50/6

Sarvaz A. Ali-Askari, Siberian University of Consumer Cooperation (Novosibirsk, Russian Federation). E-mail: arim@inbox.ru

Keywords: marketing intangible assets, local market, regional market, professional knowledge, skills, business reputation, business relations.

The scientific novelty of the study consists in proposing a new approach to assess the investment of potential assets to the authorized capital stock of a joint venture, including enterprises of consumer cooperation. The aim of the study is to propose a methodology to assess the investment of professional knowledge, skills, abilities, and business reputation to the authorized capital stock or the mutual fund. The study allows evaluating quality investments to the authorized capital stock using simple partnership agreements in cases of a joint activity. The author suggests defining professional knowledge, skills, business reputation, and business relations as marketing intangible assets that can involve idle assets and lead to positive business activity. The author uses general scientific methods, methods of structural and logical analysis. The theoretical and methodological basis of the study is modern research and regulatory documents. The article presents the mechanism of their use in enterprises of various fields of activity and legal forms of ownership. The algorithm for calculating and evaluating the investment synthesizes the method of integration processes to determine the real value of investment. These proposals are recommended for the consumer cooperation sphere, as inter-

nal and external integration processes are relevant to it. The results of the study can be used by commercial and non-profit organizations and individual entrepreneurs to carry out joint activities and assess investments when it comes to conclude a simple partnership agreement, both in the Russian Federation and in the Eurasian Economic Union.

References

1. Russian Federation. (1994) *Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' pervaya) ot 30.11.1994 № 51-FZ* [Civil Code of the Russian Federation (Part One) No. 51-FZ of November 30, 1994]. [Online] Available from: consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.
2. Russian Federation. (2003) *O krest'yanskom (fermerskom) khozyaystve: federal'nyy zakon ot 11.06.2003 № 74-FZ* [On the farm economy: Federal Law No. 74-FZ of 11.06.2003]. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_42662/.
3. Russian Federation. (1995) *O sel'skokhozyaystvennoy kooperatsii: federal'nyy zakon ot 08.12.1995 № 193-FZ* [On agricultural cooperation: Federal Law No. 193-FZ of 08.12.1995]. [Online] Available from: <http://base.garant.ru/10105638/>.
4. Russian Federation. (1996) *O proizvodstvennykh kooperativakh: federal'nyy zakon ot 08.05.1996 41-FZ* [On production cooperatives: Federal Law No. 41-FZ of 08.05.1996]. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10286/.
5. Russian Federation. (2002) *O gosudarstvennykh i munitsipal'nykh unitarnykh predpriyatiyakh: federal'nyy zakon ot 14.11.2002 № 161-FZ* [On state and municipal unitary enterprises: Federal Law No. 161-FZ of November 14, 2002]. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39768/.
6. Rosstat. (2019) *Statisticheskyy ezhegodnik* [Statistical Yearbook]. Novosibirsk: Rosstat.
7. Ali-Askari, S.A. (2019) *Integratsionnye protsessy na regional'nom rynke potrebitel'skikh tovarov* [Integration processes in the regional consumer goods market]. Novosibirsk: [s.n.].
8. Russian Federation. (1996) *O nauke i gosudarstvennoy nauchno-tehnicheskoy politike: federal'nyy zakon ot 23.08.1996 № 127-FZ* [On science and the state science and technology policy: Federal Law No. 127-FZ of August 23, 1996]. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/.
9. Russian Federation. (2012) *Ob obrazovanii v Rossiyskoy Federatsii: federal'nyy zakon ot 29.12.2012 № 273-FZ* [On education in the Russian Federation: Federal Law No. 273-FZ of December 29, 2012]. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/.
10. CIS. (2006) *Model'nyy obrazovatel'nyy kodeks dlya gosudarstv-uchastnikov Sodruzhestva Nezavisimykh Gosudarstv (obshchaya chast')*: prinyata v g. Sankt-Peterburge 16.11.2006 Postanovleniem 27-12 na 27-m plenarnom zasedanii Mezhparlamentskoy Assamblei gosudarstv-uchastnikov SNG [Model Educational Code for the Member States of the Commonwealth of Independent States (General Part): Adopted in St. Petersburg on November 16, 2006, by Resolution 27-12 at the 27th plenary meeting of the Inter-Parliamentary Assembly of the CIS Member States]. [Online] Available from: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=INT&n=39534#04423575484874569>.
11. Shalanov, N.V. (2008) *Sistemnyy analiz. Kibernetika. Sinergetika: matematicheskie metody i modeli. Ekonomicheskie aspekty* [System analysis. Cybernetics. Synergetics: mathematical methods and models. Economic aspects]. Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University.

УДК 331.5

DOI: 10.17223/19988648/50/7

В.Е. Зиглина

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ САМОЗАНЯТЫХ ГРАЖДАН

В статье рассматриваются понятие и классификация термина «самозанятый гражданин». Приводится анализ действующего Федерального закона № 422 от 27.11.2018 г. «О проведении эксперимента...», призванного регулировать деятельность данной группы экономических субъектов, в ходе которого проведено сравнение предлагаемых в законе мер налогового регулирования деятельности самозанятых граждан с уже существующими налоговыми режимами, применяемыми в отношении индивидуальных предпринимателей. Проведено сравнение предложенных в законе мер регулирования с действующими в отношении граждан РФ налоговыми льготами. Сопоставление самозанятых граждан с индивидуальными предпринимателями и гражданами РФ обусловлено схожестью данных экономических категорий, вследствие чего самозанятым гражданам присущи черты как граждан РФ, так и индивидуальных предпринимателей. По итогам данного сравнительного анализа выявлено, что предлагаемая сумма налоговых вычетов для самозанятых граждан в разы меньше той, которая доступна гражданам РФ. Вследствие чего предложено регулировать обозначенную проблему по аналогии с применяемыми к гражданам РФ методами. Также предложено упростить процедуру подачи необходимого пакета документов для получения налогового вычета для самозанятых граждан с помощью приложения «Мой налог», через которое осуществляется взаимодействие самозанятым гражданином и налоговыми органами.

Ключевые слова: фрилансер, самозанятый гражданин, удаленный работник, налоговые вычеты, налог на профессиональный доход, теневая экономика, неформальная занятость, экспериментальный закон, налог на доходы физических лиц, налог на имущество.

Благодаря техническому прогрессу и освоению его результатов достигнут существенный информационный охват общества и проникновение информационных технологий во все сферы жизни человечества. Кардинальным образом изменился стиль жизни общества в целом, в том числе и рынок труда. В ноябре 2018 г. был принят закон «О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима “Налог на профессиональный доход” в городе федерального значения Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан (Татарстан)» № 422-ФЗ [1]. Данный закон носит характер эксперимента и, как следует из названия, изначально действовал на территории только 4 субъектов РФ. В начале 2020 г. территория проведения эксперимента расширилась, и теперь действие закона распространено также и на Санкт-Петербург, Воронежскую, Волгоградскую, Ленинградскую, Нижегородскую, Новосибирскую, Омскую, Ростовскую, Самарскую, Сахалинскую, Свердловскую,

Тюменскую, Челябинскую области, Красноярский и Пермский края, Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Ямало-Ненецкий автономный округ и Республика Башкортостан. Сам факт расширения зоны действия эксперимента говорит об успешности принятых мер по легализации неформально занятых граждан. Однако в связи с экспериментальным характером действующего законодательства в отношении самозанятых граждан большинство из них осуществляют свою деятельность незаконно. Это обусловлено действием следующих причин: большой уровень налогообложения, увеличение масштабов государственного сектора в экономике (например, его доля в период с 2006 по 2016 г. выросла с 35 до 46%) [11], экономическая неустойчивость (с учетом роста курсовых разниц и санкций эта причина для России актуальна), слабость прав собственности (эта причина присуща российской экономике и является последствием криминализации общества в 90-х гг. прошлого столетия), отрицательный социальный фон (у россиян большое недоверие к власти) [12].

Таким образом, важной и актуальной становится задача легализации самозанятых граждан, что, в свою очередь увеличит налоговые поступления в государственный бюджет. Для этого необходимо совершенствование нормативно-законодательного поля в отношении регулирования налога на профессиональный доход для самозанятых граждан. Кроме того, в современной научной литературе недостаточно изучены вопросы понятия самозанятых граждан и их классификации, что и обуславливает задачи настоящего исследования.

Классификация самозанятых граждан

Во многих научных работах дается различная трактовка понятия «самозанятый гражданин». Так, согласно определению Министерства труда самозанятые граждане – это граждане (физические лица), которые на свой страх и риск осуществляют деятельность по выполнению работ и оказанию услуг при самостоятельном личном трудовом участии, направленную на систематическое получение прибыли, при условии, что они не зарегистрированы в качестве ИП и не имеют наемных работников [1–8]. Особенность данного явления в России заключается в том, что категория самозанятых граждан занимает пограничное состояние между ИП (индивидуальными предпринимателями) и гражданами РФ, а соответственно, применяемые меры государственного регулирования и поддержки должны коррелировать с этими категориями. Взаимосвязь между понятиями «самозанятые граждане», «фриланс» и «удаленные работники» представлена на рис. 1.

Основой для данной классификации является понимание того, как мы уже отмечали, что в связи с экспериментальным характером действующего законодательства в отношении самозанятых граждан большинство из них осуществляют свою деятельность незаконно. В свою очередь, удаленные работники являются полноценными сотрудниками организации и их взаимоотношения с работодателем чаще закреплены трудовым договором.

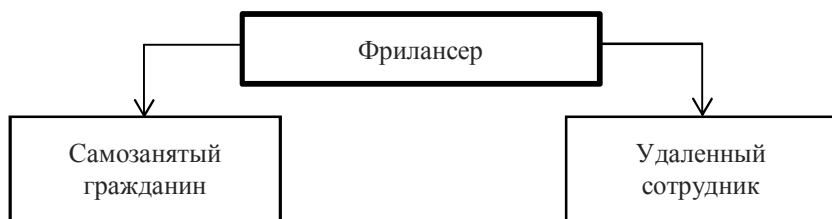


Рис. 1. Классификация фрилансеров.

Источник: Предложено автором на основании анализа литературы [1–4]

При сложившейся в настоящее время ситуации вокруг данного вопроса самозанятых граждан можно в большей степени относить к неформально занятым работникам, у которых отсутствует трудовой договор со своим работодателем. Поэтому разделение фрилансеров на самозанятых граждан и удаленных работников обусловлено степенью законности осуществления ими деятельности. Также у выделенных категорий работников имеется разная степень свободы. В то время как удаленные работники самостоятельно определяют место работы, самозанятые граждане, помимо этого, могут самостоятельно выбирать заказы, работодателя и имеют свободный график работы. Говоря об удаленных работниках, предполагается, что вследствие наличия трудового договора такой сотрудник настроен на более продолжительную совместную работу, нежели самозанятые граждане. Если классифицировать фрилансеров, то, как видно на схеме, их можно разделить на две большие группы – это самозанятые граждане и удаленные работники. Различие между этими категориями фрилансеров заключается в том, что удаленные сотрудники – это работники компании, которые заключили со своим работодателем трудовой договор и являются полноценными сотрудниками фирмы, но для выполнения работы им нет необходимости посещать работодателя (либо можно ограничиться редкими заездами в офис). Самозанятые граждане имеют несколько работодателей, с которыми в лучшем случае заключен договор об оказании услуг, а чаще действует устная договоренность, соответственно, их деятельность больше подвержена риску неоплаты проделанной работы. Однако при данном разделии фрилансеров не отрицается допустимость наличия у удаленного работника возможности принимать заказы в, и частично осуществлять свою деятельность аналогичным с самозанятыми гражданами образом (не имея письменных договоренностей с заказчиком). Самозанятых граждан также можно разделить по разным классификационным признакам, которые представлены в табл. 1. Следует отметить, что данная экономическая категория достаточно мобильна – подвержена изменениям структурных и классификационных особенностей, присущих ей. Таблица отражает наиболее общие аспекты деятельности самозанятых граждан.

Что касается последнего классификационного признака, представленного в табл. 1, то данная классификация включает в себя основные, наиболее популярные у самозанятых граждан виды деятельности, которые в скором времени, возможно, расширятся.

Таблица 1. Классификация самозанятых граждан [1, 13–14]

Классификационный признак	Классификации	Пояснение
По отношению к высокотехнологичным отраслям	Инновационные	Задействованы в высокотехнологичных отраслях и сферах хозяйственной деятельности, производстве наукоемкой продукции, работ и услуг, в научных исследованиях
	Традиционные	Не задействованы в высокотехнологичных отраслях
По характеру производимой работы	Создающие товары	Например, швеи, которые делают одежду на заказ, создают товары
	Создающие услуги	Это преобладающая группа самозанятых граждан
По степени законности, осуществляемой деятельности	Неформальные	Такие самозанятые граждане, которые не зарегистрированы официально и не вставали на налоговый учет
	Формальные	Граждане, которые осуществляют свою деятельность в соответствии с законом
По охвату стран, с которыми осуществляется сотрудничество	Работающие в России	И самозанятый гражданин, и его работодатель находится в России
	Работающие за рубежом	Знание иностранных языков и высокий уровень компетентности дают возможность получать заказы от работодателей, находящихся за рубежом
По количеству времени, отдаваемому фрилансу	Занятые	Посвящают весь свой рабочий день фрилансу и какой-либо другой официальной работы не имеют
	Частично занятые	Для этой категории граждан фриланс – это подработка, которой они занимаются помимо своей официальной работы
По отраслям и сферам занятости	Дизайнеры	Занятые в сфере рекламы и маркетинга, фотографы, архитекторы и т. д.
	Программисты и IT-персонал	Разработчики сайтов, тестировщики программных продуктов и т. д.
	Работники сферы образования	Репетиторы, помощники при написании курсовых, дипломных работ, переводчики и т. д.
	Бэбиситеры	Няни
	Рабочий персонал	Домработницы, слесаря, сантехники

Классификационный признак	Классификации	Пояснение
	Специалисты по аудио и видео	Видеомонтажеры, дикторы, видеодизайнеры, аудиомонтажеры
	Специалисты по консалтинговым услугам	Бухгалтеры, юристы, финансовые аналитики и т.д.

Источник: предложено автором на основании литературы [1, 13–14].

Учитывая результаты опроса, проводимые в мае–июне 2017 г. компанией ResearchMe, для российской практики наиболее интересной является классификация по степени законности. Отчасти это можно объяснить особенностями (криминализацией бизнеса) становления рыночной экономики в России в период 90-х гг., когда, собственно, фриланс начал набирать обороты благодаря техническому прогрессу. Таким образом, на сегодняшний день большинство граждан РФ (68%) не признают одной из своих гражданских обязанностей уплату налогов (табл. 2).

Таблица 2. Мнения самозанятых граждан об обязанности платить налоги от результатов своей деятельности

Количество граждан, придерживающихся данного мнения, %	Позиция
39	Не считают нужным платить налоги, поскольку ничего не ждут от государства
29	Уплата налога не обязательна, так как они самостоятельно заботятся о своем социальном обеспечении
32	Уплата налогов является гражданским долгом каждого

Источник: компания по проведению маркетинговых исследований, онлайн-опросов и интеграции данных. ResearchMe.

Если в зарубежных источниках, когда обсуждается понятие «фрилансер», говорится об этом как о новом социокультурном явлении, то в российской практике самозанятые граждане рассматриваются как угроза экономическому положению страны. В зарубежной практике дистанционная работа – это способ упростить себе жизнь, а в российской – это способ укрыться от налогов. Некоторые неформальные самозанятые граждане зарегистрированы в качестве безработных, что позволяет им получать пособие по безработицы, помимо дохода от их незаконной деятельности. Как следствие это в дальнейшем может вызвать дефицит бюджета [15–17].

Кроме сложившегося мнения у самозанятых граждан относительно своих обязанностей по уплате налогов, имеет смысл также рассмотреть другие особенности, присущие самозанятым гражданам в России:

– увеличение числа самозанятых в экономически неблагополучных районах страны. В тех регионах, в которых высокий уровень безработицы, низкие среднедушевые доходы населения, большая доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, малое количество малых предприя-

тий, низкие инвестиции на душу населения, удельный вес неформальных занятых высок, а поступления налогов в бюджет низкие [18];

- происходит территориальная децентрализация – если ранее на русскоязычном рынке преобладали жители России, то теперь увеличилась доля участия граждан из бывших советских республик, а также стран, в которые за последнее время мигрировало русскоязычное население;

- выравнивание гендерного состава: если изначально (в 2009 г.) мужчин фрилансеров было больше в 2 раза, чем женщин, то в 2014 г. разрыв составил 16%;

- постепенное вовлечение старших поколений – изначально (в 2009 г.) доля фрилансеров в возрасте от 18 до 26 лет составляла треть всех фрилансеров, к 2014 г. доля фрилансеров старше 40 лет выросла в пятилетний период с 6 до 16%;

- схожая тенденция и в профессиональном аспекте – в исследуемом периоде количество фрилансеров с двумя и более высшими образованиями увеличилось с 8 до 19%, аналогичная тенденция касается опыта работников;

- сложность оценки количества и качественных характеристик самозанятых граждан;

- отсутствие социальных гарантий, таких как выходное пособие, больничные и пенсия;

- только 20% фрилансеров заключают договора об оказании услуг со своими заказчиками, в итоге ведя к тому, что происходит задержка оговоренной оплаты (у 76%) и полная или частичная невыплата гонорара (29 и 40% соответственно) [19].

Однако на законодательном уровне этот вопрос уже прорабатывается. С 1 января 2019 г. в силу вступил Федеральный закон ФЗ № 422 от 27 ноября 2018 г. «О проведении эксперимента по установлению специального режима “Налог на профессиональный доход”...», как можно понять из названия, данный закон был принят для того, чтобы вывести из тени граждан, уклоняющихся от налогов [20]. Действие данного закона распространено только на территории указанных в законе регионов страны и носит характер эксперимента. Однако нет сомнений, что в скором времени действие данного закона или аналогичных ему будет распространено на территорию всей России. В ходе анализа данного законопроекта возник ряд вопросов:

- могут ли в дальнейшем иностранные граждане быть самозанятыми гражданами;

- если самозанятый гражданин, находясь в стране, в которой он является налоговым резидентом, выполняет заказ для иностранной фирмы, которая находится за пределами упомянутой страны, как в этом случае будет осуществляться процесс налогообложения;

- на основании чего будет доход корректно разделяться на доходы, облагаемые по ставке 4%, и на доходы, которые облагаются по ставке 6%;

- каков порядок обжалования суммы налога на профессиональный доход, если гражданин с этой суммой не согласен;

– какой налог на имущество будет платить самозанятый гражданин, если часть его личного имущества участвует в предпринимательской деятельности;

– если самозанятый гражданин имеет право нанимать сотрудников только по ГПД, не ухудшит ли это обстановку с пенсионными накоплениями в стране;

– учитывая тот факт, что самозанятые граждане могут получить максимальный налоговый вычет за все время работы в этом статусе в размере 10 000 рублей вместо максимально возможного 260 000 в год, как у граждан РФ (при использовании налогового вычета на покупку жилья), то в случае если самозанятый гражданин также несет соответствующие расходы, не станет ли это поводом остаться «в тени».

Таблица 3. Сравнительная характеристика режимов налогообложения НПД, УСНО и ЕНВД

Критерий	НПД	УСНО	УСНО	ЕНВД	ПСН
Примени-тельно к ор-ганизацион-но-правовой форме	Самозанятые граждане	ИП			
Налогообла-гаемая база	Доходы	Доходы	Доходы минус рас-ходы	Доходы	Уплачивает сто-имость патента в соответствии с 346.51 НК РФ
Сумма взи-маемого налога	4% – при реа-лизации физ. лицам; 6% – при реализации ИП и юр. ли-цам	6%	15% (реги-он может снизить до 5%)	15%	СтПатент = (БазД * 6%) / 12 мес. * Период-ПСН, где БазД – показатель базовой доходности. Период ПСН – период действия ПСН
Обязанность платить НДФЛ за сотрудников	Нет	Обязан	Обязан	Обязан	Обязан за со-трудников, но не за себя
Налог на имущество	–	Нет	Нет	Нет	Нет
Отчетный период	Отчетность ведется через приложение «Мой налог», оплачивать налоги нужно ежемесячно не позднее 25 числа	Календар-ный год (п. 1 ст. 346.19 НК РФ)	Календар-ный год (п. 1 ст. 346.19 НК РФ)	Квартал (п. 1 ст. 346.30 НК РФ)	6 месяцев (плата полной стоимости патента до истечения этого срока) или 12 месяцев (плата 1/3 стои-мости патента в первые 90 дней, оставшиеся 2/3 до окончания)

Критерий	НПД	УСНО	УСНО	ЕНВД	ПСН
Представление налоговой декларации	Нет	По итогам года	По итогам года	По итогам года	Нет
НДС	Нет (кроме ввозного)	Нет	Нет	Нет	Нет (кроме ввозного)
Ограничения по численности сотрудников	Деятельность осуществляется самостоятельно, но нет ограничений по ГПД	Не более 100 человек	Не более 100 человек	Не более 100 человек	Не более 15 человек
Виды деятельности	Ограничения по: торговле подакцизными товарами, перепродаже товаров и прав собственности, добыче полезных ископаемых	Нет ограничений	Нет ограничений	Указаны в п. 2 ст. 346.26 НК РФ	Представлены в п. 2 ст. 346.43 НК РФ
Максимально допустимая сумма дохода	2,4 млн в год	150 млн за отчетный период (п. 4 ст. 346.13 НК РФ)	150 млн за отчетный период (п. 4 ст. 346.13 НК РФ)	—	—
Возможность перехода на другую систему налогообложения	Через приложение «Мой налог», сроки не оговорены	С начала следующего года	С начала следующего года	С начала следующего года	Патент выдается на определенный срок, после его истечения можно переходить на любую другую СН
Сроки подачи отчетности	Нет	Не позднее 30 апреля, следующего за отчетным года	Не позднее 30 апреля, следующего за отчетным года	Не позднее 20 числа следующего квартала	Нет

Источник: Налоговый кодекс РФ [21].

Налоговые вычеты для самозанятых граждан

Рассмотренный федеральный закон носит характер эксперимента, который рассчитан на 10 лет, однако потребность в формировании закона, способного регулировать данный вопрос, возникает уже сейчас.

В табл. 3 представлены сравнения между налоговым режимом НПД (налог на профессиональный доход) и наиболее популярными режимами налогообложения у ИП, условия налогообложения и подачи налоговой отчетности, применяемые к самозанятым гражданам, выглядят достаточно

выгодными. Что касается перехода части прав, применяемых к гражданам РФ, то следует осветить вопрос предоставления налоговых вычетов. Ведь тот факт, что самозанятый гражданин перешел на режим НПД, не отменяет возможности появления у него расходов, подпадающих под статьи расходов, по которым полагается налоговый вычет для граждан РФ. Ранее упоминалось, что самозанятые граждане смогут получить налоговый вычет, но только один раз за весь срок работы в качестве самозанятого гражданина и сумма вычета не будет превышать 10 000 руб. Данный пункт закона может стать преградой на пути реализации эксперимента. Более логично и корректно было бы применять методику расчета налоговых вычетов, представленную в табл. 4.

Таблица 4. Предлагаемая методика расчета налоговых вычетов для самозанятых граждан

Вид расхода, подпадающий под действие налогового вычета	База для расчета, руб.	Сумма налогового вычета, руб.	
		Для граждан РФ	Для самозанятых граждан
1	2	3	4
Расход на оплату образовательных услуг	120 000	15 600	6 000
Расход на оплату образовательных услуг членов семьи	50 000	6 500	2 500
Расходы на оплату медицинских услуг	120 000	15 600	6 000
Расходы на оплату медицинских услуг членов семьи	50 000	6 500	2 500
Индивидуальный инвестиционный счет	400 000	52 000	20 000
Расходы, связанные с приобретением недвижимости	2 000 000	260 000	100 000

Источник: Налоговый кодекс РФ [22].

Суммы, представленные в столбце 3 табл. 4, были получены путем умножения базы для расчета налогового вычета, представленной в столбце 2 данной таблицы, на 13% (так как доход граждан РФ облагается по ставке 13%). Способ обложения налогом доходов самозанятых граждан приведен в табл. 3. Для учета налоговых возвратов для самозанятых граждан предлагается базу для расчета оставить неизменной, а сумму налогового вычета рассчитывать путем умножения сумм из столбца 2 на 5% (среднее арифметическое от 4% для физ. лиц и 6% для юр. лиц), как представлено в формуле (1). Формула (2) является вариацией формулы (1), которая учитывает удельный вес уплаченных сумм налогов по каждой из ставок:

$$CH = \frac{4\% + 6\%}{2} = 5\%, \quad (1)$$

$$CH = 4\% * УВ + 6\% * УВ = \text{от } 4\% \text{ до } 6\%, \quad (2)$$

где CH – ставка налога; УВ – удельный вес.

Поскольку имеются различия между учетом результатов деятельности гражданина РФ и самозанятого гражданина, процедуру подачи заявки на получение налогового вычета также можно упростить. Так, например, для

получения налогового вычета обычному гражданину нужно выполнить следующие действия: заполнить налоговую декларацию (по форме 3-НДФЛ) по окончании года, предоставить справку из бухгалтерии по месту работы о суммах начисленных и удержанных налогов за соответствующий год по форме 2-НДФЛ, предоставить копию договора (на обучение, оказание медицинских услуг, купли жилья и т.д.), а также предоставить копии платежных документов (чеки). Процедура была описана для тех случаев, когда налогоплательщик оформляет налоговый вычет за расходы, которые были понесены непосредственно им самим. В случае если налогоплательщик подает заявление на налоговый вычет по расходам, понесенным его родственниками (детьми, братьями, сестрами), требуется предоставлять дополнительные документы, призванные подтвердить степень родства. Самозанятые граждане ведут свою бухгалтерию через приложение «Мой налог», а было бы логично и процедуру оформления налогового вычета оформлять через него. Заполнить налоговую декларацию (по форме 3-НДФЛ) предлагается через данное приложение и заменить справку из бухгалтерии предприятия о суммах полученных доходов и удержанных налогов данными из приложения [23].

Заключение

Несмотря на то, что понятие «самозанятый гражданин» достаточно ново для российской практики, меры и способы регулирования их деятельности предлагается базировать на уже существующих методах, применяемых к гражданам РФ и ИП, так как по своей сути рассматриваемое явление наиболее близко к этим экономическим субъектам.

Предполагается, что данная методика поможет ускорить процесс легализации самозанятых граждан, что, в свою очередь, увеличит налоговые поступления в государственный бюджет. Ускорить этот процесс необходимо, так как закон, который призван регулировать деятельность самозанятых граждан, носит экспериментальный характер и не распространяется на территорию всей России, при том что регулировать эту экономическую категорию нужно уже сейчас.

Литература

1. *Грабова О.Н., Суглобов А.Е.* Проблемы выхода «из тени» самозанятых лиц в России: риски и пути их преодоления // Экономика. Налоги. Право. 2017. № 6. С. 109. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-vyhoda-iz-teni-samozanyatyh-lits-v-rossii-riski-i-puti-ih-preodoleniya>
2. *Признаки самозанятых граждан* // Официальный сайт Министерства юстиции. URL: <https://minjust.ru/ru/smi-o-nas/minyust-opublikoval-priznaki-samozanyatyh-grazhdan>
3. *Ситник А.А.* Самозанятые лица как субъекты налоговых правоотношений // Законы России: опыт, анализ, практика. 2018. № 3. С. 31–34.
4. *Бабайцева Е.А.* Гражданско-правовая природа самозанятости граждан // Бизнес. Образование. Право. 2017. № 1 (38). С. 206–209.
5. *Левкина Е.В., Титова Н.Ю.* Оценка эффективности государственных программ развития малого и среднего предпринимательства (на примере Приморского края) //

Территория новых возможностей: вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2019. Т. 11, № 2-11. С. 24–35.

6. Левкина Е.В., Лялина Ж.И., Титова Н.Ю. Оценка исполнения и финансирования мероприятий государственной подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства Приморского края на 2013–2020 годы» // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2019. Т. 8, № 3 (28). С. 228–231.

7. Малышев А.А., Апенько С.Н. Сравнительный анализ характеристик удаленной работы и фриланса // Инновационная экономика и общество. 2017. № 4 (18). С. 58–63.

8. Мешков В.Р. Неустойчивая занятость в контексте социальной ответственности государства и бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2017. № 9-1 (86). С. 1197–1202.

9. Амедиева Э.А. Теневая экономика в бизнесе // Национальные экономические системы в контексте формирования глобального экономического пространства : сборник научных трудов III Международной научно-практической конференции. Симферополь, 2017. С. 86–87.

10. Кузьмина Н.С. Борьба с теневой экономикой в современных условиях // Молодежь и системная модернизация страны : сборник научных статей Международной научной конференции студентов и молодых ученых : в 2 т. / отв. ред. А.А. Горохов. Курск, 2016. С. 129–131.

11. Величина госсектора в экономике России // Новостной сайт. URL: <http://2035.media/2018/05/11/gossector/>

12. Власова Г.В., Караханян К.А. Фрилансеры // Приоритетные модели общественного развития в эпоху модернизации: экономические, социальные, философские, политические, правовые аспекты : материалы Международной научно-практической конференции : в 5 ч. Саратов, 2016. С. 159–161.

13. Бурак А.В. Система «единого платежа» для самозанятых граждан // Омские научные чтения : материалы Всероссийской научно-практической конференции. Омск, 2017. С. 917–918.

14. Субачев С.Ю., Медведева Е.С. Нормативно-правовое регулирование и пути вывода из тени самозанятых лиц в России // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации : сборник статей XIX Международной научно-практической конференции : в 2 ч. Пенза, 2019. С. 39–41.

15. Складенко А.М., Королева Н.Ю. Апробация легализации налогообложения доходов самозанятых граждан в Российской Федерации // Фундаментальные и прикладные разработки естественных и гуманитарных наук: современные концепции, последние тенденции развития : материалы XV Всероссийской научно-практической конференции : в 4 ч. Казань, 2018. С. 156–164.

16. Schwartz D. Embedded in the Crowd: Creative Freelancers, Crowdsourced Work, and Occupational Community // Work and occupations. 2018. № 45 (3). P. 247–282.

17. СКБ Контур // Контур: журнал. URL: <https://kontur.ru/articles/4818/> (дата обращения: 09.07.2018).

18. Салин В.Н., Нарбут В.В. Неформальная занятость населения России: оценка масштаба и влияния на государственные финансы страны // Финансы: теория и практика. 2017. № 6. С. 60–69.

19. Strebkov D.V., Shevchuk A.V. Self-employment in the remote work market: Diffusion of innovative labor practice // Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes. 2016. № 6. P. 89–106.

20. СПС КонсультантПлюс // Официальный сайт компании «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/>

21. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая. Федеральный закон РФ от 31.07.1998 г. 146-ФЗ, раздел 1, глава 2, статья 18.

22. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Федеральный закон РФ от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ, раздел 8, глава 23, статьи 218–220.

23. Перечень документов необходимых для получения налогового вычета // Портал государственных услуг РФ. URL: <https://www.gosuslugi.ru/category/taxes>

Improving the Taxation of Self-Employed Citizens

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 99–112. DOI: 10.17223/19988648/50/7

Vasilisa E. Ziglina, Vladivostok State University of Economics and Service (Vladivostok, Russian Federation). E-mail: Vasilisa94-28@yandex.ru

Keywords: freelancer, self-employed citizen, remote worker, tax deductions, professional income tax, shadow economy, informal employment, experimental law, personal income tax, property tax.

This article discusses the relatively recent concept “self-employed citizen” and classifies such citizens. An analysis is made of the current law, designed to regulate the activities of this group of economic entities. Tax measures proposed by the law for the activities of self-employed citizens are compared with the existing tax regimes applicable to individual entrepreneurs. Regulatory measures proposed in the law are also compared with tax privileges for citizens of the Russian Federation. Self-employed citizens are compared with individual entrepreneurs and citizens of the Russian Federation due to the borderline nature of the former phenomenon: the economic category under consideration has features of both economic entities. The comparative analysis revealed that the proposed amount of tax deductions for self-employed citizens is several times less than that available to citizens of the Russian Federation. As a result, it is proposed to regulate the indicated problem by analogy with the methods applied to citizens of the Russian Federation. It is also proposed to simplify the procedure for filing the necessary documents for obtaining tax deductions for self-employed citizens through the My Tax application that provides the interaction between self-employed citizens and the tax authorities.

References

1. Grabova, O.N. & Suglobov, A.E. (2017) The Problems of “De-Shadowing” of Self-Employed People in Russia: Risks and Coping Mechanisms. *Ekonomika. Nalogi. Pravo – Economics, Taxes & Law*. 6. [Online] Available from: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemny-vyhoda-iz-teni-samozanyatykh-lits-v-rossii-riski-i-puti-ih-preodoleniya>. (In Russian).
2. RF Ministry of Justice. (2017) *Minyust opublikoval priznaki samozanyatykh grazhdan* [The Ministry of Justice published attributes of self-employed citizens]. [Online] Available from: <https://minjust.ru/ru/smi-o-nas/minyust-opublikoval-priznaki-samozanyatykh-grazhdan>.
3. Sitnik, A.A. (2018) Samozanyatyie litsa kak sub"ekty nalogovykh pravootnosheniy [Self-employed persons as subjects of tax legal relations]. *Zakony Rossii: opyt, analiz, praktika*. 3. pp. 31–34.
4. Babaytseva, E.A. (2017). Civil nature of self-employment of citizens. *Biznes. Obrazovanie. Pravo – Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute*. 1 (38). pp. 206–209. (In Russian).
5. Levkina, E.V. & Titova, N.Yu. (2019) Evaluation of the Effectiveness of State Programs for the Development of Small and Medium-Sized Enterprises (Using the Example of Primorsky Region). *Territoriya novykh vozmozhnostey. Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa*. 11 (2-11). pp. 24–35. (In Russian).
6. Levkina, E.V., Lyalina, Zh.I. & Titova, N.Yu. (2019) Assessment of the Execution and Financing of the Activities of the State Sub-Program “Development of Small and Medium Entrepreneurship of the Primorsky Krai 2013–2020”. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie – Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration*. 8: 3 (28). pp. 228–231. (In Russian).

7. Malyshev, A.A. & Apen'ko, S.N. (2017) Comparative Analysis of the Characteristics of Remote Work and Freelance. *Innovatsionnaya ekonomika i obshchestvo*. 4 (18). pp. 58–63. (In Russian).

8. Meshkov, V.R. (2017) Precarious Employment Problems as a Factor of Deformation of Social Development. *Ekonomika i predprinimatel'stvo – Journal of Economy and Entrepreneurship*. 9-1 (86). pp. 1197–1202. (In Russian). DOI: 10.12737/Article_5a3c37a0751d61.67499781

9. Amedieva, E.A. (2017) [The shadow economy in business]. *Natsional'nye ekonomicheskie sistemy v kontekste formirovaniya global'nogo ekonomicheskogo prostranstva* [National economic systems in the context of the formation of the global economic space]. Proceedings of the International Conference. Simferopol: IP Khoteeva L.V. pp. 86–87. (In Russian).

10. Kuz'mina, N.S. (2016) [The fight against the shadow economy in modern conditions]. *Molodezh' i sistemnaya modernizatsiya strany* [Youth and a systemic modernization of the country]. Proceedings of the International Conference. Kursk: Southwest State University. pp. 129–131. (In Russian).

11. 2035. (2018) *Velichina gossektora v ekonomiki Rossii* [The size of the public sector in the Russian economy]. [Online] Available from: <http://2035.media/2018/05/11/gossector/>.

12. Vlasova, G.V. & Karakhanyan, K.A. (2016) [Freelancers]. *Prioritetnye modeli obshchestvennogo razvitiya v epokhu modernizatsii: ekonomicheskie, sotsial'nye, filosofskie, politicheskie, pravovye aspekty* [Priority models of social development in the era of modernization: Economic, social, philosophical, political, legal aspects]. Proceedings of the International Conference. Saratov: Akademiya upravleniya pp. 159–161. (In Russian).

13. Burlak, A.V. (2017) [The “single payment” system for self-employed citizens]. *Omskie nauchnye chteniya* [Omsk Scientific Readings]. Conference Proceedings. Omsk: Omsk State University. pp. 917–918. (In Russian).

14. Subachev, S.Yu. & Medvedeva, E.S. (2019) Normativno-pravovoe regulirovanie i puti vyvoda iz teni samozanyatykh lits v rossii [Legal regulation and ways to remove self-employed people from the shadow in Russia]. *Fundamental'nye i prikladnye nauchnye issledovaniya: aktual'nye voprosy, dostizheniya i innovatsii* [Fundamental and Applied Scientific Research: Topical Issues, Achievements, and Innovations]. Conference Proceedings. Penza: Nauka i Prosveshchenie pp. 39–41. (In Russian).

15. Sklyarenko, A.M. & Koroleva, N.Yu. (2018) [Testing the legalization of self-employed citizens' income taxation in the Russian Federation]. *Fundamental'nye i prikladnye razrabotki estestvennykh i gumanitarnykh nauk: sovremennye kontseptsii, poslednie tendentsii razvitiya* [Fundamental and Applied Developments of Natural Sciences and the Humanities: Modern Concepts, Recent Development Trends]. Conference Proceedings. Kazan: Nauka i Prosveshchenie. pp. 156–164. (In Russian).

16. Schwartz, D. (2018) Embedded in the Crowd: Creative Freelancers, Crowdsourced Work, and Occupational Community. *Work and Occupations*. 45 (3). pp. 247–282.

17. Kritskaya, M. (2019) Na chto mogut rasschityvat' samozanyaty: novye vozmozhnosti v 2020 godu [What the self-employed can count on: New opportunities in 2020]. *Kontur zhurnal*. [Online] Available from: <https://kontur.ru/articles/4818/>. (Accessed: 09.07.2018).

18. Salin, V.N. & Narbut, V.V. (2017) Informal Employment of the Population of Russia: Assessment of the Scale and the Impact on Public Finances of the Country. *Finansy: teoriya i praktika – Finance: Theory and Practice*. 6. pp. 60–69. (In Russian). DOI: 10.26794/2587-5671-2017-21-6-60-69

19. Strebkov, D.V. & Shevchuk, A.V. (2016) Self-employment in the remote work market: Diffusion of innovative labor practice. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes*. 6. pp. 89–106.

20. *Consultant Plus. Official Website*. [Online] Available from: <http://www.consultant.ru/>.

21. Russian Federation. (1998) Federal'nyy zakon RF ot 31.07.1998 g. 146-FZ razdel 1, glava 2, stat'ya 18 [Federal Law of the Russian Federation 146-FZ of July 31, 1998, Section 1, Chapter 2, Article 18]. In: *Nalogovyy Kodeks Rossiyskoy Federatsii* [Tax Code of the Russian

Federation]. Part 1. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/.

22. Russian Federation. (2000) Federal'nyy zakon RF ot 05.08.2000 g. № 117-FZ razdel 8, glava 23, stat'ya 218–220 [Federal Law of the Russian Federation No. 117-FZ of 05.08.2000. Section 8, Chapter 23, Articles 218–220]. In: *Nalogovyy Kodeks Rossiyskoy Federatsii* [Tax Code of the Russian Federation]. Part 2. [Online] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/.

23. Gosuslugi.ru. (n.d.) *Perechen' dokumentov neobkhodimyykh dlya polucheniya nalogovogo vycheta* [The list of documents required to obtain a tax deduction]. [Online] Available from: <https://www.gosuslugi.ru/category/taxes>.

УДК 330.13

DOI: 10.17223/19988648/50/8

Т.Я. Филиппова, О.Д. Казаков, Д.Д. Трофимов, В.С. Ющенко

ВЗАИМОСВЯЗЬ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТА И ТЕНДЕНЦИЙ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСНОВА ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ КОНТРАГЕНТОВ

В современных условиях взаимодействия различных контрагентов во внешней среде особое место занимает вопрос оптимизации процессов при реализации контрактов. Это наиболее важно в инвестиционно-строительном комплексе, в связи с чем предлагается обратить внимание на практическое применение реинжиниринга. Проектирование изменений стоимости объекта недвижимости отражает, что на разных этапах жизненного цикла объекта стоимость достигает разных значений, которые отличаются друг от друга. Ценовой диапазон в данном случае подтверждается тенденциями на рынке недвижимости. Традиционно более развитым сегментом рынка недвижимости является сегмент жилой недвижимости. В связи с этим управление объектами и ориентация на стоимостную модель управления при строительстве многоэтажных жилых домов позволят учесть возможный диапазон стоимости для обоснования соответствующих управленческих решений.

Ключевые слова: оценка стоимости объекта недвижимости, рынок недвижимости, управленческие решения, контрагенты.

Введение. Методы стоимостных измерений объектов недвижимости представляют существенный практический интерес, особенно прогнозных значений и вариантов их изменений. Потребность в корректном представлении и применении оценки стоимости в управлении объектами недвижимости была всегда. В настоящее время система правового регулирования отношений закрепляет области взаимоотношений оценщиков с различными контрагентами, в связи с чем предприятия и физические лица стали уделять больше внимания вопросам отражения стоимости объектов в бухгалтерской отчетности, для целей налогообложения и т.д. С одной стороны, это стимулирует собственников и иных правообладателей объектов недвижимости для осуществления процесса государственной регистрации и оформления прав на объекты недвижимого имущества, которые находятся в их собственности. С другой стороны, значительно расширился круг контрагентов, которые представлены участниками инвестиционного процесса на этапе проектирования объектов, налоговыми органами и т.д.

Тем самым субъекты экономической деятельности получают возможность проведения мониторинга стоимости, ее анализа. Как показывает практика, не всегда анализируются в полном объеме данные анализа рынка недвижимости, в связи с чем не всегда имеется возможность достаточно надежно и достоверно определить, какова стоимостная ценность для того

или иного объекта недвижимости. Современные информационные технологии являются одним из инструментов для проведения качественного анализа рынка недвижимости и позволяют в результате применения методов реинжиниринга, прогнозирования, моделирования и программирования оценить стоимость объектов с достаточной степенью достоверности. Совокупность данных положений предопределила направление научных поисков в области исследования взаимосвязи оценки стоимости объектов и тенденций на рынке недвижимости.

Постановка задачи. Вопросы управления и принятия решений изучались, анализировались и обсуждались на протяжении многих десятилетий. Каждая новая теория или методика имеет свои преимущества и недостатки. Эти теории можно условно разделить на три группы: традиционные (классическая школа), бихевиористские (неоклассическая школа) и теория системного подхода (современная школа).

Родоначальником традиционной теории является немецкий ученый Макс Вебер, который считал, что для индустриального общества характерна новая форма организации, называемая теорией бюрократии, авторитета и власти.

Продолжателем классической школы был Анри Файоль (начало XX в.), который выделил пять ключевых функций эффективного управления: планирование, организацию, руководство, координацию и контроль. Лютер Гулик расширил основные функции управления, включив в него такие, как подбор персонала, составление отчетности и составление бюджета. Значительным вкладом в становление классической школы являются работы Ф.У. Тейлора, Френка и Лилии Гилберт, Джеймса Д. Муни и А.К. Рейли.

Фредерик Тейлор и его современники фактически признавали, что работа по управлению – это определенная специальность и что организация в целом выиграет, если каждая группа работников сосредоточится на том, что она делает успешнее всего. Целью классической школы было создание универсальных принципов управления, соблюдение которых должно было привести организацию к успеху.

Главное, что обнаружили исследователи Э. Мэйо, Д.Дж. Фай-шембергер и А.Н. Уайтхед и что легло в основу развития бихевиористской (неоклассической) теории, это то, что была выявлена общая тенденция повышения производительности со временем, которая проявлялась независимо от применяемого освещения. Был сделан важный вывод о том, что рабочие откликаются на проявленное к ним внимание и что этот отклик важнее многих деталей условий труда. Еще одним вкладом в развитие неоклассического подхода явилась работа «Функции руководителя», написанная Честером Барнардом в 1938 г., главная идея которой состояла в кооперативной системе всех организаций. Задача же управления заключается в том, чтобы создать систему и поддерживать ее в состоянии, которое удовлетворяло бы как организационные, так и человеческие потребности.

Последователи неоклассической школы разрабатывали различные модели частичного участия работников в процессе принятия решений на пред-

приятии, имеющие целью увеличение роста производительности труда за счет повышения заинтересованности работников в своей деятельности.

В России эти принципы нашли отражение в конце 70-х – начале 80-х гг. в форме бригадного подряда в строительстве с привлечением рабочих в определении коэффициента их трудового участия и т.д.

Неоклассическая школа в целом критически относилась к большинству принципов, провозглашенных классическим направлением, полагая, что универсальных норм численности работающих установить невозможно, что оптимальная норма управляемости зависит от способностей конкретных производителей, эффективности организационных связей и производственного контроля, политики которой придерживается организация в отношении степени централизованности принятия решений, а также от результатов ее деятельности.

Современный подход интегрирует и расширяет классические и неоклассические представления, рассматривая организацию в качестве «единого функционирующего организма» на всем этапе ее жизненного цикла.

В настоящее время особого внимания заслуживает стоимостной подход к управлению предприятием.

Стоимость – это общеэкономическое понятие, которое не имеет общепринятого определения.

В общем стоимость может быть разделена на две большие категории: стоимость в обмене и стоимость в пользовании.

Стоимость в пользовании (стоимость использования) – стоимость вещи с точки зрения конкретного пользователя, использующего или собирающегося использовать эту вещь определенным образом для удовлетворения собственных потребностей. Она устанавливается одним лицом (пользователем), поэтому является субъективной.

Стоимость в обмене (стоимость обмена) – стоимость, рассматриваемая в связи с отчуждением вещи и проявляющаяся в форме цены при обмене этой вещи на деньги. В определении имеется в виду цена, которая будет преобладать на свободном, открытом и конкурентном рынке на основе равновесия, устанавливаемого факторами предложения и спроса. Поэтому стоимость в обмене является объективной. Она рассматривается в качестве обобщенной характеристики привлекательности вещи как предмета обмена с позиций неопределенного числа ее потенциальных обладателей, в совокупности называемых рынком.

Наиболее ярким примером стоимости в обмене служит рыночная стоимость. Следовательно, рыночная стоимость является результатом справедливой сделки, осуществляемой при соблюдении ряда условий: открытости рынка, на котором совершается сделка; конкурентности рынка; типичной мотивации сторон; разумной информированности сторон; достаточного времени, в течение которого объект оценки предлагается на рынке для продажи; использования типичных средств платежа; отсутствия необычных финансовых условий сделки.

На протяжении всей истории развития экономической мысли многие ученые пытались обозначить данную научную категорию. Первое известное исследование стоимости принадлежит Аристотелю. Он был убежден в существовании причин пропорций обмена, имеющих общественный характер.

Четкая формулировка закона стоимости впервые была высказана У. Петти. Он показал, что между величиной полных затрат труда на единицу продукции и средней ее ценой, наблюдаемой на рынке, существует устойчивая зависимость, присущая всем благам, производство, обмен и потребление которых имеют массовый характер [1].

Среди современников А. Смита к осознанию механизма того, как люди на рынке могут узнать, сколько труда затрачено на производство каждого товара, близко подошел Д. Рикардо.

Однако лишь благодаря работам К. Маркса трудовая теория стоимости, основы которой и были заложены У. Петти, приобрела современный вид и практически не претерпела принципиальных изменений до настоящего времени. Многие положения этой теории получили дальнейшее развитие в трудах таких советских ученых, как В.В. Новожилов, В.С. Немчинов [3] и другие исследователи.

Включая последнее десятилетие XIX в., трудовая теория стоимости была господствующей, пока не вышли работы австрийских экономистов Е. Бем-Баверка и К. Менгера. Они считали, что если даже связь пропорций обмена с затратами труда и существует, то она не всеобщая и представляет собой лишь частное следствие подлинного закона стоимости, в основе которого лежит субъективная оценка людьми полезности благ.

Позже, в работах А. Курно, А. Маршала и Ф. Эджуорта, было дано объяснение процесса рыночного ценообразования. Цена блага, выраженная в деньгах, при прочих равных условиях устанавливалась на уровне, равном одновременно предельным издержкам его производства и его предельной полезности.

К середине XX в. неоклассическая теория стоимости получила новое изложение в терминах выявленных предпочтений, предложенных П. Самуэльсоном [4].

В свою очередь, французским экономистом П.Л. де Буагильбером рассматривалась проблема функций стоимости, которая, по его мнению, состояла в обеспечении пропорциональности и сбалансированности хозяйства. В последующем Л. Вальрас впервые представит математическое описание потоков благ и алгоритма принятия решений в конкурентной экономике, основанной на частной собственности.

Благодаря работам Дж. фон Неймана, а также Г. Данцига и Д. Гейла, которые развили идеи Л.В. Канторовича, сложились теоретические и методологические предпосылки решения вопроса о процессе ценообразования и количественных детерминантах стоимости на уровнях национального и мирового рынков.

Со временем неоклассическая теория цен интегрировала результаты исследований таких ученых, как Дж. Кейнс, У. Баумоль, Р. Коуз, Э. Чемберлин и др., однако целостной теории так и не было создано.

В результате именно XX в. стал переломным для экономистов с точки зрения осознания стоимости, когда окончательно сформировались три стоимостные теории: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, современная (неоклассическая) теория цен.

Пока ни одна из теорий стоимости не получила бесспорного подтверждения. Сторонники трудовой теории стоимости считали необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых товаров, которые качественно разнородны и поэтому количественно несоизмеримы. По их мнению, обмениваемые товары имеют общую основу – трудовые затраты, которые и определяют меновую стоимость.

Анализ теории предельной полезности позволяет выделить связь категорий «стоимость» и «ценность». Прежде всего отметим, что стоимость товара представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных конкретных условиях. Человечество не может существовать без экономической деятельности, а экономическая деятельность – без экономической ценности как единства цели и средства. В условиях товарного производства экономические ценности принимают форму стоимости. Современная неоклассическая теория объясняет величину цены на изолированном рынке одного или нескольких товаров, экономическую функцию цены – обеспечение конкурентного равновесия на рынке всех товаров.

Таким образом, проведенный анализ свидетельствует о ключевом значении понятия «стоимость» для современной экономической науки. Однако в связи с многомерностью стоимостной категории не разработана единая теория, которая описывала бы все процессы, связанные с ней.

Вместе с тем разработанные теории стали основой для возникновения и развития множества прикладных экономических направлений. Развивающаяся сегодня оценочная деятельность в ее научных и практических аспектах может рассматриваться как одно из направлений развития стоимостной теории.

В настоящее время рыночная стоимость является одним из основных показателей, характеризующих экономическую эффективность объекта. Несмотря на то, что в теоретических исследованиях данное понятие трактуется различным образом, сейчас существует достаточно устоявшаяся практика оценки рыночной стоимости и общепринятые ее определения, закрепленные законодательно.

Сложность задачи оценки стоимости объектов недвижимости связана с неоднозначностью позиций специалистов по вопросам методологии определения рыночной стоимости объекта исследования, многообразием и неоднородностью структуры задач, которые она призвана решать [5–11].

Таким образом, применение стоимостного подхода связано с осознанием полезности использования аппарата оценки и оцениваемой стоимости в анализе эффективности хозяйствования на объекте оценки и в принятии решений по его развитию. В данном случае, с нашей точки зрения, важно акцентировать сегмент объектов недвижимости, так как они являются основой правоотношений в инвестиционно-строительном комплексе.

Применение стоимостного подхода имеет ряд преимуществ перед альтернативными методиками управления, в том числе объектами недвижимости. Они заключаются в следующем:

- во-первых, изменение стоимости объектов, в том числе объектов в составе имущественного комплекса предприятия, становится индикатором, который учитывают контрагенты;
- во-вторых, стоимостной подход позволяет выделить ключевые факторы стоимости и на их основе создать систему управления недвижимостью;
- в-третьих, стоимостной подход требует постоянного осуществления мониторинга принимаемых управленческих решений, что повышает их эффективность, позволяет оптимально сочетать долгосрочные и краткосрочные цели управления предприятием.

При этом необходимо учесть, что строительство имеет ряд характерных особенностей, которые выделяют его среди других видов производственной деятельности. Эти особенности связаны со специфическими чертами, свойственными строительной продукции и производственному процессу в строительстве.

Особенности строительства можно условно разделить на две группы: технико-экономические и организационно-экономические.

Технико-экономические особенности обусловлены техническими и технологическими особенностями строительной продукции и строительного производства, а организационно-экономические особенности – условиями застройки, принадлежностью и назначением строящихся объектов, характером управления и организации строительства.

Приведем основные особенности строительного производства:

- продукция строительства создается в течение продолжительного периода времени и вызывает необходимость осуществления работ в разных климатических условиях, требующих специфических организационных мероприятий;
- строительство любого объекта осуществляется в определенной естественной природной среде, которая характеризуется своими топографическими, инженерно-геологическими и климатическими условиями;
- рабочие места исполнителей строительных процессов и строительная техника постоянно меняются и во времени, и по положению;
- технология строительного производства требует строгой последовательности в выполнении отдельных его процессов: завершение одного рабочего процесса предшествует началу другого.

Учитывая данные особенности и принимая во внимание систему показателей проектов, которая предполагается традиционно для анализа эффективности проектов при реализации контрактов по строительству жилых объектов, с авторской точки зрения (рис. 1), нельзя забывать стоимостные показатели и параметры, которые следует рассматривать с показателями разных видов стоимости объекта недвижимости.



Рис. 1. Предлагаемая система технико-экономических показателей проектов

Тем самым, по нашему мнению, профессиональный девелопмент недвижимости на сегодняшний день органично интегрирован в строительную отрасль и, как универсальный и объективный регулятор, может являться мощным вектором развития проектов. Современные тенденции рынка недвижимости требуют перехода от экстенсивного пути растущего рынка проектов и расширения рынка земельных ресурсов к развитию на основе поиска баланса между возможными рисками. Наиболее перспективным направлением в данном случае является ориентация на стоимостные показатели.

Обобщая принципы, задачи, последовательность процессов строительного производства, представляется целесообразным применение моделирования, как неотъемлемой части эффективного управления предприятием в целом и выполнения отдельных видов строительно-монтажных работ, а также для проведения мониторинга рынка недвижимости.

Любая из операций с недвижимостью рассматривает разных субъектов и контрагентов, которые принимают управленческие решения с учетом стоимостных параметров. При этом к стоимостным параметрам, с нашей точки зрения, следует относить разные виды стоимости, которые могут быть рассмотрены применительно к объекту недвижимости.

Законодательно закрепленные виды стоимости, а именно: рыночная стоимость, инвестиционная стоимость, ликвидационная стоимость, кадастровая стоимость [12], по нашему мнению, находятся в логической взаимосвязи с жизненным циклом объекта недвижимости и непосредственно с циклом развития рынка недвижимости, что отражено на рис. 2.

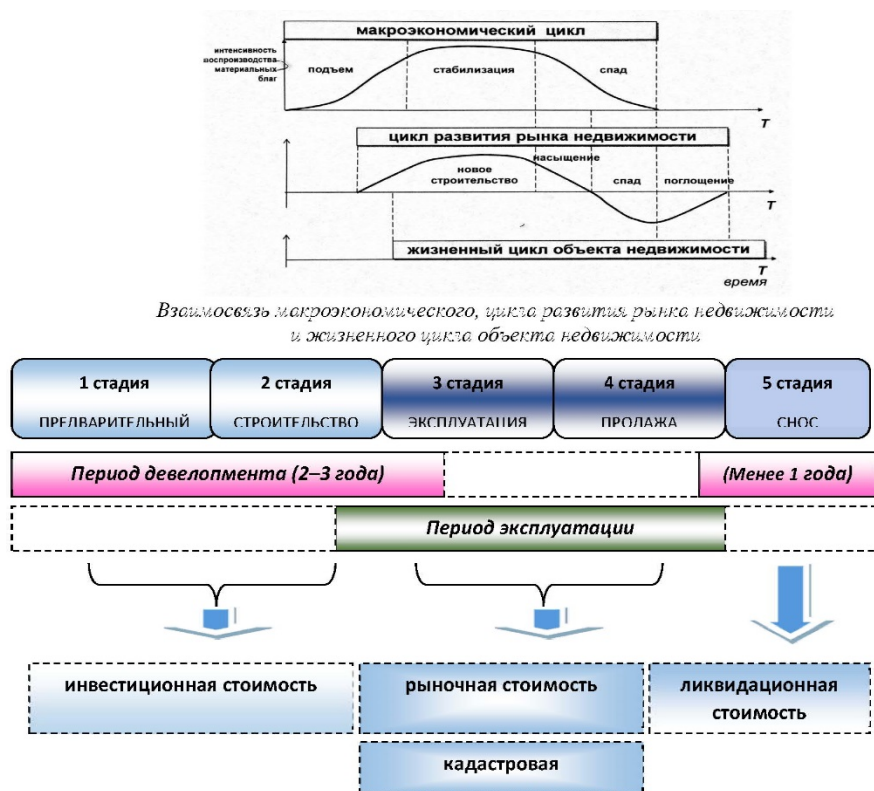


Рис. 2. Выявленная взаимосвязь различных видов стоимости недвижимости и рыночной ценовой динамики на основе жизненного цикла объекта недвижимости.

Примечание: разработано авторами

Учитывая реализацию авторских положений для жилой недвижимости, был выполнен комплексный анализ за 2013–2016 гг. на первичном и вторичном рынках недвижимости в г. Брянске. Это свидетельствует о возможности применения аналитических данных в практической деятельности по управлению недвижимостью, что отражено на рис. 3–7 (первичный рынок недвижимости), рис. 7–10 (вторичный рынок недвижимости).

В целях апробации полученных результатов в области взаимосвязи тенденций рынка недвижимости и стоимости объектов недвижимости была разработана программа на базе платформы Pascal, которая позволяет совместить взаимозависимые процессы строительного производства, жизненный цикл объекта недвижимости и в связи с этим провести прогнозирование авторской модели изменения стоимости объекта жилой недвижимости на основе анализа ценового диапазона.

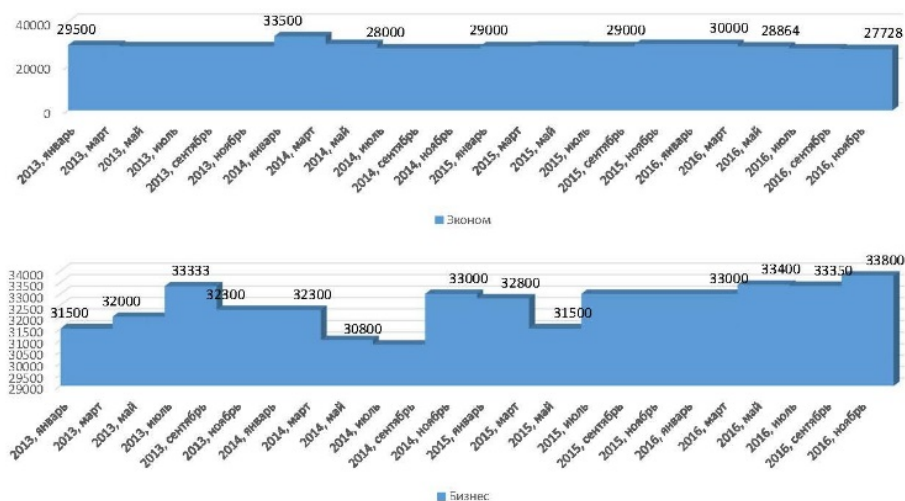


Рис. 3. Динамика цен на первичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске по классам квартир. *Примечание:* разработано авторами

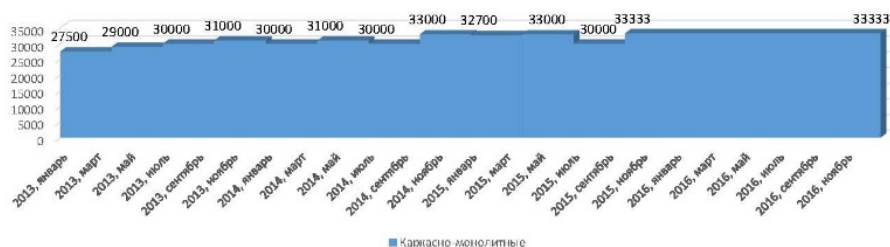


Рис. 4. Динамика цен на первичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске в каркасно-монолитных домах. *Примечание:* разработано авторами

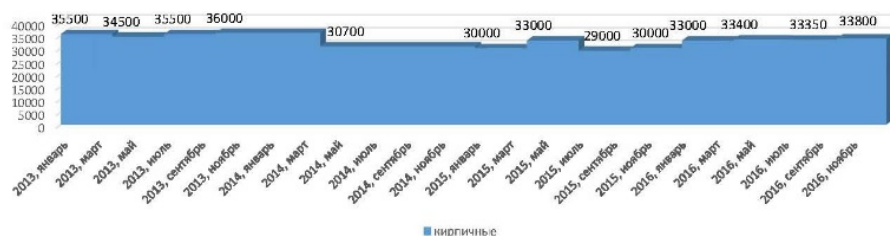


Рис. 5. Динамика цен на первичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске в кирпичных домах. *Примечание:* разработано авторами

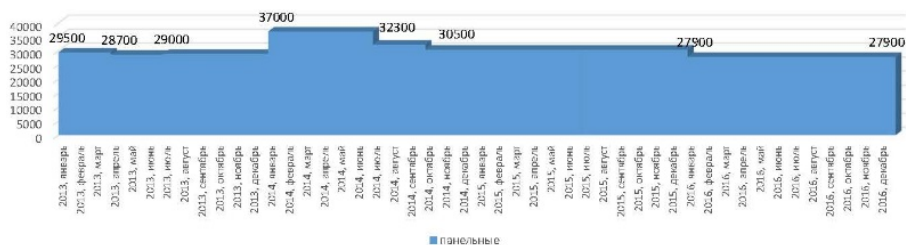


Рис. 6. Динамика цен на первичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске в панельных домах. *Примечание:* разработано авторами



Рис. 7. Сравнительная динамика цен на первичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске в зависимости от материала основных конструктивных элементов. *Примечание:* разработано авторами

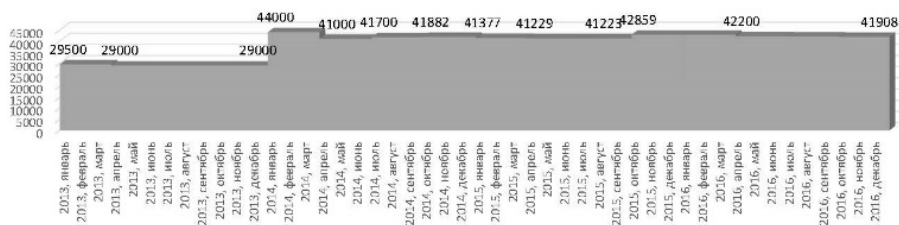


Рис. 8. Динамика цен на вторичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске по классу квартир «Эконом». *Примечание:* разработано авторами

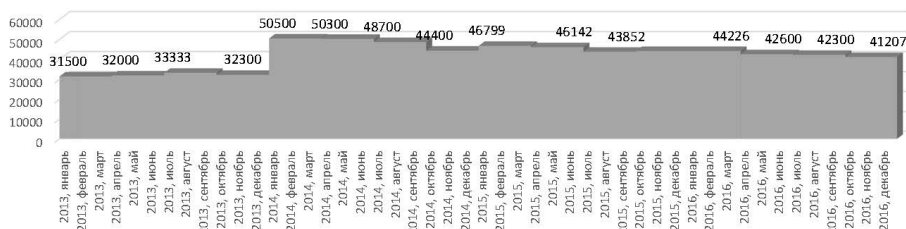


Рис. 9. Динамика цен на вторичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске по классу квартир «Бизнес». *Примечание:* разработано авторами

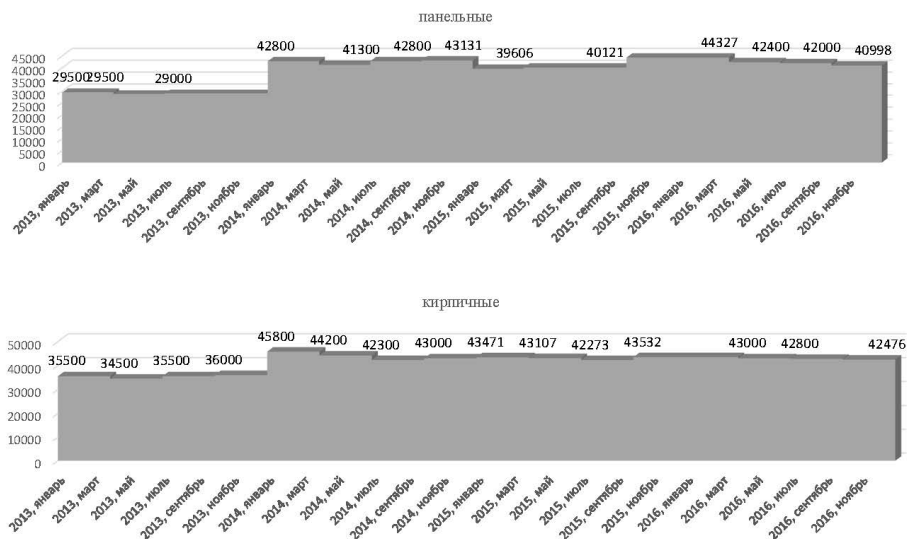


Рис. 10. Динамика цен на вторичном рынке жилой недвижимости в г. Брянске в зависимости от материала основных конструктивных элементов.

Примечание: разработано автором

Тем самым представляется возможным согласованно анализировать и применять реинжиниринг строительного производства и ориентироваться на стоимость объекта недвижимости или ее изменение с сохранением методологической последовательности расчетов разными подходами на разных этапах жизненного цикла объекта недвижимости (пример представлен на рис. 11).

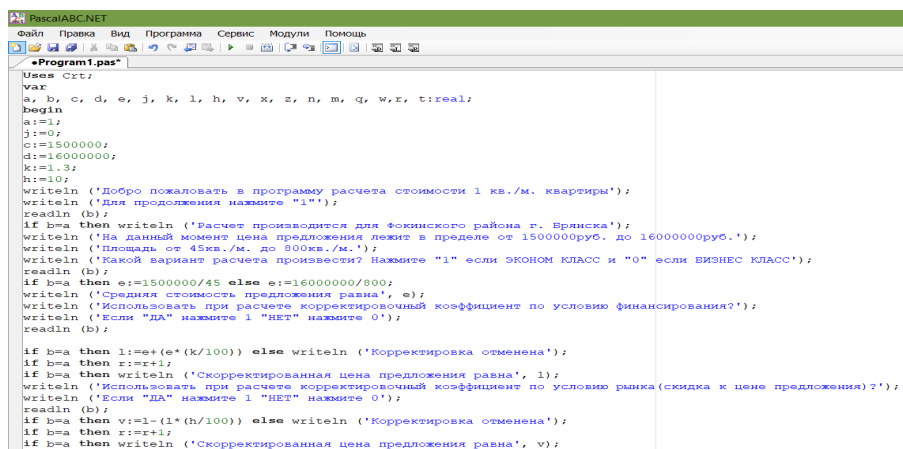
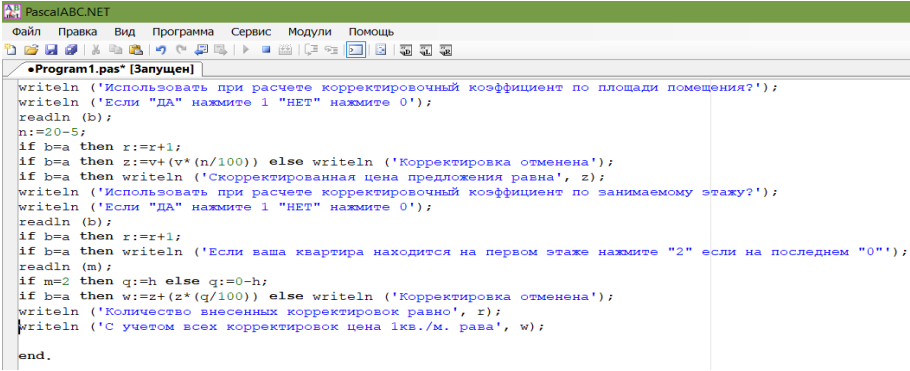


Рис. 11. Программирование авторской модели изменения стоимости объекта жилой недвижимости на основе анализа ценового диапазона (начало).

Примечание: разработано авторами



```

PascalABC.NET
Файл Правка Вид Программа Сервис Модули Помощь
•Program1.pas* [Зануцен]
writeln ('Использовать при расчете корректировочный коэффициент по площади помещения?');
writeln ('Если "ДА" нажмите 1 "НЕТ" нажмите 0');
readln (b);
n:=20-5;
if b=a then r:=r+1;
if b=a then z:=v+(v*(n/100)) else writeln ('Корректировка отменена');
if b=a then writeln ('Скорректированная цена предложения равна', z);
writeln ('Использовать при расчете корректировочный коэффициент по занимаемому этажу?');
writeln ('Если "ДА" нажмите 1 "НЕТ" нажмите 0');
readln (b);
if b=a then r:=r+1;
if b=a then writeln ('Если ваша квартира находится на первом этаже нажмите "2" если на последнем "0"');
readln (m);
if m=2 then q:=h else q:=0-h;
if b=a then w:=z+(z*(q/100)) else writeln ('Корректировка отменена');
writeln ('Количество внесенных корректировок равно', z);
writeln ('С учетом всех корректировок цена кв./м. равна', w);
end.

```

Рис. 11. Окончание (начало см. на с. 123)

Сформулированные авторские предложения по повышению эффективности исследуемого бизнес-процесса, включая усовершенствованную BPMN-модель, и выполненная оценка эффективности предлагаемых мероприятий по совершенствованию бизнес-процессов предприятия позволят учесть стоимость объектов недвижимости при формировании маркетинговой программы реализации объектов, а также возможное сокращение времени выполнения работ на строительном объекте на определенное количество дней.

Проектирование изменения стоимости объекта недвижимости отражает, что на разных этапах жизненного цикла оно целесообразно, так как стоимостные параметры отличаются друг от друга. Это обоснованно подтверждается тенденциями на рынке недвижимости, в связи с чем управление жилой недвижимостью и ориентация на стоимостную модель управления позволят рассмотреть возможный диапазон стоимости для принятия соответствующих управленческих решений.

Результаты:

- обоснована взаимосвязь различных видов стоимости недвижимости и рыночной ценовой динамики на основе жизненного цикла объекта недвижимости;
- показана возможность использования современных информационных моделей для мониторинга рынка недвижимости;
- выполнен анализ рынка жилой недвижимости в г. Брянске;
- сформирована авторская модель управления бизнес-процессами строительного производства многоэтажного жилого дома на основе моделей BPMN и IDEF0 (на примере многоэтажного жилого дома с учетом построения критерияльных показателей реинжиниринга по срокам и трудоемкости выполнения строительно-монтажных работ, тенденций на рынке недвижимости);
- проведено программирование авторской модели изменения стоимости объекта жилой недвижимости на основе анализа ценового диапазона в г. Брянске;
- выполнена оценка эффективности предлагаемых решений в сфере практического применения реинжиниринга и программирования в сфере оценки стоимости объекта недвижимости с учетом его жизненного цикла.

Литература

1. *Петти У.* Экономические и статистические работы / пер. с англ. М. : Соцэцгиз, 1940. 182 с.
2. *Шмелевич Т.В.* Конкурентоспособность предприятий в переходной экономике (на материалах целлюлозно-бумажной промышленности) : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 1998. 19 с.
3. *Немчинов В.С.* Общественная стоимость и плановая цена. М. : Наука, 1970. 496 с.
4. *Samuelson P.A.* Foundations of Economic Analysis. London : Harvard University Press, 1983. P. 219–321.
5. *Оценка бизнеса: учеб. [для вузов] / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой.* 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2005. 736 с.: ил.
6. *Оценка недвижимости : учеб. / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой.* М. : Финансы и статистика, 2005. 496 с.: ил.
7. *Оценка рыночной стоимости недвижимости : учеб. и практ. пособие / под ред. В.Н. Зарубина, В.М. Рутгайзера.* М. : Дело, 1998. 384 с.
8. *Мищенко В.Я., Трухина Н.И., Мецержакова О.К.* Экономические методы управления имущественным комплексом : учеб. пособие. Воронеж, 2003. 114 с.
9. *Симионова Н.Е.* Методы оценки имущества: бизнес, недвижимость, земля, машины, оборудование и транспортные средства. Ростов н/Д : Феникс, 2006. 312 с.
10. *Филиппова Т.Я., Кузовлева И.А., Благодер Т.П.* Экономика недвижимости : учеб. пособие. Брянск : Полиграм-Плюс, 2016. 81 с.
11. *Филиппова Т.Я., Благодер Т.П.* Стоимость: актуальные аргументы для управления на основе методологических подходов // Глобальная наука. Развитие и новации : сб. науч. тр. по матер. V Междунар. научно-практич. конференции, 28 февраля 2017. Рим : Л-Журнал, 2017. С. 45–55.
12. *Федеральный стандарт оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)»*, утвержден приказом Минэкономразвития России от 20 мая 2015 г. № 298.

The Relationship Between Object Valuation and Trends in the Real Estate Market as the Basis for Contractors' Management Decisions

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 113–126. DOI: 10.17223/19988648/50/8

Tatyana Ya. Filippova, Bryansk State University of Engineering and Technology (Bryansk, Russian Federation). E-mail: T.Ya.Filippova@yandex.ru

Oleg D. Kazakov, Bryansk State University of Engineering and Technology (Bryansk, Russian Federation). E-mail: kod8383@mail.ru

Dmitriy D. Trofimov, Bryansk State University of Engineering and Technology (Bryansk, Russian Federation). E-mail: trofim31@hotmail.com

Viktoriya S. Yushchenko, Bryansk State University of Engineering and Technology (Bryansk, Russian Federation). E-mail: vika.vika.yushchenko@yandex.ru

Keywords: real estate valuation, real estate market, management decisions, contractors.

In the modern conditions of various contractors' interaction in the external environment, the issue of optimizing processes in the implementation of contracts is of particular significance. This is particularly important in the investment and construction sector; therefore, it is proposed to pay attention to the practical application of reengineering. Designing changes in the value of a property reflects that, at different stages of the life cycle, this value is different. The price range, in this case, is confirmed by trends in the real estate market. Traditionally, the most developed segment of the real estate market is the residential real estate segment. In this regard, the management of objects and the focus on the cost model of management in the construction of multi-storey residential buildings will take into account the possible range of cost to justify appropriate management decisions.

References

1. Petty, W. (1940) *Ekonomicheskie i statisticheskie raboty* [The economic and statistical writings]. Translated from English. Moscow: Sotssetsgiz.
2. Shmulevich, T.V. (1998) *Konkurentosposobnost' predpriyatiy v perekhodnoy ekonomike (na materialakh tsellyulozno-bumazhnoy promyshlennosti)* [Competitiveness of enterprises in a transition economy (based on materials from the pulp and paper industry)]. Economics Cand. Diss. St. Petersburg.
3. Nemchinov, V.S. (1970) *Obshchestvennaya stoimost' i planovaya tsena* [Public value and target price]. Moscow: Nauka.
4. Samuelson, P.A. (1983) *Foundations of Economic Analysis*. London: Harvard University Press. pp. 219–321.
5. Gryaznova, A.G. & Fedotova, M.A. (eds) (2005) *Otsenka biznesa* [Business Valuation]. 2nd ed. Moscow: Finansy i statistika.
6. Gryaznova, A.G. & Fedotova, M.A. (eds) (2005) *Otsenka nedvizhimosti* [Real estate appraisal]. Moscow: Finansy i statistika.
7. Zarubin, V.N. & Rutgayzer, V.M. (eds) (1998) *Otsenka rynochnoy stoimosti nedvizhimosti* [Establishment of the market value of real estate]. Moscow: Delo.
8. Mishchenko, V.Ya., Trukhina, N.I. & Meshcheryakova, O.K. (2003) *Ekonomicheskie metody upravleniya imushchestvennym kompleksom* [Economic methods of managing property complexes]. Voronezh: Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering.
9. Simionova, N.E. (2006) *Metody otsenki imushchestva: biznes, nedvizhimost', zemlya, mashiny, oborudovanie i transportnye sredstva* [Property valuation methods: Business, real estate, land, machinery, equipment and vehicles]. Rostov-on-Don: Feniks.
10. Filippova, T.Ya., Kuzovleva, I.A. & Blagoder, T.P. (2016) *Ekonomika nedvizhimosti* [Real Estate Economics]. Bryansk: Poligram-Plyus.
11. Filippova, T.Ya. & Blagoder, T.P. (2017) [Cost: Relevant arguments for management based on methodological approaches]. *Global'naya nauka. Razvitie i novatsii* [Global Science. Development and Innovation]. Proceedings of the International Conference. 28 February 2017. Rome: L-Zhurnal. pp. 45–55. (In Russian).
12. Russian Federation. (2015) *Federal'nyy standart otsenki "Tsel' otsenki i vidy stoimosti (FSO № 2)"*, utverzhden prikazom Minekonomrazvitiya Rossii ot 20 maya 2015 g. № 298 [The federal valuation standard "Purpose of valuation and types of value (FSO No. 2)", approved by Order of the Ministry of Economic Development of Russia No. 298 of May 20, 2015]. [Online] Available from: <http://base.garant.ru/71034722/>.

УДК 336
DOI: 10.17223/19988648/50/9

М.Л. Дорофеев, М.С. Маймулов

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ ИДЕНТИФИКАЦИИ ПАТТЕРНА «ГОЛОВА И ПЛЕЧИ» КАК ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ТОРГОВЫХ СТРАТЕГИЙ НА АМЕРИКАНСКОМ РЫНКЕ АКЦИЙ

В статье проведено исследование одного из наиболее популярных в классическом техническом анализе паттерна «Голова и Плечи» (Гип). Целью работы является актуализация и уточнение методологии идентификации паттерна Гип для повышения эффективности его использования как основы торговой (инвестиционной) стратегии на рынке акций США. К ключевым задачам исследования относятся: актуализация и развитие методологии идентификации паттерна Гип, тестирование авторской методологии идентификации на реальных данных и формирование выводов и рекомендаций для инвесторов в области ее использования как основы для разработки инвестиционных стратегий. В исследовании использовались методы статистического анализа, наблюдение, а также анализ и синтез полученной информации. Информационной базой для исследования послужили данные о статистике торгов американских акций, включенных в индекс S&P500 за период 1990–2018 гг. Систематизированы и проанализированы такие параметры Гип, как период формирования, период достижения абсолютной и относительной целей, среднее значение ценового движения после подтверждения паттерна и др. Результаты исследования показывают высокий потенциал применения паттерна Гип как основы для формирования инвестиционных стратегий на рынке акций США.

Ключевые слова: технический анализ, Голова и Плечи, Гип, акция, финансовый рынок, инвестиции, трейдинг.

Введение

Фундаментальный анализ является сравнительно надежным и проверенным годами инструментом принятия решений в инвестициях и управлении капиталом. Вместе с тем методология фундаментального анализа достаточно сложна и не всегда эффективна, к примеру в периоды разворота основного тренда. Большинство участников финансового рынка используют графический анализ на базе ценовых моделей (паттернов) для того, чтобы улучшить точность прогнозов на основе фундаментального анализа. Первые паттерны были систематизированы в ходе различных исследований в начале XX в. [1, с. 30].

Эмпирические исследования наиболее известных графических паттернов технического анализа показывают существование практически значимого статистического преимущества их использования для принятия инвестиционных решений [2, с. 181]. Развитие рынка ценных бумаг в условиях

цифровизации создало дополнительные возможности применения технического анализа в направлении разработки и внедрения торговых роботов и алгоритмических систем в практику биржевой торговли [3, с. 172].

В данной работе проведено исследование паттерна «Голова и Плечи» (далее – ГиП) на основании котировок американских акций в период с 1994 по 2019 г., предложены дополнения и уточнения особенностей идентификации ГиП, а также сформулированы рекомендации для технических аналитиков по части принятия инвестиционных решений на рынке акций.

Обзор научной литературы

Эмпирические исследования статистики срабатывания ГиП проведены в научных трудах российских и по большей части зарубежных ученых. Первые работы были посвящены идентификации паттерна и анализу потенциала его практического использования [4, с. 636; 5, с. 3; 6, с. 263; 7, с. 787].

В частности, в работах Ло были рассмотрены первые математические модели идентификации паттерна «Голова и Плечи» на американских торговых площадках [8]. Ло и Мамайски рассматривали несколько технических паттернов, в частности, «Голова и Плечи», «Вершина рынка», «Треугольная вершина», «Прямоугольная вершина», и их обратные модели. Результатом их работы стал новый способ оценки доходности, основанный на методах сглаживания рыночной информации, таких как непараметрическая регрессия, для выявления закономерностей движения цен с помощью нелинейных паттернов.

Давсон и Стили проверили модель Ло и Мамайски на рынках Великобритании [6, с. 290]. В своей работе они актуализировали результаты Ло и Мамайски, а использование данных финансового рынка Великобритании доказывает, что паттерны технического анализа могут применяться на различных рынках с примерно одинаковым успехом. Эту же идею доказали Чанг и Ослер, когда в своих исследованиях они анализировали валютные пары [4, с. 636].

В 2007 г. вышло исследование Жена Савина, где он дополнил модель Ло и Мамайски некоторыми ограничениями, с учетом исследований технического аналитика Томаса Булковски [9, с. 295]. Модификация модели ГиП позволила увеличить показатели ее прогностической эффективности, в частности, увеличить доходность для сделок с акциями до 11,4% годовых [10, с. 261].

Очень важным вкладом в научную проработанность паттерна ГиП, на наш взгляд, стала работа китайских ученых Теренс Тай-Леунг Чонга и Ка-Хо Пуна. Учитывая работы Савина, Ло и Мамайски, Чонг и Пун провели исследование акций из индекса S&P 500 и Russell 2000 в период с 2011 по 2014 г. Дополнив модели Ло системой обработки и отсева ложных паттернов ГиП, Чонг и Пун проанализировали модели Ло и Савина, проведя сравнительную оценку их эффективности. Модель Савина показала более высокую доходность, но в то же время и большую частоту появления лож-

ных моделей. Вместе с тем модель Савина выявила на истории торгов акциями меньше моделей ГиП, чем модель Ло, примерно на 33,9% [11, с. 6].

Шенгнан Ли в своем исследовании [12, с. 7] подошел к идентификации ГиП как к более комплексной задаче и разработал специальную торговую систему «Li-1» для тестирования практического применения ГиП. В ходе исследования торговая система совершила 67 сделок и показала доходность в размере 205% от вложенного капитала, используя только параметры идентификации паттерна ГиП.

В книгах ведущих экспертов и практиков в области технического анализа [1, с. 59; 13, с. 136; 14, с. 96; 15, с. 96] подробно раскрывается общая идея о том, в каких ситуациях могут формироваться ГиП, а также каковы поведенческие характеристики участников рынка в данный период ценовых трендов. Томас Булковски (2001) в своем исследовании также уделяет много внимания описанию особенностей поведенческих финансов и шаблонных действий участников рынка, обуславливающих формирование ГиП.

В результате обзора научной литературы по проблематике практического применения ГиП как инструмента прогнозирования разворотов ценовых трендов мы выявили ряд недостатков в концепции идентификации этого паттерна. Главной проблемой, с которой не удастся справиться большинству авторов, является высокий уровень ложных срабатываний, т.е. сигналов о развороте тренда на основе ГиП. Для устранения этого недостатка необходимо применять дополнительные фильтры, которые позволят уменьшить количество ложных сигналов и повысить практическую значимость паттерна ГиП.

Джон Мерфи отмечает, что более надежные паттерны ГиП появляются после продолжительного и значительного тренда как на вершинах, так и в основаниях соответствующих трендовых движений [1, с. 97–98]. Большинство рассмотренных нами исследований, в которых даны характеристики параметров модели ГиП, не учитывают этот фактор, что негативно влияет на статистику их срабатывания. Здесь мы предлагаем варианты доработки паттерна ГиП на основе более высоких требований к продолжительности его формирования, поведенческих особенностей участников рынка в периоды бумов и депрессий на мировых финансовых рынках.

Методология исследования

Минимальный период формирования ГиП принят за 180 дней. Такое ограничение позволяет снизить число краткосрочных паттернов и сконцентрироваться на более значимых. Фокусирование на основном и промежуточном трендах дает возможность существенно снизить количество ложных сигналов и увеличить ожидаемую доходность от сделок за счет более крупного движения цен [1, с. 97].

Также мы учитывали тот факт, что крупные движения чаще всего спровоцированы и фундаментальными факторами, которые закладываются в движение цен [9, с. 295].

Теоретическое описание паттерна ГиП. Графическая модель вершины ГиП представлена на рис. 1. Столбики в нижней части рисунка описывают объемы торгов. Паттерн ГиП представлен тремя последовательными ценовыми пиками на вершине рынка или тремя впадинами в его основании. Если рассматривать вершину, то прогресс цены в период формирования второго пика (головы) оказывается более существенным, чем у двух соседних пиков, которые называют правым и левым плечом. Формирование правого и левого плеча приводит к появлению относительных минимумов цены. Если соединить эти точки линиями, то получается «Линия Шеи» модели. Линия шеи играет ключевую роль в завершении модели, а также проектировании целей по дальнейшему ожидаемому снижению цены.

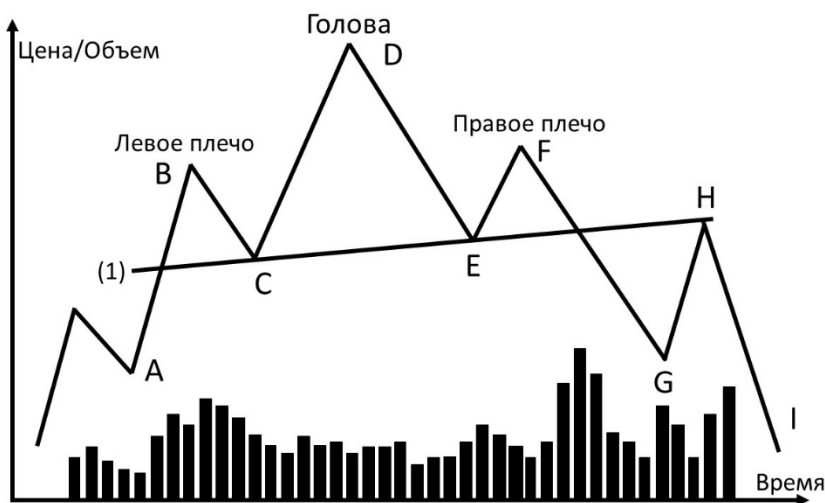


Рис. 1. Паттерн «Вершина Голова и Плечи». *Источник:* составлено авторами

В зависимости от угла наклона линии шеи выделяют: восходящий, нисходящий и горизонтальный паттерны ГиП. Наклон линии шеи в целом обусловлен общей тенденцией на рынке.

Особую роль в формировании цены отводят объему торгов в момент формирования паттерна [1, с. 104]. Согласно теории Доу новые максимумы цены должны сопровождаться повышением объемов заключаемых сделок и, следовательно, повышенным интересом к активу. В момент формирования «головы» ГиП такого не происходит, и этот факт начинает сигнализировать о необоснованности роста цены. Также в момент пробоя линии шеи наблюдается повышенный объем торгов, что сигнализирует о высоком интересе к продаже финансового актива.

В табл. 1 представлено описание поведения цены в момент формирования паттерна ГиП. Описание составлено на основе уже имеющихся теоретических работ Джона Мерфи, Мартина Принга, а также Роберта Эдвардса и Джона Мэгги. Линия шеи (1) соединяет точки C и E.

Таблица 1. Описание паттерна «Голова и Плечи»

Отрезок на графике	Описание движения	Объем торгов
Отрезок АВ	Движение цен формирует новый максимум	Высокий
Отрезок ВС	Цена начинает движение вниз, временная коррекция	Средний
Отрезок CD	Цена продолжает движение вверх, новый максимум	Средний
Отрезок DE	Наступает спад, цены опускаются ниже предыдущего максимума	Низкий
Отрезок EF	Цена снова начинает расти, но не обновляет максимум	Средний
Отрезок FG	Цена падает, пробой линии шеи, и обновляет минимум	Высокий
Отрезок GH	Цена снова растет, но не может пройти выше уровня шеи	Высокий
Отрезок HI	Цена опускается вниз, обновляя минимумы	Высокий

Источник: составлено авторами.

На графике цены и объема часто встречается такое явление, как «возвратный откат», представленный на рис. 1 отрезком GH [1, с. 103]. Если в момент прорыва линии шеи цена совершила значительное движение вниз, то возвратного отката может и не быть, либо он будет незначительным.

Паттерн ГиП также часто встречается и на нисходящем ценовом тренде. В этом случае его называют «Перевернутая модель Голова и Плечи» либо просто основанием ГиП. Графическая модель основания ГиП представлена на рис. 2.

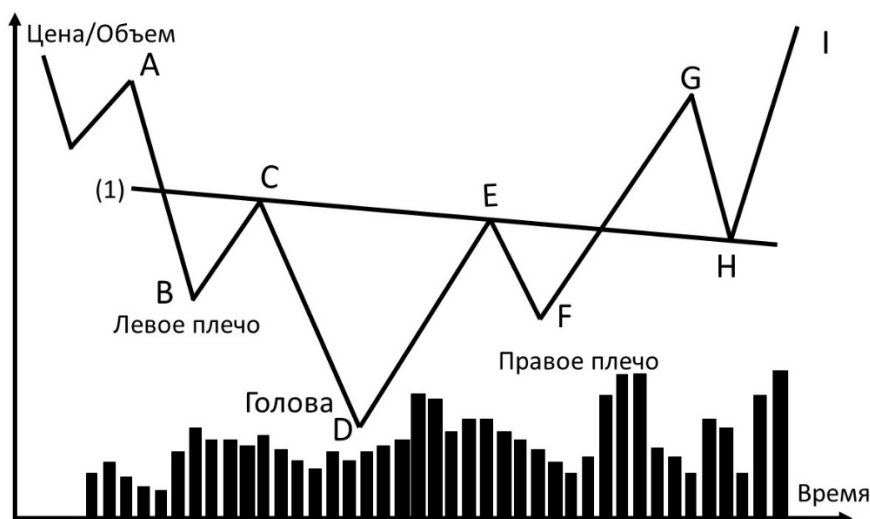


Рис. 2. Паттерн «Основание Голова и Плечи». Источник: составлено авторами

Основание ГиП представляет зеркальную версию вершины ГиП. Все характеристики и экономический смысл этих графических моделей идентичны, за исключением объема и направленности движения цен. В ходе формирования основания ГиП рост объема торгов, как правило, начинается с момента формирования головы в точке D. Высокие объемы торгов приходятся на момент прорыва линии шеи, а также после возможного возвратного отката к линии шеи. Описание модели представлено в табл. 2.

Таблица 2. Описание паттерна «Основание ГиП»

Отрезок на графике	Описание движения	Объем торгов
Отрезок АВ	Движение цен формирует новый минимум	Низкий
Отрезок ВС	Цена начинает движение вверх, временное повышение цены	Средний
Отрезок CD	Цена продолжает движение вниз, новый минимум	Средний
Отрезок DE	Цена начинает сильное движение вверх, закрывается выше предыдущего минимума	Высокий
Отрезок EF	Цена снова начинает падать, но не обновляет минимума	Низкий
Отрезок FG	Цена растет, пробой линии шеи, и обновляет максимум	Высокий
Отрезок GH	Цена снова падает, но не может пройти ниже уровня шеи	Низкий
Отрезок HI	Цена двигает вверх, обновляя максимум	Высокий

Источник: составлено авторами.

Ключевым моментом в завершении паттерна ГиП является его пробой линии шеи. Когда это происходит, ГиП считается подтвержденным сигналом к действию. Многие авторы добавляют дополнительное условие для подтверждения завершения ГиП – 3%-ный критерий прорыва линии шеи, иногда еще и трехдневный в дополнение к этому [1, с. 104].

Бывают случаи, когда поступает сигнал к действию на основе завершенной ГиП, но через некоторое время цена разворачивается и идет в обратном направлении (против ожидаемой цели). Такая ситуация получила название «ложная ГиП» (рис. 3). В нашем исследовании ложные модели фигурируют как несработавшая идентификация паттерна ГиП.

Вершина ГиП признается ложной, когда цена после пробоя линии шеи сверху вниз откатывает назад к линии шеи так сильно, что закрывается выше пика правого плеча. Развитие вершины ГиП описано в табл. 3.

Для проектирования ожидаемых целей по новым ценовым трендам, создающимся в результате завершения паттернов технического анализа, используют как абсолютные, так и относительные измерения. Как правило для этих целей используется высота паттерна (длина высоты, проведенной через пик для вершины ГиП и впадину для основания ГиП и уровнем линии шеи паттерна). Пример проектирования абсолютной цели приведен на рис. 4. Относительная цель проектируется путем высчитывания процент-

ной величины снижения от вершины ГиП до линии шеи и расчета эквивалента снижения от точки пробоя линии шеи. В случае, показанном на рис. 4, следует отложить 41,66% снижения от точки пробоя линии шеи, т.е. ожидаемая цель будет находиться в районе уровня \$58,32.

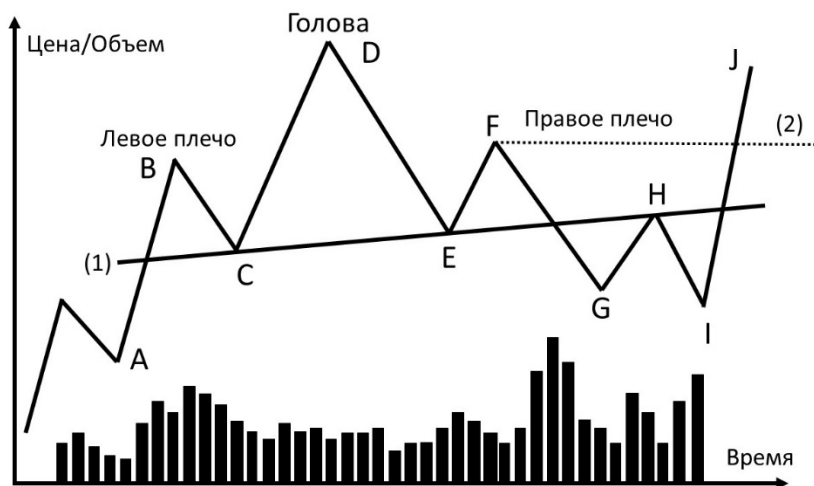


Рис. 3. Ложный паттерн «Голова и Плечи». Источник: составлено авторами

Таблица 3. Описание ложного паттерна «Голова и Плечи»

Отрезок на графике	Описание движения	Объем торгов
Отрезок АВ	Движение цен формирует новый максимум	Высокий
Отрезок ВС	Цена начинает движение вниз, временная коррекция	Средний
Отрезок CD	Цена продолжает движение вверх, новый максимум	Средний
Отрезок DE	Наступает спад, цены опускаются ниже предыдущего максимума	Низкий
Отрезок EF	Цена снова начинает расти, но не обновляет максимум	Средний
Отрезок FG	Цена падает, пробой линии шеи, и обновляет минимум	Высокий
Отрезок GH	Цена снова растет, но не может пройти выше уровня шеи	Высокий
Отрезок HI	Цена опускается вниз, обновляя минимумы	Высокий
Отрезок IJ	Цена резко начинает двигаться вверх, уходя выше линии шеи и уровня правого плеча	Высокий

Источник: составлено авторами.

Скользящее среднее цены (МА – Moving Average) достаточно часто используется как один из базовых методов технического анализа, на основе которых принимаются инвестиционные решения. Скользящая средняя – это статистический показатель, отражающий среднюю цену закрытия на рынке за N количество периодов [13, с. 73].

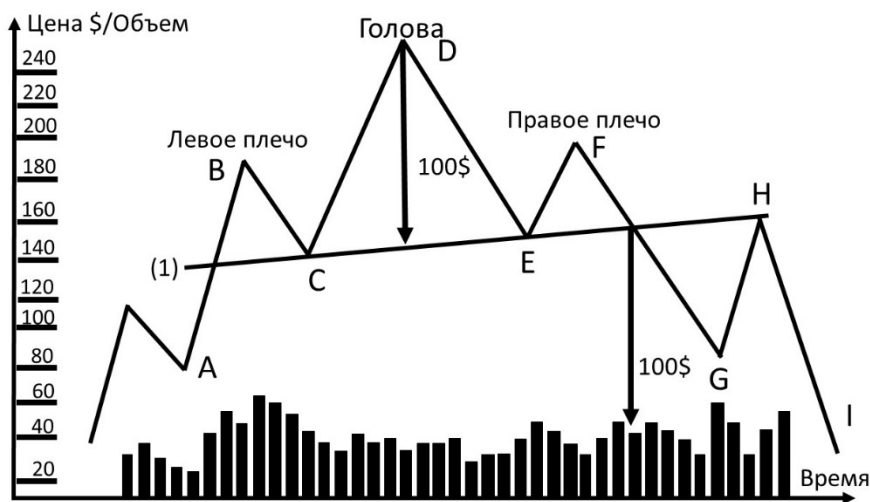


Рис. 4. Построение абсолютной цели для паттерна «Голова и Плечи».

Источник: составлено авторами

В исследовании использовался 40-недельный период усреднения цены закрытия, что эквивалентно 200-дневному скользящему среднему значению в пересчете на дни. Скользящее среднее использовалось как фильтр направления основного тренда.

Описание методологии идентификации паттерна ГиП. На основе рассмотренных научных работ предлагается авторская система идентификации паттерна ГиП, включающая ряд дополнительных параметров:

- 1) длительность формирования ГиП составляет не менее 180 дней;
- 2) формированию ГиП предшествует сильная восходящая (для вершины ГиП) либо нисходящая тенденция (для основания ГиП), в результате которой цены продвинулись по тренду не менее чем на 20% от его начала;
- 3) угол наклона линии шеи не превышает 45 градусов;
- 4) требование 3%-ного пробоя линии шеи.

Информационной базой для проведения исследования стала выборка акций, включенных в американский индекс S&P 500. При проведении графического анализа, использовался логарифмический масштаб. В результате исследования было найдено 156 паттернов ГиП, сформированных в период 1994–2019 гг. В ходе исследования информационной базы и найденных ГиП были собраны и систематизированы данные по следующим параметрам:

- 1) наличие тренда до формирования ГиП;
- 2) дата начала формирования ГиП;
- 3) дата пробоя модели;
- 4) ценовой уровень пика головы;
- 5) уровень пробоя линии шеи;
- 6) 3%-ный уровень подтверждения пробоя линии шеи;

7) факт достижения прогнозной цели на основе расчета абсолютных значений;

8) факт достижения прогнозной цели на основе расчета относительных значений;

9) дата достижения абсолютной цели;

10) дата достижения относительной цели;

11) тип модели (вершина, основание);

12) вид модели (восходящая, горизонтальная, нисходящая);

13) факт срабатывания модели (истинная или ложная).

Паттерн ГиП считается истинным и сработавшим при достижении хотя бы одной из отложенных целей, относительной либо абсолютной.

Паттерн ГиП считается ложным или несработавшим, если после пробоя линии шеи цена разворачивается обратно в направлении правого плеча и закрывается выше его максимума (для вершины ГиП) или ниже его минимума (для основания ГиП).

Также были проанализированы и систематизированы данные по частоте срабатывания моделей, наиболее часто встречающимся типам моделей, уровням скользящей средней (МА40W) в момент пробоя уровня шеи. Для сравнения фактического прогресса цены и потенциальной доходности гипотетической сделки по купле/продаже акции были рассчитаны значения доходности для абсолютных и относительных целей для каждой сделки.

Транзакционные издержки в расчетах не учитывались.

Аномальные паттерны. Некоторые ложные паттерны ГиП после пробоя линии шеи очень долго (более 500 дней) не достигали своих ожидаемых абсолютной и относительной целей, одновременно не возвращаясь к критическому уровню экстремума правого плеча. С экономической точки зрения инвестор в это время получал упущенную выгоду, поскольку вынужден удерживать гипотетическую сделку, что приемлемо для длинных позиций и торговых стратегий на основе ГиП, но дорого для коротких позиций в случае с продажей акции по сигналам торговой стратегии на основе вершины ГиП. В связи с этим мы выделили такие наблюдения из полученной выборки в отдельную группу аномальных паттернов. К аномальным мы отнесли ложные паттерны «Вершина ГиП» и «Основание ГиП», достигшие уровня правого плеча после пробоя линии шеи более чем за 540 дней.

Для анализа результативности достижения проектируемых целей и доходности гипотетических сделок по сигналам ГиП использовались следующие формулы расчета доходности:

$$Re_{\text{вершины ГиП}} = \frac{P_{\text{сделки}} - P_{\text{целевая}}}{P_{\text{сделки}}}, \quad (1)$$

$$Re_{\text{основания ГиП}} = \frac{P_{\text{целевая}} - P_{\text{сделки}}}{P_{\text{сделки}}}, \quad (2)$$

где $Re_{\text{вершины ГиП}}$ – доходность сделки по продаже актива на основе сигнала вершины ГиП; $Re_{\text{основания ГиП}}$ – доходность сделки по покупке актива на

основе сигнала основания ГиП; $P_{\text{целевая}}$ – проектируемая абсолютная/относительная цель; $P_{\text{делки}}$ – цена закрытия дня, в который выполняется условие 3%-ного пробоя линии шеи ГиП; по этой цене открывается сделка на покупку или продажу.

Результаты исследования и дискуссия

Общая характеристика и период формирования паттернов ГиП в выборке. В ходе исследования было выявлено 156 паттернов, из них 109 вершин ГиП и 48 оснований ГиП. Количество истинных ГиП составило 112 единиц. Всего обнаружены 44 ложные ГиП, из них 39 относились к паттерну ГиП и 5 паттернов – перевернутая ГиП. Общие результаты представлены в табл. 4.

Таблица 4. Общая характеристика полученных наблюдений

	Наблюдения, ед.	Доля, %	Процент срабатывания
Всего наблюдений	156	100	71,7
Вершина ГиП	109	69,8	64,2
Основание ГиП	47	30,1	89,3

Источник: составлено авторами.

В подавляющем количестве наблюдений значение МА40W оказывалось выше точки пробоя линии шеи для вершины ГиП и ниже – для основания ГиП, что подтвердило значимость этого индикатора как дополнительного фильтра направления тренда. Вместе с тем 4 случая из 156 (две вершины и два основания ГиП) на момент пробоя не проходили по критерию требования скользящей средней.

В целом по всем моделям 71,7% всех паттернов оказывались истинными и успешно достигали либо относительной, либо абсолютной цели.

Наилучшие результаты срабатывания показали основания ГиП, предоставляя техническому аналитику надежные сигналы о развороте основного тренда.

Вершина ГиП показала меньший процент срабатывания, в то же время больше половины идентифицированных паттернов успешно достигли одной из ожидаемых целей.

Оценивая частоту появления различных видов ГиП, выявили, что чаще встречаются паттерны с восходящей линией шеи для вершины ГиП и с нисходящей линией шеи для основания ГиП (табл. 5).

Далее были рассмотрены периоды формирования паттернов и выявлены средние и медианные значения времени, необходимого для формирования модели. Учитывая тот факт, что выборка оказалась весьма разнородной, была также рассмотрена частота появления моделей в различные временные интервалы. Результаты представлены в табл. 6, 7.

Таблица 5. Типы паттернов «Вершина ГиП» и «Основание ГиП»

Тип паттерна	Вершина ГиП		Основание ГиП	
	Единицы	Доля, %	Единицы	Доля, %
Восходящие паттерны	55	41,4	6	12,8
Горизонтальные паттерны	24	27,1	19	40,4
Нисходящие паттерны	30	31,4	22	46,8
Итого паттернов	109	100,0	47	100,0

Источник: составлено авторами.

Таблица 6. Период формирования паттернов

Параметр, дн.	Вершина ГиП	Основание ГиП
Среднее значение	563	453
Медианное значение	462	315

Источник: составлено авторами.

Таблица 7. Распределение периода формирования паттернов

Временной интервал	Вершина ГиП	Доля, %	Основание ГиП	Доля, %
От 180 до 365 дней	37	33,94	32	68,09
От 365 до 730 дней	49	44,95	10	21,28
Более 730 дней	23	21,10	5	10,64

Источник: составлено авторами.

В среднем вершина и основание ГиП формируются 563 и 453 дня соответственно. При этом 50% всех ГиП формировались по времени менее чем 462 (вершины) и 315 (основания) дней.

В периоды фундаментальных изменений и разворотов трендов в бизнесцикле наблюдается наибольшая концентрация разворотных паттернов ГиП как на вершинах, так и в основаниях рынка (рис. 5). Наиболее интересным периодом стал финансовый кризис 2008 г. В 2007 г. было найдено 22 вершины ГиП и ни одного основания ГиП. В 2009 г., напротив, мы нашли 23 основания ГиП и ни одной вершины ГиП.

Анализ результативности достижения проектируемых целей и доходности гипотетических сделок по сигналам ГиП. На основе имеющихся данных была собрана статистика достижения проектируемых целей (табл. 8).

Результаты исследования показали, что ценам в среднем нужно 177 дней для достижения абсолютной цели и 154 дня для достижения относительной цели для вершины ГиП. Около 50% всех вершин ГиП достигали уровня абсолютной цели менее чем за 154 дня, а относительной цели – менее чем за 91 день.

В случае с основанием ГиП время достижения цели оказалось практически в 2 раза больше, соответственно 404 дня для абсолютной цели и 304 дня для относительной. Это связано с тем, что нисходящие тренды, как правило, быстрее развиваются, чем восходящие.

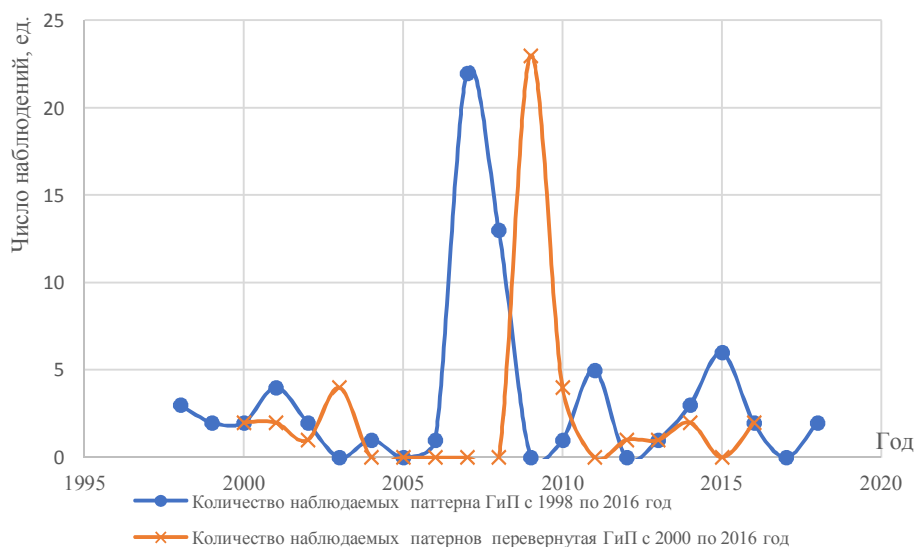


Рис. 5. Сравнение цикличности моделей с 1998 по 2016 г.

*Источник: составлено авторами***Таблица 8. Срок достижения проектируемых целей после пробоя линии шен**

Параметр, дн.	Вершина ГиП	Основание ГиП
Средний период достижения абсолютной цели	177,12	404,55
Медианное значение периода достижения абсолютной цели	154	304,5
Средний период достижения относительной цели	146,91	413,16
Медианное значение периода достижения относительной цели	91	308

Источник: составлено авторами.

Также отметим, что не все паттерны ГиП достигали своих абсолютных целей, в 19 случаях из 70 (примерно в 27% случаев) этого не случилось.

Для оценки ожидаемой доходности гипотетических сделок на основе сигналов к сделке, формируемых по сигналам срабатывания ГиП, также была собрана необходимая статистика (табл. 9).

Таблица 9. Доходность потенциальных сделок

Параметр, %	Вершина ГиП	Основание ГиП
Средняя доходность сделки для абсолютной цели	33,1	43,89
Медианное значение доходности сделки абсолютной цели	28,8	41,04
Средняя доходность сделки для относительной цели	44,6	46,01
Медианное значение доходности сделки относительной цели	32,4	43,00

Источник: составлено авторами.

Ожидаемая доходность торговой стратегии на основе вершины ГиП составляет 33,1% для абсолютной цели и 44,6% для относительной. Около

50% всех сделок показали доходность свыше 28,8% по абсолютной цели и свыше 32,4% по относительной цели.

Для паттерна «Вершина ГиП» результаты оказались заметно хуже из-за наличия случаев, когда цены не достигали абсолютной цели, а ограничивались лишь относительной. Средняя годовая доходность торговой стратегии на основе паттерна «Основание ГиП» составила 43,9% для абсолютной и 46% для относительной целей.

В исследовании также не учтены транзакционные издержки и стоимость брокерского кредита. Учет этих факторов может сделать стратегию торговли вершины ГиП низкодходной, а в некоторых случаях стратегия окажется убыточной.

Анализ ложных паттернов. Статистика по ложным паттернам ГиП представлена в табл. 10. Всего было обнаружено 44 ложных паттерна, учитывая весь объем наблюдений, доля всех сработавших наблюдений составила 71,8%. Большая часть ложных паттернов была в группе вершин ГиП, из 109 наблюдений 32 оказались ложными. Таким образом, 70% всех вершин ГиП достигали одной из поставленных целей. Для «Основания ГиП» доля сработавших моделей оказалась значительно выше и составила 89%.

Было обнаружено только 5 ложных паттернов основание ГиП, 3 из которых оказались аномальными. Явно прослеживается практическая пригодность паттерна ГиП для двух типов рынка, больший приоритет отдается основаниям ГиП.

Таблица 10. Период формирования подтверждения ложных паттернов

Показатель	Общие данные	Данные без аномалий
Количество ложных паттернов, шт.	44	34
Средний период формирования подтверждения ложного паттерна, дн.	352	156
Медиана периода формирования подтверждения ложного паттерна, дню	168	133

Источник: составлено авторами.

В среднем для подтверждения ложного паттерна требовалось 156 дней. Большой период создает определенные риски в удержании торговой позиции, в некоторых случаях, таких как маржинальная торговля, возможно появление серьезных убытков. Около 50% всех ложных ГиП подтверждали статус «ложного сигнала» менее чем за 133 дня.

Тестирование торговой стратегии на основе ГиП. Оценка эффективности торговой стратегии на основе ГиП проводилась, опираясь следующие условия:

- 1) первоначальная сумма инвестированного капитала составила 1 млн долл. США;
- 2) размер капитала на сделку составляет не более 5% от суммы первоначального капитала;
- 3) стоимость маржинального кредитования для удержания сделок по коротким продажам (шорт) взята на уровне 20% годовых;

4) комиссии брокеру и бирже, а также проскальзывание цены при открытии сделки не учитывались;

5) закрытие сделки осуществляется либо по факту достижения относительной цели (тейк-профит), либо при условии достижения уровня экстремума правого плеча (стоп-лосс).

Результаты тестирования приведены в табл. 11.

Таблица 11. Статистика торговой стратегии на основе ГиП

Параметр	Все модели	Вершина ГиП	Основание ГиП
Медианное значение доходности, %	16,65	10,54	37,59
Среднее значение доходности, %	12,73	2,28	36,97
Среднеквадратическое отклонение, %	23,12	21,76	15,18
Максимальное снижение, %	-61,65	-61,65	-52,70
Средний период удержания позиции, дн.	241,37	166,51	414,91
Первоначальный капитал, млн долл.	1 000 000		
Прирост капитала, млн долл.	929 225	116 029	813 197
Капитал на конец тестирования, млн долл.	1 929 225		

Источник: составлено авторами.

Анализ статистики торговой стратегии с учетом транзакционных издержек на основе вершины ГиП показал, что в некоторых случаях при продаже акции и удержании сделки достаточно долго, при условии достижения расчетной целевой цены, экономический эффект данной стратегии оказывался отрицательным (убыток для инвестора). В среднем открытие позиции приносило 2,28% дохода, однако 50% сделок приносили доход в размере 10,54%. Высокой спрэд между средним и медианным значениями доходности вызван большой долей убыточных сделок.

Результаты применения торговой стратегии на основе паттерна «Основание ГиП» оказались лучше. Данная стратегия позволила увеличить капитал на 81,3%. В среднем открытие позиции приносило около 36,97%, половина всех сделок позволила заработать свыше 37,59%. В среднем удержание позиции длилось 415 дней.

Рекомендации

Для улучшения торговых стратегий на основе ГиП следует учитывать следующее:

1. Принятие решений о покупке или продаже акций должно обязательно происходить в момент подтверждения паттерна, т.е. не раньше, чем произойдет 3%-ный пробой линии шеи паттерна ГиП на основе цены закрытия торгового дня.

2. Для минимизации убытков от ложных ГиП рекомендуется выставить защитный стоп-приказ за правым плечом ГиП. В зависимости от торговой тактики эта рекомендация может быть изменена и выбран иной уровень для постановки защитного стоп-приказа.

3. Защитный стоп-приказ может выставляться также и по времени удержания сделки. В случае если цены не совершили существенного продвижения к ожидаемой цели в течение 130 дней с момента ее открытия, следует принимать решения о минимизации рисков на сделку либо ее полной ликвидации.

4. При проектировании целей рекомендуется ориентироваться на наименьшее из относительной и абсолютной целей. Статистика показывает, что чаще всего таковой выступает относительная цель.

5. При формировании торговой стратегии следует также учитывать транзакционные издержки, в первую очередь стоимость удержания коротких позиций для вершин ГиП, даже при условии, что они показали более высокую ожидаемую доходность, поскольку слишком долгое удержание короткой сделки при высокой стоимости кредитования экономически нецелесообразно.

Выводы

В ходе исследования был разработан и протестирован новый подход к идентификации графического паттерна ГиП. Авторский подход учитывает предыдущие исследования в данной тематике и дополняет их в части повышения эффективности использования и идентификации паттернов.

Полученные результаты показали практическую значимость простых торговых стратегий, сформированных на основе метода идентификации ГиП. В сравнении с другими исследованиями [4, 6, 8] наша модель снижает частоту ложного сигнала на открытие сделки на основе модели ГиП. Количество ложных сигналов к открытию сделок на основе ГиП было сокращено до 28,3%, что дает инвестору существенное статистическое преимущество для сделок на рынке акций.

В ходе исследования было выявлено, что вершине ГиП требуется около 462 дней для полного формирования, а для основания ГиП необходимо 315 дней. В среднем использование паттерна ГиП дает доходность около 33,1% для вершины и 43,9% для основания. Необходимое время для достижения абсолютных целей составляет 177 дней для вершин и 404 дня для основания ГиП. Доля ложных вершин ГиП оказалась примерно 36%, а ложных оснований ГиП – всего лишь 10,7%, что позволяет отдавать большее предпочтение основаниям ГиП в ходе формирования инвестиционных стратегий. Тестирование модели показало, что доходность паттерна «Основание ГиП» значительно выше доходности паттерна «Вершина ГиП». Прежде всего это достигалось отсутствием расходов на обеспечение позиции, а также меньшим числом ложных сигналов к сделке.

Литература

1. *Murphy J.J.* Technical Analysis of the Futures Markets: A Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications. 1986.
2. *Caginalp G., Laurent H.* The predictive power of price patterns // Applied Mathematical Finance. 1998. № 5:3-4. P. 181–205. DOI: [10.1080/135048698334637](https://doi.org/10.1080/135048698334637).

3. Володин С., Копырина О. Тенденции прибыльности алгоритмической торговли на мировых фондовых рынках // Управление корпоративными финансами. 2015. № 69. С. 170–182.
4. Chang K., Osler C. Methodical Madness: Technical Analysis and the Irrationality of Exchange-Rate Forecasts // *The Economic Journal*. 2001. № 109. P. 636–661.
5. Kevin P.H. Chang and Carol Osler. «Head and Shoulders: Not Just a Flaky Pattern» Federal Reserve bank of New York // *Staff Reports*. 1995. № 4. P. 1–65.
6. Dawson E., Steeley J. On the Existence of Visual Technical Patterns in the UK Stock Market // *Journal of Business Finance & Accounting*. 2003. № 30. P. 263–293.
7. Irwin S., Park C.-H. What do we know about profitability of technical analysis? // *Journal of Economic Surveys*. 2007. № 21. P. 786–826.
8. Lo A., Mamaysky H., Wang J. Foundations of Technical Analysis: Computational Algorithms, Statistical Inference, and Empirical Implementation // *The Journal of Finance*. 2000. № 55. P. 1705–1765. DOI: 10.1111/0022-1082.00265.
9. Булковский Т. Полная энциклопедия графических ценовых моделей / пер. с англ. 3-е изд., стр. М. : СмартБук, 2009. 696 с.
10. Savin G., Weller P., Zvingelis J. The Predictive Power of “Head-and-Shoulders” Price Patterns in the U.S. Stock Market // *Journal of Financial Econometrics*. Spring 2007. Vol. 5, is. 2. P. 243–265. DOI: 10.1093/jjfinec/nbl012.
11. Chong, Terence Tai-Leung, Ka-Ho Poon. A new recognition algorithm for “head-and-shoulders” price patterns // *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*. 2017. № 21 (5). DOI: 10.1515/snde-2015-0066.
12. Shengnan Li, Edward Tsang. Using Directional Changes for Searching Head and Shoulders Bottom Pattern // *Working Paper*. 2017. WP079-17. P. 1–15.
13. Швагер Дж. Технический анализ: полный курс / пер. с англ. 14-е изд. М. : Альпина Паблишер, 2018.
14. Edwards and Magee. *Technical Analysis of Stock Trends*. 5th ed. Florida : Taylor & Francis Group, 2007.
15. Pring M. *Price Patterns: The Definitive Guide to Price Pattern Analysis and Interpretation*. McGraw-Hill Companies, Inc., 2005.

Improving the Methodology for Identifying the Head and Shoulders Pattern as the Basis for Developing Trade Strategies in the U.S. Stock Market

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 127–143. DOI: 10.17223/19988648/50/9

Mikhail L. Dorofeev, Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russian Federation). E-mail: dorofeevml@yandex.ru

Mikhail S. Maimulov, Financial University under the Government of the Russian Federation, (Moscow, Russian Federation). E-mail: michael.maimulov@gmail.com

Keywords: technical analysis, head and shoulders, GIP, stock, financial market, investments, trading.

In this article, one of the most popular pattern in classical technical analysis—head-and-shoulders (H&S)—was studied. The aim of the work is to update the methodology of identification of the H&S pattern in order to increase its efficiency as the basis of trade (investment) strategy for the US stock market. The key objectives of the study were the following: to update and develop the methodology of identification of the H&S pattern, to back test the authors’ methodology of identification and formation of H&S, to give recommendations for investors concerning the usage of H&S investment strategies. The study used statistical analysis techniques, observation, analysis and synthesis of the information obtained. The information base for the study was the dataset of trade statistics of American stocks included in the SnP500 index for the period of 1990–2018. The authors systematized and analyzed such H&S

identification parameters as the period of formation, the period of achievement of absolute and relative goals, the average value of price movement after pattern confirmation, etc. The results of the study show a high potential for the application of the H&S pattern as a basis for the formation of investment strategies in the US stock market.

References

1. Murphy, J.J. (1986) *Technical Analysis of the Futures Markets: A Comprehensive Guide to Trading Methods and Applications*. N.Y.: Prentice Hall Press.
2. Caginalp, G. & Laurent, H. (1998) The predictive power of price patterns. *Applied Mathematical Finance*. 5 (3-4). pp. 181–205. DOI: 10.1080/135048698334637
3. Volodin, S. & Kopyrina, O. (2015) Tendentsii pribylnosti algoritmicheskoy trgovli na mirovykh fondovykh rynkakh [Trends in the profitability of algorithmic trading in world stock markets]. *Upravlenie korporativnymi finansami*. 69. pp. 170–182.
4. Chang, K. & Osler, C. (2001) Methodical Madness: Technical Analysis and the Irrationality of Exchange-Rate Forecasts. *The Economic Journal*. 109. pp. 636–661.
5. Kevin, P.H. (1995) Chang and Carol Osler. “Head and Shoulders: Not Just a Flaky Pattern” Federal Reserve bank of New York. *Staff Reports*. 4. pp. 1–65.
6. Dawson, E. & Steeley, J. (2003) On the Existence of Visual Technical Patterns in the UK Stock Market. *Journal of Business Finance & Accounting*. 30. pp. 263–293.
7. Irwin, S. & Park, C.-H. (2007) What do we know about profitability of technical analysis? *Journal of Economic Surveys*. 21. pp. 786–826.
8. Lo, A., Mamaysky, H. & Wang, J. (2000) Foundations of Technical Analysis: Computational Algorithms, Statistical Inference, and Empirical Implementation. *The Journal of Finance*. 55. pp. 1705–1765. DOI: 10.1111/0022-1082.00265
9. Bulkowski, T. (2009) *Polnaya entsiklopediya graficheskikh tsenovykh modeley* [Encyclopedia of Chart Patterns]. Translated from English. 3rd ed. Moscow: SmartBuk.
10. Savin, G., Weller, P. & Zvingelis, J. (2007) The Predictive Power of “Head-and-Shoulders” Price Patterns in the U.S. Stock Market. *Journal of Financial Econometrics*. Spring. 5 (2). pp. 243–265. DOI: 10.1093/jjfinec/nbl012
11. Chong, Terence Tai-Leung & Ka-Ho Poon. (2017) A new recognition algorithm for “head-and-shoulders” price patterns. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*. 21 (5). DOI: 10.1515/snde-2015-0066
12. Shengnan Li & Tsang, E. (2017) Using Directional Changes for Searching Head and Shoulders Bottom Pattern. *Working Paper*. WP079-17. pp. 1–15.
13. Schwager, J. (2018) *Tekhnicheskii analiz: polnyy kurs* [Technical analysis]. Translated from English. 14th ed. Moscow: Al'pina Publisher.
14. Edwards, R.D. & Magee, J. (2007) *Technical Analysis of Stock Trends*. 5th ed. Florida: Taylor & Francis Group.
15. Pring, M. (2005) *Price Patterns: The Definitive Guide to Price Pattern Analysis and Interpretation*. McGraw-Hill Companies, Inc.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.108

DOI: 10.17223/19988648/50/10

М.И. Казакова, И.Ф. Зайнетдинова, А.Ю. Петухова

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ DIGITAL-ПРОЦЕССА ПОДБОРА КОНСУЛЬТАНТОВ В УРАЛЬСКОМ БАНКЕ ПАО «СБЕРБАНК РОССИИ»

В статье анализируется практика digital-процесса подбора персонала на массовую позицию «Консультант» Уральского банка ПАО «Сбербанк России». Составлена сравнительная характеристика преимуществ и недостатков традиционного процесса и digital-процесса подбора, выявлены проблемы существующей практики подбора, для минимизации которых даны рекомендации. Предложения авторов заключаются в создании дополнительных функций системы подбора для появления возможности выбора между ними у кандидатов, а также учета психологических особенностей претендентов на позицию и их реакций на нововведения.

Ключевые слова: подбор персонала, digital-процесс, дистанционное тестирование, видеointервью, поток кандидатов, сроки закрытия вакансий.

В настоящее время информационные технологии все более активно применяются в управлении персоналом. В Уральском банке ПАО «Сбербанк России» практикуется использование новой системы digital-подбора персонала на должностную позицию «Консультант». Немассовые вакантные должностные позиции в банке закрываются вовремя и качественно, а массовые имеют проблему с закрытием.

Должностная позиция консультанта «Регламентом подбора и приема на работу персонала в территориальные банки ПАО «Сбербанк России»» является массовой, кандидаты на нее проходят упрощенную процедуру подбора и отбора и функционал которой исчерпывается выполнением регламентированной роли и типовых задач. На вакансию консультанта претендуют внешние кандидаты, так как данная вакансия в ПАО «Сбербанк России» является стартовой позицией и не предполагает перемещения кандидатов из внутреннего источника в качестве карьерного роста. Редкие исключения составляют сотрудники, желающие перевестись из другого внутреннего структурного подразделения, но количество вакантных мест при этом практически не меняется. По заявке руководителей внутренних структурных подразделений к кандидатам на вакансию «Консультант» предъявляются минимальные формальные требования. Сотрудник принимается в штат без испытательного срока.

Коэффициент текучести персонала должностной позиции «Консультант» в 2017 г. составил 17,87%, в 2018 г. – 16,73%, что объясняется поло-

жением должностной позиции в организационной структуре организации (стартовая позиция) и сферой деятельности (продажа услуг).

Использование системы дистанционного тестирования кандидатов на должность «Консультант» осуществляется на платформе Skillaz.co.

Обобщенная схема digital-процесса подбора персонала на вакансию «Консультант» в Уральском банке ПАО «Сбербанк России» выглядит следующим образом. После поступления заявки от внутреннего структурного подразделения в центр подбора персонала поиск кандидатов на должность осуществляется преимущественно во внешних источниках. Просмотр и оценка видеоинтервью, которое готовит сам кандидат, осуществляется рекрутером в течение 1 рабочего дня, при этом ссылку на видеоинтервью получает и руководитель внутреннего структурного подразделения (просмотр видеоинтервью РВСП носит при этом опциональный характер и не должен влиять на сроки подбора). Цель просмотра – заочное знакомство с кандидатом для сокращения очного интервью, РВСП может ознакомиться с оценкой и комментариями рекрутера по данному кандидату. Начиная с этапа индивидуального интервью кандидата с руководителем, процесс подбора на платформе Skillaz.co синхронизирует данные по кандидату с внутренней программой SAP SuccessFactors, в которой работают другие подразделения организации. После успешного прохождения кандидатом индивидуального интервью с руководителем и одобрения проверки службы безопасности кандидат направляется на оформление на ученический, а после успешного пятидневного обучения – на трудовой договор. Вакансия считается закрытой, когда кандидат оформляет трудовой договор.

Анализируя схему подбора персонала при помощи digital-процесса, можно сделать вывод о том, что фактически этап группового интервью или интервью с рекрутером традиционного процесса подбора заменяется этапами «видеоинтервью кандидата» и «оценка видеоинтервью рекрутером». Также появляется возможность просмотра видеоинтервью кандидата, оценок и комментариев рекрутера для руководителя внутреннего структурного подразделения. Все остальные этапы остаются неизменными.

«Дистанционное тестирование» предполагает просмотр кандидатом презентации должности (видео, содержащее информацию о вакансии, работе в организации), прохождение опроса на понимание должности, запись непосредственно самого видеоинтервью, а также заполнение анкеты для службы безопасности. Видеоинтервью состоит из 7 вопросов, ответы на которые записываются каждый по отдельности на видеорекамеру телефона или персонального компьютера.

У кандидата есть возможность заранее подготовить и записать ответ. Удалять уже записанное видео не разрешено.

Рекрутер при просмотре видеоинтервью дает оценку по показателям, представленным в табл. 1.

Положительные оценки выделяются в зеленую рамку и предполагают высокую оценку показателя, также предусмотрена средняя оценка, которая выделяется в желтую рамку, а самая низкая оценка – в красную рамку. Ко-

личество отрицательных оценок для отказа по видеоинтервью строго не регламентируется, поэтому оценка производится на усмотрение рекрутера.

Таблица 1. Оценка кандидата по показателям

№ во-проса	Показатель	Оценка	Шкала оценки
1	Внешний вид кандидата	Одет в грязную / неподобающую одежду. В неподобающем состоянии	Низкая оценка
		Невозможно оценить внешний вид кандидата	Средняя оценка
		Опрятно одет. Имеет презентабельный вид	Высокая оценка
	Внешность кандидата	Кандидат обладает отталкивающей внешностью и не подходит для личной работы с клиентом	Низкая оценка
		Невозможно оценить внешность кандидата	Средняя оценка
		Кандидат обладает нейтральной внешностью. Кандидат обладает приятной внешностью	Высокая оценка
	Уровень образования	Кандидат имеет незаконченное среднее общее образование	Низкая оценка
		Кандидат имеет среднее общее образование (школа)	Средняя оценка
		Кандидат имеет среднее профессиональное образование / неоконченное высшее образование / оконченное высшее образование	Высокая оценка
2	Качество речи	Дефекты речи; большое число ошибок; сильный акцент, затрудняющий понимание	Низкая оценка
		Ошибки/оговорки, вызванные волнением; незначительный акцент	Средняя оценка
		Незначительные ошибки / оговорки; грамотная речь; приятный / сильный голос	Высокая оценка
3	Навыки продаж. Лояльность	Выбирает один из продуктов, но не может описать его ценность. Речь сбивчива и не последовательна	Низкая оценка
		Описание продукта содержит обобщенное представление или факты, например, online-банк позволяет платить за услуги удаленно, дебетовая карта – удобная	Средняя оценка
		Описание продукта структурированное и емкое. Сделан акцент на удобстве продукта, например, online-банк – это..., Вы можете использовать его для..., он удобен тем, что..., его отличие от прочих продуктов в том, что....	Высокая оценка

№ во-про-са	Показатель	Оценка	Шкала оценки
4	Понимание специфики должности	Кандидат не понял / понял совершенно неправильно основные задачи, которые будут стоять перед ним в этой должности	Низкая оценка
		Кандидат правильно понимает задачи, которые будут перед ним стоять	Высокая оценка
5	Мотивация	Кандидат теряется, молчит, использует социально-желательные фразы	Низкая оценка
		Кандидат перечисляет обязанности должности, но не может объяснить, почему он подходит для этой работы	Средняя оценка
		Кандидат аргументированно объясняет, почему, на его взгляд, он подходит на эту роль. Приводит примеры из прошлого опыта и соотносит свои качества и (или) опыт с должностными обязанностями	Высокая оценка
6	Клиентоцентричность	Не может дать ответ / Дает ответ в негативных формулировках, например, «Если будешь хамить клиентам – то уволят», «Не надо орать на клиента», «Не нужно врать людям»	Низкая оценка
		Дает ответ, близкий по смыслу к: «исполнение должностных инструкций», «добросовестно работать – и все». Не может пояснить свой ответ	Средняя оценка
		Говорит о том, что «хороший сервис позволяет больше зарабатывать», «можно выделяться среди конкурентов». Звучат слова, совпадающие или близкие по смыслу к: «искреннее желание помочь», «забота о людях», «удовольствие от общения»	Высокая оценка
7	Командность	Не может дать ответ / Сводит ответ к стандартной формулировке «коллектив должен быть дружным»	Низкая оценка
		Использует для ответа стандартные фразы «все должны хорошо работать», «нужен хороший начальник» / Не может привести пример / В качестве примера приводит обычное рабочее взаимодействие	Средняя оценка
		Аргументированно описывает свою позицию, используя фразы «работа в команде», «общие цели», «структура», «распределение обязанностей / ролей» и другие характеристики командной работы. Приводит яркий пример командной работы	Высокая оценка
	Навыки коммуникации (Оценка проводится по результатам всего интервью)	Речь запутана и несвязна, замыкается в себе, сильно нервничает, впадает в ступор	Низкая оценка
		Умеренно нервничает, иногда теряет нить своего рассказа	Средняя оценка

№ во-про-са	Показатель	Оценка	Шкала оценки
		Четко выраженная линия аргументации, речь структурирована, сохраняет спокойствие / допускает незначительное волнение, вызванное процедурой оценки	Высокая оценка

В идеале успешный путь кандидата digital-процесса подбора выглядит следующим образом (как последовательность статусов, отмечаемых рекрутером в программе): Новый => Дистанционное тестирование => Тестирование пройдено => Одобрен по результатам оценки => Запрошена анкета службы безопасности для внешних кандидатов => Проверка службы безопасности для внешних кандидатов => Интервью с руководителем/Проверка службы безопасности => Согласован руководителем/Одобен службой безопасности => Согласование оформления => Оформлен.

Основываясь на отзыве специалиста по подбору о digital-процессе подбора персонала, а также на личном опыте прохождения онлайн-оценки и участия в групповом и индивидуальном интервью в качестве наблюдателя одного из авторов статьи, составлена сравнительная характеристика преимуществ и недостатков традиционного процесса и digital-процесса подбора персонала на позицию «Консультант», представленная в табл. 2.

Таблица 2. Сравнительная характеристика преимуществ и недостатков традиционного и digital-процесса подбора персонала

Подбор	Преимущества подбора	Недостатки подбора
Традиционный процесс	Назначается точное время проведения собеседования	Ограниченные возможности кандидатов, работающих в настоящее время
	Кандидат имеет возможность задавать вопросы в режиме реального времени	Заполнение анкет, прохождение кандидатом групповых и индивидуальных собеседований занимает в среднем около 2 часов
	Оценка кандидата рекрутером происходит во время проведения групповых и индивидуальных собеседований	Требуется присутствия нескольких экспертов для оценки нескольких кандидатов одновременно (для группового интервью)
	Рекрутер в режиме реального времени имеет возможность расположить кандидата к общению, в некоторой степени раскрыть его потенциал. Возникает диалог с возможностью практически точного определения, подходит ли вакансия данному кандидату или нет, насколько соответствует данный кандидат ее требованиям. Имеется возможность проследить за поведением кандидата в реальном диалоге	Кандидат выделяет время на дорогу в центр подбора персонала

Подбор	Преимущества подбора	Недостатки подбора
Digital-процесс	Для каждого кандидата индивидуально подбирается срок прохождения видеопросмотра и заполнения анкеты	Возможны сдвиги сроков прохождения оценки в силу слабой заинтересованности кандидатов в вакансии
	Просмотр видеопрезентации должности, прохождение теста на понимание должности, видео-интервью, заполнение анкеты занимает в среднем около 50 минут (при хорошей подготовке к видео-интервью)	Слабо заинтересованные кандидаты не исключаются из системы, не отсеиваются, вследствие чего тратится время рекрутера на звонки-напоминания о прохождении оценки
	Оценка кандидатов осуществляется рекрутером в любое удобное для него время и занимает не более 5 минут на каждого	Кандидату необходимо отдельно связываться с рекрутером по телефону при возникновении вопросов в ходе просмотра видеопрезентации должности или в процессе прохождения видеопросмотра, что доставляет определенные неудобства
	Кандидат не выделяет время на проезд в центр подбора персонала	Сложность выявления более точного соответствия кандидата вакансии, раскрытия потенциала кандидата по видео-интервью, так как к видео-интервью предъявляются минимальные требования; нет возможности проследить, как ведет себя кандидат в неопределенной ситуации (ответы на вопросы можно готовить заранее, а затем уже записывать их на видео)

Примечание. Составлено авторами на основе проведенного анализа.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что преимущество digital-процесса подбора персонала на позицию «Консультант», в отличие от традиционного процесса подбора, заключается в сокращении сроков прохождения этапа оценки кандидата и выставления этой оценки рекрутером для перехода к следующим этапам подбора, т.е. имеется потенциал ускорения прохождения собеседований, для чего и был автоматизирован процесс подбора. При этом отмечаются сложности при прохождении этапа оценки кандидатом: случается незапись/недозапись видеоответов кандидатами, тогда процесс оценки приостанавливается и рекрутер связывается с кандидатом для выявления причин незаписи/недозаписи и уточнения желания кандидата в дальнейшем участвовать в конкурсе на вакансию, что значительно увеличивает срок прохождения первого этапа подбора. Также отмечается сложность выявления более точного соответствия кандидата вакансии при помощи digital-процесса подбора.

Для анализа и выявления проблем при подборе персонала на вакансию «Консультант» с помощью digital-процесса были использованы «чек-листы для контроля процесса подбора» Уральского банка ПАО «Сбербанк Рос-

сии» за сентябрь, октябрь и ноябрь 2018 г. Анализ чек-листов позволил сделать следующие выводы:

- количество записанных видео в неделю отклонялось от плана на 2 кандидата в отрицательную сторону во всех подразделениях Уральского банка. По плану на 1 вакантную ставку – 3 записанных видео в неделю, по факту – 1 записанное видео в неделю на 1 вакантную ставку;

- нарушение правила ««дистанционное тестирование» (не более 2 рабочих дней без комментариев рекрутера)» – наиболее частое в Свердловском подразделении Уральского банка (77% от общего числа кандидатов со статусом «дистанционное тестирование»), но в остальных подразделениях также присутствует (в среднем 33% от общего числа кандидатов со статусом «дистанционное тестирование»), что говорит о невыполнении плана записи видеointервью кандидатами без первичного и последующих напоминающих звонков рекрутера;

- нарушение правила ««дистанционное тестирование» (не более 1 недели для передачи на следующий шаг)» – наиболее частое в Свердловском подразделении Уральского банка (64% от общего числа кандидатов со статусом «дистанционное тестирование»), но в остальных подразделениях также присутствует (в среднем 29% от общего числа кандидатов со статусом «дистанционное тестирование»), что опять же свидетельствует о невыполнении плана по записи видеointервью, так как следующим шагом является «запрос анкеты службы безопасности»;

- создание технической заявки на подбор осуществляется в установленные сроки, количество откликов на вакансию консультанта и количество кандидатов на статусе «дистанционное тестирование» в норме, ошибок обработки нет, оценка кандидатов по дистанционному тестированию выполняется вовремя, переход со статусов «Одобен службой безопасности», «Индивидуальное интервью» с руководителем осуществляется в установленные сроки.

Таким образом, можно сделать общий вывод: несмотря на нормативное количество кандидатов в потоке на вакансию, самый первый этап отбора сопровождается недостаточным количеством записи видео-интервью, нарушаются сроки передачи кандидатов на следующие этапы отбора, кандидаты не записывают видеointервью самостоятельно при автоматическом sms- и e-mail-оповещении, т.е. без первичного и последующих напоминающих звонков рекрутера.

Для выявления причин нарушений правил ««дистанционное тестирование» – «не более 2 рабочих дней без комментариев рекрутера» и ««дистанционное тестирование» – «не более 1 недели для передачи на следующий шаг» проанализированы воронки позиции «Консультант» на платформе Skillaz.co тех городов, которые были отмечены в «чек-листах для контроля процесса диджитал-подбора» Уральского банка ПАО «Сбербанк России» как проблемные зоны в пункте «проверка общего процесса». Данные анализа представлены в процентном соотношении по городам и статусам в табл. 3 (за сентябрь), табл. 4 (за октябрь) и табл. 5 (за ноябрь).

Таблица 3. Количество кандидатов на вакансию «Консультант» по статусам за сентябрь 2018 г., чел.

Статус	Алапаевск	Нижний Тагил	Челябинск	Златоуст	Магнитогорск	Кыштым	Заречный	Ирбит	Серов	Миасс	Карталы	Среднеуральск	ИТОГО кандидатов по статусу	% от общего количества
Оформлен	0	1	1	1	0	0	0	1	0	1	0	1	6	1,3
Кандидат не заинтересован	0	1	1	9	2	0	4	0	3	16	4	3	43	9
Самоотказ – не подходит вакансия	1	7	0	0	2	9	4	2	15	8	4	6	58	12,3
Самоотказ – нашел работу	1	7	0	1	1	1	0	2	6	4	8	3	34	7
Самоотказ – отказ от тестирования	5	8	8	8	47	7	8	5	17	13	10	14	150	32
Отказ – не согласован руководителем	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0,4
Отказ по форме обучения и другое	3	1	1	0	2	1	0	0	0	0	0	0	8	1,7
Отказ – по дистанционному тесту	0	6	25	1	2	0	0	0	0	0	0	0	34	7,2
Отклонен по итогам проверки	1	2	11	3	2	2	0	4	5	4	3	1	38	8
Вакансия закрыта	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0,2
Переведен на другую вакансию	0	0	0	0	5	0	0	0	1	1	0	0	7	1,5
Отклонен рекрутером	0	9	10	8	28	5	0	1	1	9	1	0	72	15,2
Отложенный отказ	0	0	3	2	0	1	0	0	0	0	4	0	10	2,1
Отклонил приглашение об обработке персональных данных	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кандидат не выходит на связь	0	0	2	1	0	0	1	0	1	1	0	4	10	2,1
ИТОГО	11	42	63	35	91	27	17	15	49	57	34	32	473	100

Примечание. Рассчитано авторами на основе данных организации.

Анализируя табл. 3, можно отметить, что самую большую долю кандидатов по статусам занимают кандидаты, отказавшиеся от прохождения тестирования (видеоинтервью) – 32%, также большую долю занимают кандидаты, которым не подошла вакансия по тем или иным причинам, – 12,3%, достаточно велика доля кандидатов, не заинтересованных в вакансии (9%), 7% кандидатов предпочли другую работу. В результате подбора за месяц закрыта всего 1 вакансия на позицию «Консультант» (0,2% от общего количества кандидатов), 6 кандидатов оформлено на ученический договор (1,3%), остальные кандидаты (в сумме 36,7%) не соответствуют требованиям данной вакансии либо переведены на другую вакансию – 1,5%. Поток кандидатов в среднем – 39 человек на один город.

Таблица 4. Количество кандидатов на вакансию «Консультант» по статусам за октябрь 2018 г., чел.

Статус	Нижний Тагил	Екатеринбург	Невьянск	Ревда	Арамилы	Магнитогорск	Челябинск	Златоуст	Троицк	ИТОГО кандидатов по статусу	% от общего количества
Оформлен	4	5	1	0	0	2	5	2	0	19	1,11
Кандидат не заинтересован	9	19	1	1	2	9	23	9	1	74	4,3
Самоотказ – не подходит вакансия	13	456	6	4	1	26	5	6	5	522	30,4
Самоотказ – нашел работу	11	21	2	11	7	40	7	4	3	106	6,2
Самоотказ – отказ от тестирования	42	284	6	21	21	9	27	5	6	421	24,5
Отказ – не согласован руководителем	0	1	0	0	0	3	1	1	0	6	0,3
Отказ по форме обучения и другое	1	9	0	0	0	2	1	0	2	15	0,9
Отказ – по дистанционному тесту	1	0	0	0	0	0	25	0	0	26	1,5
Отклонен по итогам проверки	20	18	1	1	1	5	13	5	0	64	3,73
Вакансия закрыта	1	8	0	0	0	7	3	3	0	22	1,2
Переведен на другую вакансию	0	1	0	0	0	5	2	0	2	10	0,6
Отклонен рекрутером	0	98	1	6	7	28	30	5	3	178	10,4
Отложенный отказ	0	1	0	0	0	0	81	0	0	82	4,8
Отклонил соглашение об обработке персональных данных	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0,06
Кандидат не выходит на связь	0	148	0	0	0	1	20	3	0	172	10
ИТОГО	102	1069	18	44	39	137	244	43	22	1718	100

Примечание. Рассчитано авторами на основе данных организации.

Анализируя воронку кандидатов за октябрь 2018 г., можно отметить, что самой большой доли кандидатов, участвующих в конкурсе, не подходит вакансия консультанта (30,4%), чуть меньшая доля кандидатов отказалась от дистанционного тестирования (24,5%), 10% кандидатов не выходили на связь (не отвечали на телефонные звонки), 6,2% кандидатов предпочли данной вакансии другую работу, 4,3% кандидатов не заинтересованы в данной вакансии, 21,63% кандидатов не соответствуют требованиям вакансии. Из общего количества кандидатов оформлено на ученический договор 19 человек (1,11%), 22 вакансии закрыто (1,2% кандидатов успешно прошли обучение). Поток кандидатов на один город в среднем – 81 человек, без учета самого крупного населенного пункта – Екатеринбурга.

Таблица 5. Количество кандидатов на вакансию «Консультант» по статусам за ноябрь 2018 г., чел.

Статус	Среднеуральск	Каменск-Уральский	Асбест	Первоуральск	Верхняя Салда	Магнитогорск	Златоуст	Реж	Серов	Новоуральск	Березовский	ИТОГО кандидатов по статусу	% от общего количества
Оформлен	0	1	0	1	1	1	0	1	0	1	1	7	1,2
Кандидат не заинтересован	1	1	0	1	1	3	4	0	0	0	0	11	1,9
Самоотказ – не подходит вакансия	4	3	2	9	2	40	5	1	12	8	3	89	15
Самоотказ – нашел работу	11	7	2	8	3	28	9	6	5	9	21	109	18,3
Самоотказ – отказ от тестирования	6	7	9	25	17	44	14	3	16	8	15	164	27,5
Отказ – не согласован руководителем	0	0	0	0	0	13	0	0	0	0	0	13	2,2
Отказ по форме обучения и другое	0	0	2	1	2	0	0	0	1	1	2	9	1,5
Отказ – по дистанционному тесту	0	0	0	1	0	0	0	0	2	0	0	3	0,5
Отклонен по итогам проверки	16	17	10	18	3	6	1	6	8	5	22	112	18,8
Вакансия закрыта	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Переведен на другую вакансию	1	0	0	0	3	5	0	0	1	1	8	19	3

Статус	Среднеуральск	Каменск-Уральский	Асбест	Первоуральск	Верхняя Салда	Магнитогорск	Златоуст	Реж	Серов	Новоуральск	Березовский	ИТОГО кандидатов по статусу	% от общего количества
Отклонен рекрутером	2	2	0	4	2	23	9	0	0	2	8	52	8,7
Отложенный отказ	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0,2
Отклонил соглашение об обработке персональных данных	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Кандидат не выходит на связь	0	0	0	0	0	2	4	0	1	0	0	7	1,2
ИТОГО	41	38	25	68	34	166	46	17	46	35	80	596	100

Примечание. Рассчитано авторами на основе данных организации.

Данные, представленные в табл. 5, коррелируются в следующем соотношении: 27,5% кандидатов отказались проходить дистанционное тестирование, 18,3% кандидатов предпочли другую работу, для 15% кандидатов данная вакансия не подходит, 1,9% кандидатов не заинтересованы в вакансии консультанта, 1,2% кандидатов не выходят на связь, 31,9% кандидатов отсеялись в результате прохождения этапов подбора (не соответствовали требованиям вакансии). В результате подбора в ноябре 2018 г. на вакансию консультанта оформлено на ученический договор 7 кандидатов (1,2% от общего количества кандидатов), не закрыто ни одной вакансии. Поток кандидатов на один город в среднем составляет 54 кандидата.

Таким образом, в зависимости от численности населения городов и количества вакантных ставок в каждом из них коррелируется и поток кандидатов. В чек-листах за сентябрь, октябрь и ноябрь 2018 г. фактический поток кандидатов на каждую вакантную ставку во всех городах фиксируется как нормативный (количество кандидатов на статусе «Дистанционное тестирование» выполняется без отклонений). В каждом из рассмотренных периодов подбора на вакансию консультанта выявлялась большая доля кандидатов, отказавшихся от дистанционного тестирования. Стоит учитывать и тот факт, что незаинтересованность кандидата в данной вакансии, предпочтение кандидатом другого рабочего места потенциально также могут быть обусловлены его нежеланием проходить видеосюжет. Вакантные ставки во многих городах не были закрыты, на ученический договор оформлялось небольшое количество кандидатов.

На основании чек-листов за сентябрь, октябрь, ноябрь 2018 г. и данных воронки кандидатов платформы Skillaz.co, а также на основании личного наблюдения и отзывов рекрутеров центра подбора и адаптации персонала

Уральского банка ПАО «Сбербанк России» необходимо выделить проблему сложности привлечения кандидатов внешнего источника найма к прохождению дистанционного тестирования. Данная проблема действительно актуальна, так как отказ большого числа кандидатов от прохождения онлайн-оценки увеличивает время закрытия вакантной ставки, сужает поток кандидатов для оформления на ученический договор, лишая тем самым руководителя внутреннего структурного подразделения возможности выбора из учеников самого лучшего кандидата, снижается конкуренция кандидатов в конкурсе на вакансию.

Система дистанционного тестирования кандидатов заставляет рекрутеров еще более активно работать над привлечением новых кандидатов на вакантную позицию, так как даже самостоятельно «откликающиеся» на вакансию кандидаты отказываются от прохождения видеоинтервью. Отмечается потеря реально заинтересованных в вакансии кандидатов, которые имеют желание приехать на собеседование для личного общения.

С целью совершенствования digital-процесса подбора консультантов в Уральском банке ПАО «Сбербанк России» разработаны следующие предложения.

В систему digital-процесса подбора персонала на вакансию «Консультант» стоит включить видеоприветствие кандидата рекрутером (видеоролик), в котором рекрутер приветствует кандидата, рассказывает о вакансии, знакомит с системой дистанционного тестирования, информирует о последовательности шагов прохождения онлайн-оценки, описывает все преимущества данного процесса для кандидата. Данное видеоприветствие кандидата рекрутером поможет расположить кандидата к прохождению дистанционного тестирования, разъяснить ему шаги дальнейших действий, сократить время первичного телефонного интервью рекрутера с кандидатом.

Для увеличения потока кандидатов, прошедших первичное собеседование, можно предложить несколько вариантов прохождения оценки. Необходимо создать предварительный опрос на действующей платформе Skillaz.co для возможности выбора варианта прохождения собеседования при отклике кандидата на вакансию; для добавленных кандидатов вручную рекрутером (при активном поиске) можно использовать телефонное интервью для уточнения, каким способом кандидат предпочитает пройти собеседование.

После прохождения онлайн-собеседования кандидата с рекрутером рекрутер оценивает кандидата по тем же показателям, которые представлены в табл. 1. «Запись видеоответов в домашних условиях» – система дистанционного тестирования остается неизменной.

«Запись видеоответов в центре подбора персонала» для кандидатов, не имеющих технической возможности прохождения видеоинтервью, происходит следующим образом: кандидат при отклике на вакансию выбирает в опросе пункт «Запись видеоответов в центре подбора персонала», затем ему предлагается список дат и рабочего времени, когда он может лично приехать в центр подбора и адаптации персонала Уральского банка ПАО

«Сбербанк России» и записать самостоятельно видеоинтервью на камеру персонального компьютера. После выбора даты и времени тестирования в центре подбора персонала кандидату направляется письмо (sms и e-mail) с подтверждением записи на конкретное время, указанием места проведения тестирования и ссылкой на прохождение тестирования и заполнение анкеты для службы безопасности. Затем кандидат приходит в назначенное время в центр подбора, администратор центра провожает его до компьютерного рабочего места, где кандидат проходит дистанционное тестирование и заполняет анкету. Количество компьютерных рабочих мест центра подбора и адаптации персонала позволяет вмещать до 30 кандидатов, решивших пройти собеседование таким способом.

«Онлайн-собеседование с рекрутером» практически полностью решает проблему отсутствия личного общения при дистанционном тестировании, тем самым сокращает затраты времени рекрутера на закрытие вакансии, так как кандидат сможет выйти на связь в режиме реального времени и ответить на все вопросы рекрутера сразу.

«Запись видеоответов в центре подбора персонала» позволит решить проблему отсутствия технической возможности записи видеоинтервью и заполнения анкеты, а также поможет создать атмосферу «реального» собеседования (кандидат может воспринять такое собеседование как практическое задание). К тому же рекрутер будет тратить меньше времени на каждого такого кандидата, поскольку в этом случае не нужно проводить индивидуальные интервью.

Для автоматического исключения нежелающих проходить собеседование или незаинтересованных в вакансии кандидатов из автоматизированной системы подбора можно ввести бесплатный sms-опрос, позволяющий ответить кандидату по sms, желает ли кандидат вообще участвовать в конкурсе на вакансию. Данное нововведение позволит автоматически «отсеивать» незаинтересованных кандидатов, тем самым сокращая затраты времени рекрутера на постоянный обзвон кандидатов, которые не отвечают на звонки. Sms-опрос должен явиться дополнительной мерой при одно- или двукратном недозвоне рекрутера кандидату, т.е. он может быть включен по усмотрению рекрутера.

Таким образом, совершенствование digital-процесса подбора персонала на вакансию «Консультант» предполагает создание дополнительных функций системы подбора и появление возможности выбора между ними у кандидата, а также учет психологических особенностей кандидатов и их реакции на нововведения. Это позволит сократить временные затраты руководителей и HR-специалистов на закрытие вакансии.

Литература

1. *Архипова Н.И., Седова О.Л.* Применение digital-инструментов в подборе и отборе персонала в организации // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2018. № 2 (12). С. 9–22.
2. *Архипова Н.И., Назайкинский С.В., Седова О.Л.* Современные проблемы управления персоналом. М.: Проспект, 2018. 160 с.

3. Соболева Ю.П., Шепетько В.Л. Новейшие технологии и методы подбора персонала // Взаимодействие науки и общества: проблемы и перспективы : научные доклады Международной конференции. Казань, 2018. С. 132–135.
4. Регламент подбора и приема на работу персонала в территориальные банки ПАО «Сбербанк России»: регламент. М., 2012 (неопубл. материалы).
5. Как HR-боты автоматизируют работу с сотрудниками. URL: https://kirov.hh.ru/article/501509?from=article_501211
6. Подбор персонала в цифровую эпоху. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/by/Documents/human-capital/podbor-personala-v-cifrovuyu-ehpohu.pdf>
7. Стратегия развития Сбербанка 2020. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=14356>.
8. Торгунакова А.В., Хачатурова С.С. Информационные технологии для автоматизации подбора персонала // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 2. URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=14356>
9. Уральский банк Сбербанка. URL: <http://bankkurs.ru/sb-ub.html>
10. Шукина А.А. Digital-технологии при подборе персонала. URL: <http://www.vector-economy.ru/images/publications/2016/6/Economicsmanagement/Shchukina.pdf>

Improving the Digital Process of Recruiting Consultants in the Ural Bank of the PJSC Sberbank of Russia

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 144–158. DOI: 10.17223/19988648/50/10

Marina I. Kazakova, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: kazakova-berater@mail.ru

Irina F. Zainetdinova, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: Zainetdinova.irina2015@yandex.ru

Anzhelika Yu. Petukhova, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (Yekaterinburg, Russian Federation). E-mail: rudolf-07@mail.ru

Keywords: staff recruitment, digital process, remote testing, video interview, flow of candidates, vacancy closing periods.

The aim of the article is to analyze the effectiveness of the digital recruitment process for the mass “consultant” position in the Ural Bank of the PJSC Sberbank of Russia. The bank’s branched structure, the need to close vacancies in limited time, and the high turnover of staff at mass positions determine the relevance of this work. The flow of candidates is correlated depending on the city population and the number of vacancies in each city. The data for September, October, and November 2018 were used to analyze and identify problems in digital recruitment for the “consultant” vacancy. The authors identified problems with existing recruitment practices and made recommendations to minimize them. The staff of the Center for the Personnel Recruitment and Adaptation were interviewed in the course of the study. The authors also analyzed the “checklists” and the “candidate funnel” data on the Skillz.co platform. The participant observation was used. Based on the obtained data, a comparative characteristic of advantages and disadvantages of the traditional process and the digital recruitment process was compiled. Despite the normative number of candidates for the vacancy, the first stage of recruitment is accompanied by an insufficient number of video interview recordings. Deadlines for transferring candidates to the next stages of recruitment are not met. Candidates also do not record video interviews after automatic SMS and e-mail notifications, that is, without the initial and subsequent reminder calls from the recruiter. In each of the aforementioned recruitment periods, there was a large share of candidates who refused to undergo remote testing. It is also worth noting that the candidate’s disinterest in the vacancy, as well as the candidate’s preference for another job, may be due to the unwillingness to undergo a video interview. Vacancies were not closed in many cities, and only a small number of candidates signed an apprentice-

ship agreement. The difficulty of attracting external candidates to undergo remote testing is relevant, since the refusal of a large number of candidates to undergo an online assessment increases the vacancy closing time and narrows the flow of candidates for the apprenticeship agreement. This makes it impossible for the head of the internal structural unit to choose the best candidate from apprentices, and it reduces the competition between candidates for the vacancy. The authors' suggestions include the creation of additional functions of the recruitment system for candidates to choose from. The authors also suggest considering the psychological characteristics of candidates and their reactions to these innovations.

References

1. Arkhipova, N.I. & Sedova, O.L. (2018) Application of Digital-Instruments in the Staff Selection and Screening in the Organization. *Vestnik RGGU. Seriya "Ekonomika. Upravlenie. Pravo"* – *RSUH/RGGU Bulletin. Series Economics. Management. Law*. 2 (12). pp. 9–22. (In Russian).
2. Arkhipova, N.I., Nazaykinskiy, S.V. & Sedova, O.L. (2018) *Sovremennyye problemy upravleniya personalom* [Modern problems of HR management]. Moscow: Prospekt.
3. Soboleva, Yu.P. & Shepet'ko, V.L. (2018) [The latest technology and personnel selection methods]. *Vzaimodeystvie nauki i obshchestva: problemy i perspektivy* [Interaction between science and society: Problems and prospects]. Proceedings of the International Conference. Kazan: AMI. pp. 132–135. (In Russian).
4. Sberbank of Russia. (2012) *Reglament podbora i priema na rabotu personala v territorial'nye banki PAO "Sberbank Rossii": reglament* [The rules for the selection and hiring of personnel in the territorial banks of PJSC Sberbank of Russia: regulations]. Unpublished materials.
5. hh. (2018) *Kak HR-boty avtomatiziruyut rabotu s sotrudnikami* [How HR bots automate work with employees]. [Online] Available from: https://kirov.hh.ru/article/501509?from=article_501211.
6. Deloitte. (2018) *Podbor personala v tsifrovuyu epokhu* [Recruitment in the digital age]. [Online] Available from: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/podbor-personala-v-tsifrovuyu-ehpohu.pdf>.
7. Sberbank of Russia. (2020) *Strategiya razvitiya Sberbanka 2020* [Sberbank 2020 Development Strategy]. [Online] Available from: <https://www.sberbank.com/ru/about/strategy>.
8. Torgunakova, A.V. & Khachaturova, S.S. (2016) *Informatsionnye tekhnologii dlya avtomatizatsii podbora personala* [Information technology for the automation of recruitment]. *Mezhdunarodnyy studencheskiy nauchnyy vestnik*. 2. [Online] Available from: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=14356>.
9. *The Ural Bank of Sberbank of Russia*. [Online] Available from: <http://bankkurs.ru/sb-ub.html>.
10. Shchukina, A.A. (2016) *Digital-tekhnologii pri podbore personala* [Digital technology in recruitment]. [Online] Available from: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2016/6/Economicsmanagement/Shchukina.pdf>.

УДК 331.08

DOI: 10.17223/19988648/50/11

Н.В. Брит

СОВРЕМЕННЫЙ ПОРТРЕТ ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДИТЕЛЯ: ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В статье автор рассмотрел эволюцию теорий лидерства, показал современное состояние дел в исследуемой области, выделил проблемные аспекты изучения психологических портретов руководителей, прежде всего связанные с дезинтеграцией исследований. Обратил внимание на необходимость комплексного подхода, позволяющего рассмотреть весь спектр профессиональных и психологических свойств. Особое внимание уделит учету этических моментов при рассмотрении личности менеджеров, изучил корни ослабления внимания к моральному облику руководителей. Обосновал методологическую и методическую важность изучения устойчивых психологических свойств руководителей, обеспечивающих эффективную работу организации.

Ключевые слова: лидерство, стиль руководства, психологические свойства личности, ситуационный подход, утилитаризм, характеристика, способности.

История вопроса

Современный портрет эффективного руководителя – такая формулировка темы сама по себе является проблемой. Дело в том, что развитие управленческой мысли (как оно представляется в научной и учебной литературе) привело к тому, что такой подход рассматривается как анахронизм, давно ставший достоянием беллетристики и литературы мемуарного жанра.

В целом картина представляется следующим образом.

До середины 50-х гг. прошлого века существовали теории управления, которые рассматривали личные качества руководителя как основу его эффективности. Были многократные попытки создать эталонный портрет руководителя с точным перечнем необходимых качеств. Данные качества определялись либо в достаточно общем виде, либо детально прорабатывались с выделением групп, подгрупп и отдельных качеств руководителя. Состав и содержание групп отличались в различных методиках оценки, формируемых на основе теоретических подходов.

Очевидно, что любая теория требует эмпирического подтверждения. Когда была предпринята попытка обосновать эффективность определенного идеально созданного образа руководителей, то оказалось, что действующие эффективные руководители часто не имеют сходства или имеют незначительное сходство с этим портретом, что реальные руководители обладают широким диапазоном характеристик, не вписывающихся в «прокрустово ложе» теории личных качеств. Это привело к кризису данного направления управленческой мысли и заставило ученых переключить вни-

мание на другую область, а именно не на личные качества, а на изучение типов поведения руководителей.

Так возникли поведенческие теории руководства. Так же как в основе теорий изучения личных качеств был постулат, что эффективность определяется личными качествами руководителя, в основе поведенческих теорий стал постулат, что эффективность руководителя определяется типом его поведения. Были предприняты попытки классифицировать формы поведения руководителей и возникло понятие стиля управления как привычной манеры поведения руководителя по отношению к подчиненным. Сначала стили руководства были приведены в виде континуума (модель Левина). Континуум представлял всю совокупность возможных состояний изучаемого объекта как ограниченное множество, находящееся между двумя крайними состояниями. В случае со стилями управления этими крайними состояниями являются авторитарный и либеральный стили руководства (рис. 1).

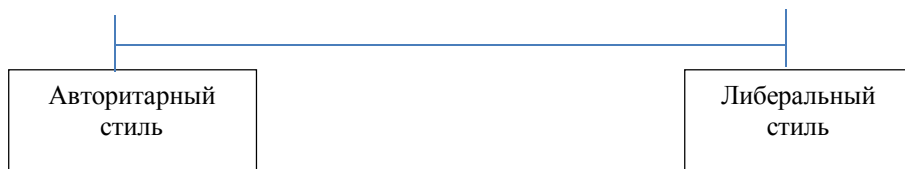


Рис. 1. Стили руководства (континуум Левина)

В дальнейшем была предпринята попытка детализировать описание стилей руководства, в частности Лайкертом. Мы не будем детально описывать эту теорию, как и другие, так как их описание можно найти в любом учебнике по менеджменту [1]. В конечном итоге была определена широкая палитра управленческих стилей: авторитарный, консультативный, делегирование, либеральный. Эти стили отличались степенью свободы подчиненных, которую регулировал руководитель. При авторитарном стиле осуществлялась централизация принятия решений без учета мнения подчиненных, а также делался упор на неукоснительное выполнение поставленных задач и жесткий контроль. При консультативном стиле руководитель либо советовался с отдельными подчиненными, либо создавал рабочие группы для подготовки согласованных проектов решений. Вместе с тем руководитель при консультативном стиле не отпускал от себя принятие решений и последнее слово всегда оставалось за ним. При делегировании руководитель передавал право принятия отдельных видов решений конкретным сотрудникам, т.е. имела место децентрализация управления. Консультативный стиль и делегирование рассматривались как разновидности демократического управления (или в другой терминологии – партисипативного управления), основанного на участии работников в делах организации и принятии решений. Либеральный стиль является крайней точкой делегирования, когда руководитель почти самоустранился от дел, пе-

редавая широкий круг полномочий подчиненным. После того как было произведено описание отдельных управленческих стилей, начался поиск наиболее эффективного стиля управления. До сих пор можно встретить материалы, в которых производится сравнение стилей руководства. Причем спектр подходов достаточно широк: от сравнения преимуществ и недостатков отдельных стилей и определения областей их применимости до попыток обосновать, а чаще просто задекларировать преимущество отдельных стилей (прежде всего демократического). В качестве одного из примеров можно привести такое утверждение: «Демократический стиль управления, как показывают различные исследования, имеет больше преимуществ, нежели авторитарный. Практически во всех случаях коллектив организации наиболее удовлетворен демократическим стилем руководства» [4]. Мы специально обращаемся к цитированию учебной литературы, поскольку считается, что в ней освещаются вопросы, которые нашли окончательное решение в науке и дискуссии по которым закрыты. На самом деле практика не доказала явного преимущества определенного стиля, так эффективность демонстрировали как авторитарные, так и демократические руководители. Поэтому теории, основанные на изучении причинно-следственных связей между поведением и эффективностью руководителей, также не нашли эмпирического подтверждения, что, в свою очередь, привело к кризису данного направления научных исследований. А рассуждения о преимуществе того или иного стиля вообще стали зависеть от текущей конъюнктуры, от смены доминант политической жизни отдельных стран и носить по сути антинаучный характер.

На смену поведенческим теориям руководства пришли ситуационные теории, согласно которым эффективность руководителя определяется соответствием его личных качеств и стиля руководства ситуации. Появилось несколько теорий, носивших рекомендательный характер. В рамках этих теорий определялись ситуационные переменные и определялась применимость конкретного стиля руководства для той или иной ситуации. Разные теории включали разное число ситуационных переменных. Так, теория Х-У включала одну ситуационную переменную – тип работников. Условно говоря, можно выделить ленивых и безответственных работников (люди Х) и энергичных, творческих, любящих свое дело и стремящихся к ответственности (люди У). В первом случае преимущества имеют авторитарный стиль и соответствующий тип сурового и решительного руководителя, во втором – демократический стиль и мягкий руководитель, выстраивающий отношения на условиях доверия и уважения к подчиненным. В теории Фидлера выделяется три переменных и восемь возможных ситуаций управления, для каждой из ситуаций рекомендуется стиль руководства: либо ориентированный на задачу (авторитарный), либо ориентированный на людей (демократический) [1].

Современные подходы к определению требований к руководителям различного уровня. Далее развитие науки пошло своеобразно. Казалось бы, развитие знаний происходит «по спирали», т.е. происходит возврат к рас-

смотрению каких-то вопросов, но уже на другом уровне. Если ситуационные теории выявили ограниченное число стандартных управленческих ситуаций, то является очевидным, что портрет руководителя можно составить для каждой ситуации и число таких портретов ограничено. Это, кстати, может быть, и послужило причиной того, что единых требований к личным качествам установить не удалось в 50-е гг. прошлого века. Вместо этого исследование вопроса о портрете эффективного руководителя развалилось на несколько областей и стало носить фрагментарный характер.

С одной стороны, обозначилось направление изучения лидерства. Ключевым здесь является обеспечение доминирования. В зависимости от способа осуществления доминирования выделяют два вида лидерства: транзакционное и трансформационное лидерство. И если первое предполагает просто наличие у индивида навыков психологического давления, подкупа и манипулирования, то второе предъявляет серьезные требования к личности лидера в области интеллектуальной деятельности и коммуникаций, так как именно на этой основе формируется у группы последователей видение будущего, высшие идеалы, нравственные ценности и социальная общность. К сожалению, вопрос личных качеств лидера рассматривается недостаточно, так как упор делается на изучение механизма реализации лидерства. Тематика харизматического лидерства имеет в определенной степени мистический оттенок.

В качестве дополнения к теории лидерства обозначилась линия требования к работе руководителя – наличие навыков. Безусловно, любая работа требует определенных способностей и навыков. Одним из примеров проработки этого направления является модель Бояциса [2]. В целом рассмотрение вопроса в модели проходит по линии: обычный руководитель – выдающийся руководитель. Для изучения вопроса автор использует понятие компетенций руководителя, под которыми понимаются прежде всего навыки. Под навыками понимается наличие умений, доведенных до автоматизма. Кроме навыков, в качестве элементов компетенции выделяются некоторые мотивы, способности и свойства характера менеджера, сформулированные в достаточно общем виде, которые необходимы для выдающегося менеджера. Как параметры компетенций выделяются: самоконтроль, уверенность в себе (свойства характера), выносливость (физическая характеристика), объективное восприятие (навык и способность), позитивное внимание (навык и способность), логическое мышление (способность), диагностическое использование концепций (навык), управление групповым процессом (навык), коммуникативные навыки. Очевидно, что четкое разделение навыков, способностей и психологических свойств (черт характера) в данной модели не осуществлено в полном объеме, что создает определенные трудности для практического применения модели в повседневной работе кадровых служб.

Несколько другое видение проблемы дает психология, объектом изучения которой являются способности, психологические свойства личности и поведение. Действительно, труд руководителя предъявляет серьезные тре-

бования к вниманию, воображению, мыслительной деятельности, воле, эмоциональной устойчивости. Причем требуемые способности можно прописать для отдельных видов управленческой деятельности. Например, осуществление планирования предъявляет серьезные требования к воображению, поскольку последнее позволяет моделировать будущие состояния, и к логическому мышлению, которое позволяет находить пути их достижения, четко алгоритмизировать мероприятия по достижению целей и рассчитывать бюджеты. Контроль требует внимания, руководство – воли и эмоциональной устойчивости. Отсутствие соответствующих задатков не позволяет подготовить высококвалифицированного специалиста и обеспечить эффективность менеджмента. В целом не вызывает сомнений возможность включить способности в составление профессиограмм отдельных категорий менеджеров в части определения индивидуальных особенностей личности.

Несколько сложнее ситуация с определением требований к психологическим свойствам менеджеров, к чертам их характера. Изложим наши соображения по этому вопросу. Любая деятельность имеет профессиональный и психологический компоненты (рис. 2).

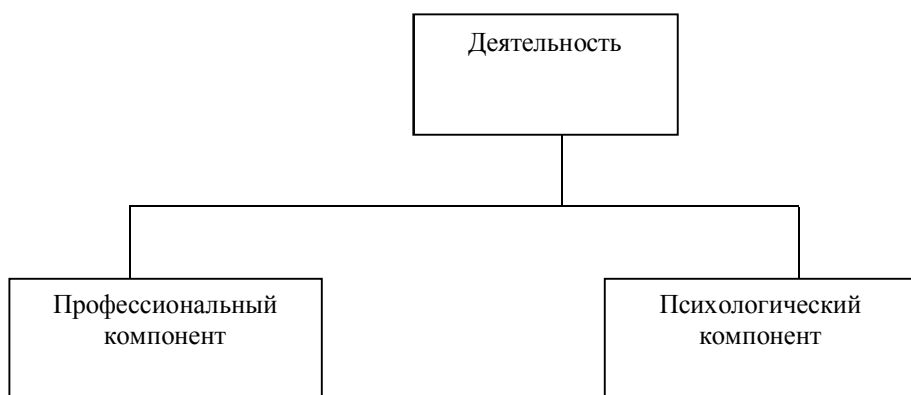


Рис. 2. Компоненты человеческой деятельности

Под профессиональным компонентом понимается совокупность навыков и способностей, которые необходимы для ее осуществления. Под психологическим компонентом понимаются свойства личности, ее характер и мотивация. Соотношение психологического и профессионального компонентов неодинаково для различных видов деятельности. Например, в работе повара явно доминирует профессиональный компонент (должен уметь чистить, нарезать, отбирать продукты, помнить рецепты, иметь развитые органы вкуса и обоняния). Психологические требования можно ограничить двумя позициями: чистоплотностью и любовью к работе. Если мы возьмем солдата, то картина меняется. В этом случае соотношение профессиональных и психологических компонентов фактически равно. С одной стороны,

он должен знать оружие, уметь стрелять, окапываться, маскироваться (навыки). С другой стороны он должен быть решительным, целеустремленным и настойчивым, ответственным, смелым, находчивым, инициативным, самоотверженным, выносливым, хитрым (психологический компонент). По крайней мере, именно эти черты выделяются в уставах [3]. Если же мы берем руководителя, то в этом случае имеет место явное доминирование психологического компонента над профессиональным. Руководитель – это характер и мозг, на который «навешиваются» технические навыки по планированию, принятию решений, контролю и т.д.

Характер как совокупность устойчивых психологических черт личности формируется воспитанием. И, соответственно, характер формируется на основе развития способностей и на основе усвоения определенных моральных норм, которые существуют в определенное время и в определенном месте. Например, мыслительные способности трансформируются в процессе развития в такие черты характера, как расчетливость, находчивость, предвидение. К сожалению, действующие профессиограммы менеджера предпочитают фиксировать способности не как черты характера. Посмотрим профессиограммы менеджеров, используемые на практике. В одной из них введен раздел «Необходимые способности для успешного овладения профессией». В разделе указываются следующие способности: «организаторские (в том числе формирование и развитие эффективных рабочих групп); коммуникативные (особенно умение налаживать взаимоотношения); аналитические; самодисциплина, самоорганизация; умение прогнозировать ситуацию; быстрая ориентация в ситуации (особенно решение проблем в короткие сроки)» [5].

Если мы посмотрим на другую профессиограмму менеджера по персоналу, то там способности рассматриваются в разделе «Требования к индивидуальным особенностям специалиста».

В разделе указывается: «Для успешной деятельности в качестве менеджера по персоналу необходимо наличие следующих профессионально-важных качеств:

- высокий уровень коммуникабельности;
- высокий уровень самоконтроля;
- способность к психологическому влиянию;
- позитивное мышление;
- креативность;
- развитое внимание;
- способность концентрироваться на задаче и быстро переключаться с одной задачи на другую;
- развитые лексические и логические (аналитические) способности;
- выраженная склонность к управленческой работе;
- высокая эмоциональная устойчивость» [6].

Обращает на себя внимание, что при рассмотрении способностей акцент делается на профессиональную, а не на психологическую компоненту. Способности практически полностью сводятся к умениям и навыкам,

развитым на основе имеющихся у личности задатков. Способности как развитые свойства личности, как черты характера, которые лежат в основе навыков, часто остаются за рамками рассмотрения.

С моральными аспектами характера в современных условиях возникают сложности. В профессиограммах они отражаются слабо. Безусловно, в профессиограммах выделяются отдельные черты характера: уверенность в себе, ответственность, энергичность, стремление к личному росту, уравновешенность, склонность к управленческой работе [5, 6]. Но, как мы видим, моральный компонент, совокупность базовых ценностей практически отсутствуют. И это очень странно.

На наш взгляд, ситуация здесь состоит в следующем. В традиционном обществе сложилась нормативная модель морали, которая рассматривалась как совокупность общепринятых норм поведения, следование которой является обязательным для человека. Мораль вводила матрицу мышления человека в категориях добра и зла. В трудах древних ученых, военных и политических деятелей в обязательном порядке рассматривались эти вопросы. выделялся широкий круг характеристик человека: гуманизм, мужество, справедливость, отсутствие склонности к алкоголю и чрезмерным любовным утехам, правдивость и т.д. Достаточно посмотреть «Искусство войны» Сунь Цзы [7], или «Домострой» Ксенофонта [8], или «Этику» Аристотеля [9]. Серьезный удар по этой модели нанесли идеи утилитаризма, которые легли в основу прагматического подхода к морали. Суть подхода состоит в том, что главное в действиях – это их полезность, выгода. А раз так, то все этично, что полезно. Моральные нормы по своей сути относительны, они существенно отличаются по месту и времени существования, в то время как выгода является абсолютной категорией [10]. В результате такого подхода произошло размывание взгляда на мораль, так как стало не совсем понятно, о какой морали идет речь: о религиозной, о традиционной нормативной или о прагматической ее модели. А в прагматической модели этические вопросы оказались сняты с повестки дня. Вообще, вопрос норм поведения и мыслительных процессов, которые их определяют, оказался локализован в рамках изучения корпоративной культуры. Даже в такой постановке это не плохо, хотя и явно недостаточно.

Постановка проблемы

Исходя из всего вышесказанного, мы считаем, что изучение личных качеств руководителей, составление их психологических портретов является актуальной задачей в современных условиях по следующим причинам:

1. Использование зарубежных подходов привело к тому, что незаметно и часто не вполне обоснованно мы априори исходим из методологической базы, которая лежит в основе их мыслительных конструкций. Это разрушающе действует на нашу науку по двум направлениям.

С одной стороны, размывает методологические основы научных построений, формирует эклектичное, фрагментарное, местами искаженное

сознание. Как пример можно привести принятие в качестве методологического подхода утилитаризма. Хотя на самом деле, как мы предполагаем, личность менеджера существует в рамках континуума закон – выгода (рис. 3). Причем в разное время мода (статистический термин), как маятник, перемещается между этими крайними точками



Рис. 3. Континуум закон–выгода

С другой стороны, закрывает и снимает с повестки дня целые области исследования, где возможно получение ценных теоретических и практических результатов. Например, руководитель как агент перемен, роль личности и субъективного фактора в обеспечении функционирования и развития организаций различного уровня. Хотя казалось бы очевидным, что в социальных науках не учитывать субъективную составляющую невозможно.

2. Данный вопрос имеет огромное практическое значение. Что такое характеристика? Это дань прошлому или мощнейший инструмент работы кадровых служб будущего, препятствующий внедрению механизмов «негативного отбора» руководящих работников. Нужна ли эта работа и каковы пути ее совершенствования? Здесь много практических вопросов, ждущих своего решения.

Таким образом, в данной статье мы попытались рассмотреть текущее состояние исследований в области составления психологических портретов руководителей, обозначить изучение устойчивых психологических свойств руководителя как область исследования и обосновать ее актуальность. Может быть, это и немного, но, как известно, постановка проблемы – это половина ее решения.

Литература

1. Мескон М., Хедоури Ф., Альберт М. Основы менеджмента. М. : Вильямс, 2019. 672 с.
2. Бояцис Р. Компетентный менеджер. Модель эффективной работы. М. : ГИППО, 2008. 352 с.
3. Общевоинские уставы Вооруженных Сил Российской Федерации: Устав внутренней службы. Дисциплинарный устав. Ростов н/Д : Феникс, 2001. 320 с.
4. Маслова Е.Л. Теория менеджмента. М. : Дашков и К, 2017. 160 с.
5. Управление персоналом. Профессиограмма менеджера. URL: <http://www.signos.ru/professiogramma-menedzhera.html>
6. Профессиограмма менеджера по персоналу // Интерактивный портал труда и занятости населения Красноярского края. URL: <https://trud.krskstate.ru/professiograms/detail/a76b6a74-8adf-4dfd-b9e7-ad4ebbd42838>
7. Сунь Цзы. Искусство войны. М. : Эксмо-Пресс, 2015. 160 с.

8. Ксенофонт. Домострой. URL: <https://ru.bookmate.com/books/oqGvmN2i>
9. Аристотель. Этика. М. : АСТ, 2010. 496 с.
10. Электронная библиотека. Прагматизм. URL: <https://iphlib.ru/library/collection/newphilenc/document/HASH985c351499c04271945098>

A Modern Portrait of an Effective Leader: A Problem Statement

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 159–167. DOI: 10.17223/19988648/50/11

Nikolay V. Brit, Tomsk State University of Architecture and Building (Tomsk, Russian Federation). E-mail: brit@seversk.tomsknet.ru.

Keywords: leadership, leadership style, psychological features of personality, situational approach, utilitarianism, characteristic, abilities.

In the article, the author examines the evolution of leadership theories, shows the current state of affairs in the research area, highlights the problematic aspects of the study of psychological portraits of leaders, primarily related to the disintegration of research. He draws attention to the need for an integrated approach that allows considering the whole range of professional and psychological properties. He pays special attention to taking into account ethical issues when considering managers' personalities and studies the roots of the weakening attention to leaders' moral characters. The methodological importance of studying the stable psychological features of managers providing effective work of organizations is substantiated.

References

1. Mescon, M., Khedouri, F. & Albert, M. (2019) *Osnovy menedzhmenta* [Management]. Translated from English. Moscow: Vil'yams.
2. Boyatzis, R. (2008) *Kompetentnyy menedzher. Model' effektivnoy raboty* [The Competent Manager: A Model for Effective Performance]. Translated from English. Moscow: GIPPO.
3. Kuznetsov, V. (ed.) (2001) *Obshchevoinskie ustavy vooruzhennykh sil Rossiyskoy Federatsii: Ustav vnutrenney sluzhby. Distiplinarnyy ustav* [All-military charters of the armed forces of the Russian Federation: Charter of internal service. Disciplinary charter]. Rostov-on-Don: Feniks.
4. Maslova, E.L. (2017) *Teoriya menedzhmenta* [Management theory]. Moscow: Dashkov i K.
5. Upravlenie personalom. (n.d.) *Professiogramma menedzhera* [Manager Job Description]. [Online] Available from: <http://www.sig-nos.ru/professiogramma-menedzhera.html>.
6. Interactive portal of labor and employment of Krasnoyarsk Krai. (2016) *Professiogramma menedzhera po personalu* [HR Manager Job Description]. [Online] Available from: <https://trud.krskstate.ru/professiograms/detail/a76b6a74-8adf-4dfd-b9e7-ad4ebbd42838>.
7. Sun Tzu. (2015) *Iskusstvo voyny* [The Art of War.]. Translated from Chinese. Moscow: Eksmo-Press.
8. Xenophon. (2013) *Domostroy* [The Oeconomicus]. Translated from Old Greek. [Online] Available from: <https://ru.bookmate.com/books/oqGvmN2i>.
9. Aristotle. (2010) *Etika* [Ethics]. Translated from Old Greek. Moscow: AST.
10. Apresyan, R.G. (2010) *Pragmatizm* [Pragmatism]. [Online] Available from: <https://iphlib.ru/library/collection/newphilenc/document/HASH985c351499c04271945098>.

УДК 334.76(075)

DOI: 10.17223/19988648/50/12

Н.В. Рубцова

КЛАСТЕР КАК ФОРМА СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В СФЕРЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ РЕГИОНА (ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ РОССИИ)

Цель данного исследования заключалась в эмпирической верификации туристских кластеров в регионах России, характеристике их развития в долгосрочной перспективе с использованием количественной методики идентификации. Тенденции развития кластерных отношений в сфере туристско-рекреационных услуг российских регионов рассматриваются на основе сравнения двух временных периодов 2013 и 2018 гг. Полученные данные свидетельствуют, что в долгосрочной перспективе признаки туристских кластеров в российских регионах проявляются неоднозначно. В частности, обнаружены регионы, в которых кластерная форма взаимодействия в туристско-рекреационной сфере не только не развивается, но и исчезает, несмотря на то, что на данных территориях реализуются государственные программы, направленные на развитие туризма и туристских кластеров.

Ключевые слова: кластер, туризм, туристско-рекреационная сфера, методики идентификации, регион.

Введение

Туристский кластер как форма межфирменного сетевого взаимодействия может служить механизмом, способствующим развитию и повышению конкурентоспособности региональной сферы туристско-рекреационных услуг [1–4]. Важность и необходимость развития туристских кластеров в регионах России, обладающих высоким туристским потенциалом, подчеркивается в Концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы)» [5] (далее – Концепция). В частности, в Концепции определены 15 инвестиционных проектов, направленных на формирование и развитие туристских кластеров в обширном перечне регионов России (табл. 1).

Вместе с тем формирование кластерной формы сетевого взаимодействия в сфере туристско-рекреационных услуг является долгим и ресурсоемким процессом, поэтому оценка состояния территориальных кластеров, позволяющая эмпирически верифицировать их наличие и развитие, достаточно актуальна. Такая оценка также необходима для обоснования целесообразности экономической поддержки кластерных форм взаимодействия в сфере туристско-рекреационных услуг, реализации инвестиционных проектов, а также для оценки результативности выполнения соответствующих управленческих решений.

Таблица 1. Инвестиционные проекты, направленные на развитие туристских кластеров в регионах России

Перспективное направление развития туризма	Наименование проекта	Регион реализации
Оздоровительный туризм	Черноморское побережье	Краснодарский край, Республика Крым, г. Севастополь
	Приволжье	Оренбургская область, Республика Башкортостан
	Кавказ	Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Чеченская Республика, Ставропольский край, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Ингушетия, Республика Адыгея
	Каспий	Астраханская область, Республика Дагестан, Республика Калмыкия
Культурно-познавательный туризм	Серебряное ожерелье России	Архангельская, Вологодская, Мурманская, Ленинградская, Новгородская, Псковская области, г. Санкт-Петербург, Республика Карелия, Республика Коми, Ненецкий автономный округ
	Центральная Россия	Субъекты Российской Федерации, входящие в состав Центрального федерального округа
	Русская Балтика	Калининградская область
	Урал	Свердловская и Челябинская области, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра
Активный туризм	Сибирь	Алтайский край, Кемеровская и Новосибирская области, Республика Хакасия, Республика Тыва, Республика Алтай
Круизный туризм	Приморье	Приморский край
	Волжский путь	Самарская, Ульяновская, Нижегородская, Пензенская, Саратовская, Тверская, Астраханская, Ивановская, Костромская, Волгоградская, Ярославская области, Пермский край, Республика Башкортостан, Республика Мордовия, Республика Татарстан, Республика Марий Эл, Чувашская Республика
	Русская Арктика	Архангельская, Мурманская области, Ямало-Ненецкий автономный округ, Красноярский край, Республика Саха (Якутия)
	Амур	Хабаровский край, Амурская область, Еврейская автономная область
	Камчатка – Сахалин	Камчатский край, Сахалинская область
Экологический туризм	Байкал	Иркутская область, Республика Бурятия, Забайкальский край

Источник: составлено на основе данных [5].

Вопросы успешного сетевого взаимодействия в форме туристских кластеров отражены в работах значительного числа зарубежных [6–9] и рос-

сийских [10–20] авторов. Вместе с тем большая часть имеющихся работ отечественных специалистов носит сугубо теоретический, концептуальный характер. Чаще всего такие исследования имеют описательный характер, отражают пространственную концентрацию и количественную характеристику входящих в кластер субъектов. Достаточно известны и теоретико-методические разработки, популяризирующие развитие кластерных отношений в различных отраслях и сферах деятельности. Прикладные исследования, посвященные идентификации и оценке состояния туристских кластеров в регионах России в долгосрочной перспективе, отсутствуют.

Цель данного исследования заключалась в эмпирической верификации и характеристике развития туристских кластеров в регионах России.

Постановка задачи

Для эмпирической верификации кластеров, их идентификации и оценки состояния используются различные способы. В частности, Международная школа бизнеса INSEAD осуществляет мониторинг развития сетевых отношений при помощи Индекса сетевой готовности (Networked Readiness Index, NRI), который включает в себя четыре субиндекса (окружающая среда; готовность общества к использованию сетевых технологий; фактическое использование сетевых технологий основными экономическими агентами; последствия, которые порождают в экономике и обществе сетевые технологии).

Также для оценки развития сетевого взаимодействия используются экономические модели, построенные на основе статистических данных. Они позволяют выявлять кластеры путем измерения различных локальных эффектов. Реализация данного подхода возможна в целях изучения устойчивости кластерных отношений, а также для проведения межрегиональных сравнений [21].

Достаточно распространены исследования, базирующиеся на сугубо качественных данных, полученных посредством проведения экспертного опроса [21–23]. Данный подход позволяет определить характеристики, описать историю развития кластера, его функционирование. Результаты подобных исследований чрезвычайно полезны для осуществления бенчмаркинга.

В рамках данной статьи наличие туристских кластеров в регионах России оценивалось посредством методологии Европейской кластерной обсерватории для идентификации и оценки потенциальных кластеров, которая содержит в себе три ключевых индикатора: «размер» (*size*), «специализация» (*specialization*) и «фокус» (*focus*) [24]. Формулы для расчета коэффициентов представлены ниже.

Индикатор «специализация» (коэффициент локализации):

$$LQ = \frac{Emp_{ig} / Emp_g}{Emp_i / Emp} , \quad (1)$$

где LQ – коэффициент локализации; Emp_{ig} – количество занятых в секторе экономики i в регионе g ; Emp_g – общее количество занятых в регионе g ; Emp_i – количество занятых в секторе экономики i ; Emp – общее количество занятых в стране.

Специализация оценивается коэффициентом локализации, который рассматривается как значимый в случае превышения единицы.

Индикатор «фокус»:

$$Focus = \frac{Emp_{ig}}{Emp_g}, \quad (2)$$

где Emp_{ig} – количество занятых в кластерной группе i в регионе g ; Emp_g – количество занятых в регионе g .

Индикатор «фокус» рассчитывается исходя из доли кластера в общей численности занятых региона, считается значимым в том случае, если он входит в 10% кластеров одной категории, на которые приходится наибольшая доля общей занятости в данном регионе. Индикатор отражает значимость кластера для региональной экономики.

Индикатор «размер»:

$$Size = \frac{Emp_{ig}}{Emp_i}, \quad (3)$$

где $Size$ – «размер» кластерной группы i ; Emp_i – количество занятых в кластерной группе i .

Размер определяется как доля региона в общей численности занятых в кластерной группе по стране. Значимость по показателю «размер» имеет место в том случае, когда регион попадает в 10% регионов, лидирующих по этому показателю. Показатель «размер» отражает значимость региона для данного сектора экономики на общенациональном уровне.

При достижении критерия значимости по каждому индикатору региональному кластеру присваивается «звезда», соответственно выполнение всех трех индикаторов позволяет присвоить кластеру три «звезды».

Исходные данные для идентификации и оценки туристских кластеров в регионах России представлены в табл. 2.

Таблица 2. Исходные данные для идентификации и оценки туристских кластеров в регионах России

Регион	Количество занятых в регионе, тыс. чел.		Количество занятых в отрасли «туризм», чел.		Количество занятых в отрасли «гостеприимство», чел.	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Белгородская область	777,5	491,8	232	242	2 042	4 194
Брянская область	605,1	315,2	194	116	1 656	4 423
Владимирская область	740,9	420,4	593	418,3	2 578	9 269
Воронежская область	1100	690,8	222	231	3 779	5 958
Ивановская область	518,7	264,0	487	176	2 632	4 353
Калужская область	527,4	318,4	392	223,4	2 685	4 654

Регион	Количество занятых в регионе, тыс. чел.		Количество занятых в отрасли «туризм», чел.		Количество занятых в отрасли «гостеприимство», чел.	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Костромская область	328,4	185,7	183	140	1 524	2 169
Курская область	548,0	318,5	180	151	2 173	3 819
Липецкая область	590,4	369,8	284	108	1 827	6 056
Московская область	3792,2	2127,6	1 773	2 839	25 958	41 555
Орловская область	371,1	219,8	137	103	1 143	2 165
Рязанская область	532,5	325,3	238	295	2 297	3 103
Смоленская область	511,2	294,3	223	106	2 063	2 687
Тамбовская область	508,6	264,1	133	57	1 400	3 043
Тверская область	679,7	373,2	393	446	4 688	5 027
Тульская область	770,2	440,5	372	174	2 623	5 142
Ярославская область	645,3	402,0	496	483	3 883	5 603
г. Москва	6762,2	4805,1	7 658	24 288	26 020	113 584
Республика Карелия	301,1	194,6	325	754	1 838	4 335
Республика Коми	464,9	319,5	362	189	1 783	4 904
Архангельская область	592,7	389,9	363	172	2 679	5 848
Вологодская область	590,2	370,4	647	708	2 610	5 866
Калининградская область	497,2	313,4	470	769	3 441	8 229
Ленинградская область	921,1	522,8	275	249	3 965	8 425
Мурманская область	433,8	274,0	306	198	1 803	7 953
Новгородская область	320,9	202,9	325	104	2 646	3 661
Псковская область	326,5	200,9	140	301	1 909	4 636
г. Санкт-Петербург	2 805,5	2056,0	5 869	5 653,8	14 064	51 817
Республика Адыгея	193,4	90,1	90	89	605	1 081
Республика Калмыкия	124,4	53,9	20	12	170	239
Краснодарский край	2459,5	1416,1	2 259	3 115,6	50 091	46 205
Астраханская область	494,7	231,3	1 003	529	1 749	3 759
Волгоградская область	1256,8	611,7	549	500,6	3 757	7 715
Ростовская область	2008,9	1085,1	1 296	1 595,6	4 724	14 778
Республика Дагестан	1167,3	334,2	33	122,5	1 178	1 088
Республика Ингушетия	112,8	49,0	4	15	151	162
Кабардино-Балкарская Республика	378,5	121,3	43	21	2 193	1 015
Карачаево-Черкесская Республика	203,1	79,8	60	42	797	811
Республика Северная Осетия – Алания	317,2	123,1	53	48	903	1 379
Чеченская Республика	474,1	197,3	13	44	222	1 057
Ставропольский край	1 285,5	635,9	664	482	24 061	13 649
Республика Башкортостан	1 872,5	1125,6	904	699,2	12 711	19 659
Республика Марий Эл	347,4	181,7	125	88	1 417	3 181

Регион	Количество занятых в регионе, тыс. чел.		Количество занятых в отрасли «туризм», чел.		Количество занятых в отрасли «гостеприимство», чел.	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Республика Мордовия	437,3	226,1	130	60	1 240	1 995
Республика Татарстан	1 961,4	1299,8	1 344	913	9 147	19 560
Удмуртская Республика	781,6	499,0	444	194	3 945	6 950
Чувашская Республика	633,3	313,3	210	162	2 399	5 745
Пермский край	1 250,2	807,0	1 259	953	6 573	13 149
Кировская область	639,7	390,3	357	195	3 626	7 019
Нижегородская область	1 702	1162,6	1 118	872	6 910	16 167
Оренбургская область	1 010,9	648,1	361	389	3 475	6 636
Пензенская область	672	394,2	220	159	1 771	4 346
Самарская область	1 691,5	1055,3	959	957	7 911	17 624
Саратовская область	1 193,6	664,4	576	324	3 876	7 402
Ульяновская область	644,9	358,1	271	175	3 855	6 291
Курганская область	407,9	221,7	144	54	2 531	2 428
Свердловская область	2 172,6	1532,2	1 220	2 571	9 763	24 473
Тюменская область	1 827,7	1547,6	1 096	1 017	9 753	25 795
Челябинская область	1 763,3	1060,0	915	990	7 508	12 161
Республика Алтай	88,4	48,6	227	67	913	734
Республика Бурятия	423,4	223,0	179	33	528	344
Республика Тыва	98,5	67,3	23	182	1 827	973
Республика Хакасия	250	131,9	87	476	8 243	6 794
Алтайский край	1 055,1	611,4	511	879	890	14 478
Забайкальский край	479,4	964,7	446	822	5 030	10 329
Красноярский край	1 429,9	746,7	1 091	664	5 666	11 426
Иркутская область	1 156,8	811,8	716	1 178	4 830	16 482
Кемеровская область	1 338,3	927,3	870	485	3 765	7 365
Новосибирская область	1 349,9	549,8	1 275	346	1 730	5 594
Омская область	985	315,3	623	219	3 117	3 443
Томская область	476,8	346,7	500	122	1 792	2 454
Республика Саха (Якутия)	467,1	276,2	356	155	1 980	2 372
Камчатский край	179,5	120,2	232	121	5 284	1 702
Приморский край	993	558,5	775	911	3 267	9 959
Хабаровский край	704,6	511,9	550	3 235	1 432	10 398
Амурская область	393,3	273,6	399	527	534	2 905
Магаданская область	96,2	66,6	54	23	1 692	908
Сахалинская область	263,7	183,2	172	337	449	3 480
Еврейская автономная область	80,9	43,9	32	16	65	379
Чукотский автономный округ	32,1	28,8	14	7	0	250

Источник: составлено на основе данных базы «ЕМИСС» (Единая межведомственная информационно-статистическая система).

Для демонстрации развития кластерных отношений в сфере туристско-рекреационных услуг в регионах России в долгосрочной перспективе ключевые индикаторы рассчитывались за два периода 2013 и 2018 гг. Верификация туристских кластеров осуществлялась по статистическим данным двух базовых отраслей туристско-рекреационной сферы: «туризм» (туроператоры и турагенты) и «гостеприимство» (средства размещения).

Результаты

Полученные в ходе расчетов коэффициенты значимости кластерных групп по отраслям «туризм» и «гостеприимство» в регионах России представлены в табл. 3–4.

Таблица 3. Значения коэффициентов «специализация» и выполнение показателей «фокус» и «размер» в регионах России (отрасль «туризм»)

Регион/город федерального значения	Коэффициент локализации		Фокус		Размер	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Владимирская область	10,98	0,64				
Ивановская область	1,29	0,43				
Калужская область	1,02	0,45				
Костромская область	7,65	0,49	+			
Московская область	0,64	0,86			+	+
Ярославская область	1,05	0,78				
г. Москва	1,55	3,26	+	+	+	+
Республика Карелия	1,48	2,50	+	+		
Республика Коми	1,07	0,38				
Вологодская область	1,50	1,23	+			
Калининградская область	1,30	1,58		+		
Новгородская область	1,39	0,33				
г. Санкт-Петербург	2,87	1,77	+	+	+	+
Краснодарский край	1,26	1,42		+	+	+
Астраханская область	2,78	1,48	+	+		
Ростовская область	0,92	0,95			+	+
Ставропольский край	7,09	0,49	+			
Республика Татарстан	0,98	0,45			+	+
Пермский край	1,38	0,76			+	
Свердловская область	0,77	1,08			+	+
Республика Алтай	35,24	0,89	+			
Республика Бурятия	5,80	0,45	+			
Республика Тыва	0,32	1,74				
Республика Хакасия	0,48	2,33		+		
Алтайский край	0,66	0,93		+		
Забайкальский край	1,28	0,55				
Красноярский край	1,05	0,57				
Иркутская область	0,85	0,94				
Новосибирская область	1,30	0,41				
Томская область	1,44	0,23				

Регион/город федерального значения	Коэффициент локализации		Фокус		Размер	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Республика Саха (Якутия)	1,05	0,36				
Камчатский край	1,77	0,65	+			
Приморский край	1,07	1,05				
Хабаровский край	1,07	4,08		+		+
Амурская область	1,39	1,24				
Сахалинская область	0,90	1,19				

Источник: рассчитано автором. В таблицу включены регионы, в которых значимым является хотя бы один показатель наличия кластерных групп хотя бы в одном из периодов.

Данные табл. 3 демонстрируют, что в 2013 г. выполнение трех ключевых индикаторов наличия кластерных групп в отрасли «туризм» отмечалось лишь в двух крупных национальных мегаполисах – гг. Москве и Санкт-Петербурге. В двенадцати регионах обнаружено выполнение двух ключевых индикаторов – Костромской области, Республике Карелия, Вологодской области, Краснодарском крае, Астраханской области, Ростовской области, Ставропольском крае, Республике Татарстан, Пермском крае, Республике Алтай, Республике Бурятия, Камчатском крае.

Отметим, что в период с 2011 по 2018 г. в Российской Федерации реализовывалась Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)» [25] (далее – Программа). Одной из ее ключевых задач заявлялось формирование туристско-рекреационных кластеров в достаточно большом перечне российских регионов.

В то же время в 2018 г. полностью признаки наличия туристских кластеров в отрасли «туризм» по-прежнему обнаруживаются в Москве и Санкт-Петербурге, а также в Краснодарском и Хабаровском краях (выполнение трех ключевых индикаторов). Отметим, что в первых двух туристских дестинациях указанная Программа не реализовывалась.

Выполнение двух ключевых индикаторов в 2018 г. имеет место только в семи регионах России: в Республике Карелия, Калининградской, Астраханской, Ростовской, Свердловской областях, Республике Хакасия и Алтайском крае.

Таким образом, устойчивые кластерные взаимоотношения в отрасли «туризм» присутствуют в официальной и «северной» столицах России, Республике Карелия, Краснодарском крае, Астраханской и Ростовской областях. Вместе с тем следует отметить, что, несмотря на реализацию Программы, в 2018 г. сетевое взаимодействие в форме туристского кластера в большинстве регионов не только не было сформировано, но и в некоторых из них – утрачено.

В отрасли «гостеприимство» (табл. 4) в 2013 г. выполнение трех ключевых индикаторов наличия кластерных групп проявлялось в двух регионах: Краснодарском и Ставропольском краях; выполнение двух ключевых индикаторов – в восьми регионах: Владимирской, Костромской, Московской,

Тюменской областях, республиках Башкортостан, Алтай, Хакасия, Камчатском крае.

В 2018 г. выполнение трех ключевых индикаторов наличия кластерных групп обнаруживается в двух «столицах» – г. Москве и Санкт-Петербурге, а также в Московской области и Краснодарском крае; выполнение двух ключевых индикаторов – в шести регионах: Республике Карелия, Калининградской, Мурманской, Псковской и Тюменской областях, Республике Башкортостан.

Таким образом, в отрасли «гостеприимство» устойчивые кластерные отношения характерны лишь для Краснодарского края, Московской и Тюменской областей, Республики Башкортостан. Выявленные тенденции в отношении отрасли «туризм» корреспондируются с полученными результатами в отрасли «гостеприимство» – в ряде регионов за рассматриваемый период 2013–2018 гг. сетевое взаимодействие в форме туристского кластера ослабло.

Таблица 4. Значения коэффициентов «специализация» и выполнение показателей «фокус» и «размер» в регионах России (отрасль «гостеприимство»)

Регион/город федерального значения	Коэффициент локализации		Фокус		Размер	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Владимирская область	6,38	1,31	+			
Костромская область	8,51	0,69	+			
Московская область	1,25	1,16		+	+	+
Тверская область	1,26	0,80				
Ярославская область	1,10	0,83				
г. Москва	0,71	1,40		+	+	+
Республика Карелия	1,12	1,32		+		
Калининградская область	1,27	1,56		+		
Мурманская область	0,76	1,72		+		
Новгородская область	1,51	1,07				
Псковская область	1,07	1,37		+		
г. Санкт-Петербург	0,92	1,49		+		+
Краснодарский край	3,73	1,93	+	+	+	+
Кабардино-Балкарская Республика	1,06	0,50				
Ставропольский край	34,32	1,27	+		+	
Республика Башкортостан	1,24	1,04			+	+
Республика Марий Эл	0,78	1,04				
Республика Татарстан	0,89	0,89			+	
Чувашская Республика	0,69	1,09				
Кировская область	1,04	1,07				
Ульяновская область	1,10	1,04				
Курганская область	1,14	0,65				
Свердловская область	0,82	0,95			+	
Тюменская область	0,98	0,99			+	+
Республика Алтай	18,94	0,89	+			
Республика Бурятия	2,29	0,46				

Регион/город федерального значения	Коэффициент локализации		Фокус		Размер	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Республика Тыва	3,40	0,86				
Республика Хакасия	6,05	3,05	+			
Алтайский край	0,15	1,40				
Забайкальский край	1,92	0,63				
Иркутская область	0,77	1,20				
Камчатский край	5,40	0,84	+			
Приморский край	0,60	1,06				
Хабаровский край	0,37	1,20				
Магаданская область	3,23	0,81				
Сахалинская область	0,31	1,13				

Источник: рассчитано автором. В таблицу включены регионы, в которых значимым является хотя бы один показатель наличия кластерных групп хотя бы в одном из периодов.

Поскольку туристский кластер как форма сетевого взаимодействия в сфере туристско-рекреационных услуг предполагает активную межотраслевую интеграцию, коэффициенты значимости кластерных групп также были рассчитаны по объединенной информационной базе, включающей в себя две отрасли: «туризм» и «гостеприимство». Полученные результаты представлены в табл. 5.

Таблица 5. Значения коэффициентов «специализация» и выполнение показателей «фокус» и «размер» в регионах России (интеграция отраслей «туризм» и «гостеприимство»)

Регион/город федерального значения	Коэффициент локализации		Фокус		Размер	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Владимирская область	6,922	1,251	+			
Костромская область	8,406	0,675				
Московская область	1,183	1,133				
Тверская область	1,209	0,796				
Ярославская область	1,098	0,822				
г. Москва	0,805	1,558		+	+	+
Республика Карелия	1,162	1,420				
Калининградская область	1,272	1,559		+		
Мурманская область	0,786	1,615		+		
Новгородская область	1,498	1,007				
Псковская область	1,015	1,334		+		
г. Санкт-Петербург	1,149	1,518		+	+	+
Краснодарский край	3,442	1,891	+	+	+	+
Астраханская область	0,900	1,006				
Ставропольский край	31,108	1,207	+		+	
Республика Башкортостан	1,176	0,982			+	+
Республика Татарстан	0,865	0,855				+
Чувашская Республика	0,666	1,024				
Пермский край	1,013	0,949				

Регион/город федерального значения	Коэффициент локализации		Фокус		Размер	
	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.	2013 г.	2018 г.
Кировская область	1,007	1,003				
Самарская область	0,848	0,956			+	
Ульяновская область	1,035	0,980				
Курганская область	1,061	0,608				
Свердловская область	0,818	0,958			+	+
Тюменская область	0,960	0,941			+	+
Республика Алтай	20,859	0,894	+	+		
Республика Бурятия	2,700	0,092				
Республика Тыва	3,037	0,932	+			
Республика Хакасия	5,390	2,992	+			
Алтайский край	0,215	1,364				
Забайкальский край	1,847	0,628				
Красноярский край	0,764	0,879		+		
Новосибирская область	0,360	0,587				+
Камчатский край	4,970	0,823	+			
Приморский край	0,658	1,057				
Хабаровский край	0,455	1,446		+		
Магаданская область	2,936	0,759	+			
Сахалинская область	0,381	1,131				

Источник: рассчитано автором. В таблицу включены регионы, в которых значимым является хотя бы один показатель наличия кластерных групп хотя бы в одном из периодов.

Согласно полученным данным, в 2013 г. выполнение трех ключевых индикаторов было характерно для Краснодарского и Ставропольского краев; выполнение двух индикаторов – для восьми регионов: Владимирской, Тюменской и Магаданской областей, республик Башкортостан, Алтай, Тыва, Хакасия, Камчатского края, и для г. Санкт-Петербурга.

В 2018 г. кластерные отношения в сфере туристско-рекреационных услуг сохранились в Санкт-Петербурге и Краснодарском крае (выполнение трех индикаторов), Республике Башкортостан, Тюменской области, Республике Алтай (выполнение двух индикаторов). Также в этот период можно отметить развитие кластерных отношений в туристско-рекреационной сфере в Москве (выполнение трех индикаторов), Калининградской, Мурманской, Псковской, Свердловской областях и Хабаровском крае (выполнение двух индикаторов).

Полученные данные соответствуют результатам предыдущих этапов исследования – в ряде регионов в 2018 г. признаки туристских кластеров не были обнаружены, тогда как в 2013 г. они проявлялись.

Выводы

Сравнительный анализ трех серий исследований позволяет констатировать следующее:

1. Устойчивые кластерные отношения в сфере туристско-рекреационных услуг свойственны исторически сформировавшимся националь-

ным туристским дестинациям: городам федерального значения Москве и Санкт-Петербургу, Краснодарскому краю и Калининградской области. Упомянутые туристские дестинации характеризуются развитой туристской и транспортной инфраструктурой, выгодным географическим положением, инвестиционной привлекательностью туристской сферы.

2. В таких регионах, как Республика Карелия, Хабаровский край, Мурманская и Псковская область, кластерные отношения в сфере туристско-рекреационных услуг сформировались сравнительно недавно, не имеют устойчивых тенденций, однако можно отметить, что туристско-рекреационная сфера в этих регионах играет важную роль в обеспечении занятости местного населения и региональной экономики. В этой связи необходимо поддерживать сформировавшиеся формы взаимодействия, в том числе за счет реализации государственных программ.

3. Сформировавшиеся к 2018 г. туристские кластеры в Свердловской и Тюменской областях, а также в Республике Башкортостан характеризуются высокой значимостью для национальной экономики (в данных регионах индикатор «размер» имеет существенную величину), что свидетельствует о необходимости дальнейшей поддержки сетевого взаимодействия в сфере туристско-рекреационных услуг указанных регионов.

Полученные результаты подтверждают возможность практического использования количественных методов для идентификации туристских кластеров в регионах России. Проведенная идентификация туристских кластеров может свидетельствовать об эффективности или неэффективности осуществляемых программ и стратегий развития туризма и туристских кластеров в регионах, служить основанием для принятия решения о целесообразности их дальнейшей поддержки.

При всем этом в условиях нестабильности российской экономики кластерная форма взаимодействия в сфере туристско-рекреационных услуг является относительно неустойчивой, в значительной мере подвержена влиянию внешних факторов. Таким образом, возникает объективная необходимость формирования механизмов, способствующих развитию туристских кластеров в регионах России.

Литература

1. Рубцова Н.В. Формирование туристских кластеров в России // Туризм в странах с переходной экономикой – проблемы, перспективы, конкурентоспособность дестинаций: материалы Международной научно-практической конференции / отв. ред. Г.М. Романова. Сочи: РИЦ ФГБОУ ВПО «СГУ», 2015. С. 272–277.
2. Измestьев А.А. Формирование кластеров в свете закономерностей регионального развития // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2008. № 4. С. 61–66.
3. Селезнева О.В., Соколова Л.Г. Малые предприятия в системе кластеров // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2012. № 5. С. 51–54.
4. Sukhodolov A.P., Sukhodolov Y.A. Prospects for creating an aerospace cluster in the east of Russia // Сибирский журнал науки и технологий. 2017. Т. 18, № 2. С. 471–475.
5. Об утверждении Концепции федеральной целевой программы Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019–2025 годы): распоряжение Правительства Российской Федерации от 05.05.2018 № 872-р (ред. от 11.07.2019).

6. *Machiavelli A.* Tourist Destinations as Integrated Systems // *Tourism Review*. 2001. Vol. 56, № 3/4. P. 6–11.
7. *Nordin S.* Tourism clustering and innovation: path to economic growth and development. European tourism research institute. MID – Sweden University. Osternsund, Sweden, 2004. P. 19. URL: <http://www.etour.se/download>.
8. *Novelli M., Schmitz B., Spencer T.* Networks, clusters and innovation in tourism: A UK experience // *Tourism Management*. 2006. Vol. 27, № 6. P. 1141–1152.
9. *Yuzbasioglu N., Otamir P.A., Demir M.O.* Antalya Region Tourism Cluster: To Measure the Impact of Tourism Cluster on Regional Development // *Middle Eastern Finance and Economics*. 2011. Is. 11.
10. *Александрова А.Ю., Владимиров Ю.Л.* Особенности создания туристских кластеров в России (на примере Вологодской области) // *Современные проблемы сервиса и туризма*. 2016. Т. 10, № 1. С. 47–58.
11. *Волкова Т.А., Миненкова В.В., Беликов М.Ю., Пономаренко А.А.* Туристские кластеры как пространственные модели организации туристско-рекреационной деятельности (на примере Черноморского побережья Краснодарского края) // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета*. 2017. № 133. С. 682–696.
12. *Даниленко Н.Н., Рубцова Н.В.* Сравнительный анализ туристских кластеров в регионах Прибайкалья: роль сотрудничества как фактора развития // *Экономика региона*. 2014. № 2 (38). С. 115–130.
13. *Зырянов А.И., Мышлянцева С.Э.* Туристские кластеры и доминанты (на примере Пермского края) // *Известия Российской академии наук. Серия географическая*. 2012. № 2. С. 13–20.
14. *Исаева Г.В., Вихорева М.В.* Кластерный подход к развитию туристического бизнеса в Байкальском регионе // *Государственное регулирование и устойчивое развитие муниципальных образований*. Иркутск, 2012. С. 203–209.
15. *Кучинова Э.С.* Туристский кластер как фактор создания конкурентных преимуществ региона на рынке туристических услуг (на примере Республики Алтай) // *Вестник Томского государственного университета*. 2010. № 340. С. 145–148.
16. *Левина Я.Г., Макарова Т.А.* Оценка перспектив развития туристского кластера Астраханской области // *Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика*. 2018. № 2. С. 128–136.
17. *Печерица Е.В.* Проблемы и перспективы развития туристских кластеров в регионах Северо-Западного федерального округа // *Сервис plus*. 2017. Т. 11, № 4. С. 22–36.
18. *Ржепка Э.А., Палкин О.Ю., Новичкова Т.Р.* Туризм и Прибайкалье: географический, экономический и образовательный аспекты // *Известия Иркутской государственной экономической академии*. 2015. Т. 25, № 2. С. 343–351.
19. *Rubtsova N.V.* Identification of Tourist Clusters in the Pribaikal Region // *International Journal of Econometrics and Financial Management*. 2014. Vol. 2, № 4. P. 163–167.
20. *Третьякова Т.Н., Фрейнкина И.А., Орлова Т.С.* Стратегия формирования туристского кластера «Синегорье» в Челябинской области // *Управленец*. 2017. № 2 (66). С. 47–57.
21. *Case studies of clustering efforts in Europe. Analysis of their potential for promoting innovation and competitiveness. Version for distribution in the European Presidential Conference on Innovation and Clusters (Stockholm, 22–23 January 2008).* Stockholm, 2008. 68 p. URL: https://irp-cdn.multiscreensite.com/bcb8bbe3/files/uploaded/doc_330.pdf.
22. *Saublens C., Bonas G., Husso K., Kombrek P., Koschatzky K., Oughton C., Santos P.T., Thomas B., Wathen M.* Regional Research Intensive Clusters and Science Parks. Brussels : EC, 2008. P. 152.
23. *The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned* // PRO INNO Europe paper. 2008. № 9. P. 84.

24. *Oxford Research*. Cluster Policy in Europe. A Brief Summary of Cluster Policies in 31 European Countries. Kristiansand, Norway. Europe Innova Cluster Mapping Project. Oxford Research AS, 2008. P. 34.

25. *О федеральной целевой программе Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011–2018 годы)* : постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 № 644.

The Cluster as a Form of Network Interaction in the Field of Tourist and Recreational Services in the Region (An Empirical Study on the Example of Russian Regions)

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 168–183. DOI: 10.17223/19988648/50/12

Natalia V. Rubtsova, Baikal State University (Irkutsk, Russian Federation). E-mail: runatasha21@yandex.ru

Keywords: cluster, tourism, tourism and recreation, identification methods, region.

The aim of this study was to empirically verify tourist clusters in Russian regions. The article describes the development of tourist clusters in the regions of Russia in the long term. The author used a quantitative methodology for identifying tourist clusters. Trends in the development of cluster relations in the field of tourist and recreational services in the Russian regions are considered from the perspective of two periods: 2013 and 2018. The data obtained indicate that in the long term the signs of tourist clusters in the Russian regions are manifested ambiguously. Regions have been discovered in which the cluster form of interaction in the tourist and recreational sphere not only does not develop, but also disappears. At the same time, state programs are being implemented in these territories aimed at the development of tourism and of tourist clusters.

References

1. Rubtsova, N.V. (2015) [The formation of tourist clusters in Russia]. *Turizm v stranakh s perekhodnoy ekonomikoy – problemy, perspektivy, konkurentosposobnost' destinatsiy* [Tourism in countries with economies in transition: Problems, prospects, competitiveness of destinations]. Proceedings of the International Conference. Sochi: Sochi State University. pp. 272–277. (In Russian).
2. Izmest'ev, A.A. (2008) Formation of Clusters in a View of Laws of Regional Development. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii*. 4. pp. 61–66. (In Russian).
3. Selezneva, O.V. & Sokolova, L.G. (2012) Small Businesses in Cluster System. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii*. 5. pp. 51–54. (In Russian).
4. Sukhodolov, A.P. & Sukhodolov, Y.A. (2017) Prospects for creating an aerospace cluster in the east of Russia. *Sibirskiy zhurnal nauki i tekhnologii – Siberian Journal of Science and Technology*. 18 (2). pp. 471–475.
5. Government of the Russian Federation. (2019) *Ob utverzhdenii Kontseptsii federal'noy tselevoy programmy Razvitie vnutrennego i v'ezdnoy turizma v Rossiyskoy Federatsii (2019–2025 gody): rasporyazhenie Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 05.05.2018 № 872-r (red. ot 11.07.2019)* [On approval of the Concept of the Federal Target Program Development of Domestic and Inbound Tourism in the Russian Federation (2019–2025): Decree of the Government of the Russian Federation No. 872-r of 05.05.2018 (As amended on 11.07.2019)] Available from: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_297883/.
6. Machiavelli, A. (2001) Tourist Destinations as Integrated Systems. *Tourism Review*. 56 (3/4). pp. 6–11.
7. Nordin, S. (2004) *Tourism clustering and innovation: path to economic growth and development*. Östersund, Sweden: European Tourism Research Institute. MID—Sweden University. [Online] Available from: <http://www.etour.se/download>.

8. Novelli, M., Schmitz, B. & Spencer, T. (2006) Networks, clusters and innovation in tourism: A UK experience. *Tourism Management*. 27 (6). pp. 1141–1152.
9. Yuzbasioglu, N., Otamis, P.A. & Demir, M.O. (2011) Antalya Region Tourism Cluster: To Measure the Impact of Tourism Cluster on Regional Development. *Middle Eastern Finance and Economics*. 11.
10. Aleksandrova, A.Yu. & Vladimirov, Yu.L. (2016) Features of Establishment of Tourism Clusters in Russia (Experience of Vologda Region). *Sovremennye problemy servisa i turizma – Service & Tourism: Current Challenges*. 10 (1). pp. 47–58. (In Russian).
11. Volkova, T.A., Minenkova, V.V., Belikov, M.Yu. & Ponomarenko, A.A. (2017) Tourist Clusters as Spatial Models of Organization of Tourism-Recreational Activity (On the Example of the Black Sea Coast of the Krasnodar Region). *Politematicheskiiy setevoy elektronnyy nauchnyy zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta – Polythematic Online Scientific Journal of Kuban State Agrarian University*. 133. pp. 682–696. (In Russian).
12. Danilenko, N.N. & Rubtsova, N.V. (2014) Comparative Analysis of a Tourism Cluster in the Baikal Region: Role of Cooperation as a Factor of Development. *Ekonomika regiona – Economy of Region*. 2 (38). pp. 115–130. (In Russian).
13. Zyryanov, A.I. & Myshlyavtseva, S.E. (2012) Touristic Clusters of Perm Region. *Izvestiya Rossiyskoy akademii nauk. Seriya geograficheskaya*. 2. pp. 13–20. (In Russian). DOI: 10.15356/0373-2444-2012-2-13-20
14. Isaeva, G.V. & Vikhoreva, M.V. (2012) [Cluster approach to the development of the tourism business in the Baikal region]. *Gosudarstvennoe regulirovanie i ustoychivoe razvitie munitsipal'nykh obrazovaniy* [State regulation and sustainable development of municipalities]. Proceedings of the International Conference. Irkutsk: Baikal State University of Economics and Law. pp. 203–209. (In Russian).
15. Kuchinova, E.S. (2010) Tourist Cluster as a Factor of Competitive Advantages Creation in the Market of Travel Services. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*. 340. pp. 145–148. (In Russian).
16. Levina, Ya.G. & Makarova, T.A. (2018) Estimation of Prospects of Tourism Development in the Astrakhan Region. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika – Vestnik of Astrakhan State Technical University. Series: Economics*. 2. pp. 128–136. (In Russian). DOI: 10.24143/2073-5537-2018-2-128-136
17. Pecheritsa, E.V. (2017) Problems and Prospects of Tourism Clusters in the Regions of the Northwestern Federal District. *Servis plus*. 11 (4). pp. 22–36. (In Russian). DOI: 10.22412/1993-7768-11-4-3
18. Rzhepka, E.A., Palkin, O.Yu. & Novichkova, T.R. (2015) Tourism in the Baikal Region: Geographical, Economic and Educational Aspects. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii*. 25 (2). pp. 343–351. (In Russian). DOI: 10.17150/1993-3541.2015.25(2).343-351
19. Rubtsova, N.V. (2014) Identification of Tourist Clusters in the Pribaikal Region. *International Journal of Econometrics and Financial Management*. 2 (4). pp. 163–167.
20. Tretyakova, T.N., Freynkina, I.A. & Orlova, T.S. (2017) The Strategy for Creating the Tourism Cluster “Synergorye” in Chelyabinsk Oblast. *Upravlenets – The Manager*. 2 (66). pp. 47–57. (In Russian).
21. Competitiveness.com. (2008) *Case studies of clustering efforts in Europe: Analysis of their potential for promoting innovation and competitiveness*. Version for distribution in the European Presidential Conference on Innovation and Clusters (Stockholm, 22–23 January 2008). [Online] Available from: https://irp-cdn.multiscreensite.com/bcb8bbe3/files/uploaded/doc_330.pdf.
22. Saublens, C. et al. (2008) *Regional Research Intensive Clusters and Science Parks*. Brussels: EC.
23. *PRO INNO Europe Paper*. (2008) The Concept of Clusters and Cluster Policies and Their Role for Competitiveness and Innovation: Main Statistical Results and Lessons Learned. 9.

24. Oxford Research. (2008) *Cluster Policy in Europe. A Brief Summary of Cluster Policies in 31 European Countries*. Kristiansand, Norway. Europe Innova Cluster Mapping Project. Oxford Research AS.

25. Government of the Russian Federation. (2011) *O federal'noy tselevoy programme Razvitie vnutrennego i v"ezdnoy turizma v Rossiyskoy Federatsii (2011–2018 gody): postanovlenie Pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 02.08.2011 № 644* [On the Federal Target Program Development of Domestic and Inbound Tourism in the Russian Federation (2011–2018); Decree of the Government of the Russian Federation No. 644 of 02.08.2011]. [Online] Available from: <https://zakonbase.ru/content/part/754609>.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

UDC 332.1

DOI: 10.17223/19988648/50/13

M.B. Trachenko, O.D. Gaisha, V.A. Dzhioev

CLUSTERING AS A FACTOR OF INCREASING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF THE ISLAMIC REPUBLIC OF IRAN

Investment policy is the basis of the formation and development of national economy. It aims at giving new job opportunities, realizing structural changes in different industries and other sectors of management on the basis of using new equipment and technologies as well as raising various forms of capital. The main objective of the present research is adjustment of the previously developed authorial methodology of express analysis of the investment attractiveness of the regions to analyze the Middle East & North Africa (MENA) countries investment attractiveness and clustering experience dissemination in the innovation activity field. In the framework of the present research, an analysis of the MENA countries was conducted and the advantages and disadvantages of the MENA countries were identified. The analysis of the investment attraction of the MENA countries can be helpful in making decisions by investors, governments, and everyone concerned. Developed countries such as the USA, Japan, Germany, and France show their experience in the implementation of cluster conception as an effective instrument contributing to enterprise development, innovation and competitiveness boost among the cluster-based regions as well as the country on the whole. As a result of the research, the authors give their recommendations on the implementation and spread of innovative clusters on the territories of the Islamic Republic of Iran, corresponding to the world trends of accelerating introduction and increase of technological innovation economic influence on the world market. The systemic approach and synthesis, methods of bibliographic and logical analysis were used within the framework of the present research.

Keywords: investment, investment attractiveness, investment climate, investment attractiveness index, analysis of investment attractiveness, cluster, industrial cluster, innovation cluster, economic efficiency, competitiveness

Introduction

In today's context, the most important condition for the functioning and stable development of the territory (of the country, province or region in particular) is realization of its socioeconomic potential with the investment part being one of the key elements of the process. It becomes the indicator for the business activity on the territory and includes formation of the favorable investment climate, the degree of attractiveness of which contributes to formation of management subjects' activity aimed at seeing a lasting social-economic effect.

Investments can be one of the major factors of positive changes of the country's economy through investment into the regional management sectors where greater potential has been identified. Today, investment prominence has risen on

the country, region and enterprise levels, as it gives opportunities for manufacturing and infrastructure development, for creating new workplaces, which is one of the principal factors of improving the quality of life in the region as well as in the country on the whole.

Evaluation of investment attractiveness enables to reveal the current situation in the economic activity and its investment support, to find out characteristic problems and regularities on the current stage of development, and to mark possible areas for the regional adjustment program.

At present, integration processes represent a special driving force of the economy, and they foster the creation and improvement of competitiveness of enterprises, regions, and countries on the whole, promoting their investment attractiveness at the international level. Representatives of business, science, authorities are interested in the integrated forms of bringing together economic entities, which is conditioned by the scientific and technological progress, competitiveness, and the increased importance of intangible assets.

One of the forms of such integration is clusters representing a group of inter-related companies and associated organizations, concentrated in a particular territory and a particular sector [1]. Territorial closeness is not the only characteristic of clusters. Clusters presuppose cooperation of participants in the production, with their effective interaction contributing to the synergy effect achievement.

Review of Works on Investment Attractiveness

Investments are the basis for the development of both separate enterprises and regions on the whole. They guide the effective functioning of socio-economic systems. Investments are considered to be the central factor of growth and development, expanding productive capacity of the economy and stimulating new job opportunities [2]. Different types of investments from physical assets to intellectual capital can contribute to both quality changes (power increase and efficient use of resources) and quantity changes (output growth through the accumulation of production factors or process optimization).

The major part of investments is made by local investors, but only international ones can provide additional benefits apart from the fixed capital. Such investments can serve as a channel for the local spread of technology and expert knowledge by creating links with local providers and access to international markets.

A cause and effect relationship between investments and economic growth is generally recognized. D. Keynes defined investments as the economic growth factor [3]. The functioning of the economy sector of the country is impossible without investments contributing to the elaboration and development of industrial, innovative, social programmes and projects, enabling to increase production and improve the functioning efficiency of social production.

Investment attractiveness in its turn represents complex characteristics which can be applied both to a particular investment object and a region on the whole and reflects conformity between the region, the investment object and the objectives of a particular investor [4].

Investment attractiveness issues are widely discussed by researchers, the main problems being the comparison of “investment attractiveness” and “investment climate” [5–6], economic growth factors of the territories [7–12]. Lots of assessment of investment attractiveness nowadays [13–17] differ in indicators for assessment, mechanisms of information gathering and processing, in national peculiarities of the development of territories under analysis.

While making decisions even at a high expected return of an investment project, investors take into consideration a favourable investment climate. Yenchzhao Lu, T.V. Pekna & Sun Vei [12] mark out four groups of factors taken into account while making decisions:

- macro- and meso-economic rate dynamics (GDP, GNI, GRP, level of industrial development, inflation rate, development of the banking sector, etc.);
- national investment policy (state support of foreign investments, participation in international treaties, stability and effectiveness of the state policy, etc.);
- legal and regulatory basis for the investment activity (tax legislation, customs regulation, regulation and oversight of organization activities, disputes and differences settlement, etc.);
- data (facts, statistics, general framework for investment, etc.).

A favourable investment climate contributes to the accumulation of capital, skills, technology and resources of industry, which encourages the expansion of organizations, productive use, effectiveness growth due to competitiveness crowding out inefficient industry. Besides investments have an economic and social influence on improving living standards in the long term.

On the regional level, organization and regulation mechanisms of the investment activity are rather complicated and dynamic because of their dependence on the micro-level. Goals and objectives of the regional investment policy must meet the main directions of the socioeconomic development of the country [18].

Researchers have different points of view concerning investment processes in the region being state-influenced. Thus, A. Haletska [19] thinks that the influence of regional authorities on the investment processes should foster effective functioning, resolution of socioeconomic, ecological and other problems. T. Bova [20] points out the significance of the state influence on reducing territorial development inequality. T. Misikova [21] states the necessity of state support development in the activities which can play the role of “points of growth” in the region economy.

Investment attraction presents a very significant task to the territorial units of the countries (regions, provinces), which explains the importance of defining the most effective mechanisms for increasing investment attractiveness and makes it topical within the framework of the present research.

Mechanisms For Increasing the Investment Attractiveness of the Regions

The investment activity development of the most significant spheres of the socioeconomic development must become the major priority of the socioeconomic development of a territory. To a great extent, the high level of the economic activity of the territories and the significant growth of investment flows

into the economy are conditioned by the result of the longstanding and successful work of the executive power aimed at the investment attractiveness growth.

All the mechanisms of influencing the authorities with a view to increasing the investment attractiveness of the territory can be divided into legal, regulatory and infrastructural [22].

Removing any barriers to the capital market access, the implementation of effective legislative and practical mechanisms, the protection of interests and rights of investors, the simplification of procedures via “one-window” principle are worth mentioning among other legal instruments of investment attractiveness increase.

In the formation of an effective market infrastructure, it is worthwhile to note accessibility to information on the organisations for the purpose of analysis and choice of investment objects and improvement of information support of the business on the whole, for the balancing of competitive conditions and development of investment institutions.

Integration mechanisms, contributing to the cooperation and mutually beneficial co-partnership are also worth mentioning. Representatives of business, science, and power take an interest in integrated forms of bringing together economic entities, which is conditioned by the development of science and technology progress, competitiveness and increased significance of intangible assets [23]. One of such integration forms is the clustering conception which was tested by such developed countries as the USA, Japan, Germany, and the Netherlands.

Cluster is a group of organisations, joined economic subjects, and institutions closely located and large enough to develop special knowledge, services, and resources to find common suppliers.

The experience of other countries proved the effectiveness of cooperation on a particular territory of scientific-educational organizations for the purpose of achieving the synergetic effect of cooperation, thus supporting the development of the regions. M. Porter [1] formulated advantages of such integrations, namely the overcoming of the science and technology gap, the upgrading of the industry, and, consequently, the development of the territories and the living standards increase.

Clusters influence competitiveness of the regions via:

- productivity improvement at the level of firms and branches;
- creation of opportunities for innovation and industry growth;
- stimulation and facilitation of new business establishment, supporting innovations and expansion of the cluster.

Cluster core comprises big enterprises of several branches (extracting and manufacturing), closely connected by the same technological chain. A whole group of small enterprise forms is formed at each venture. They support different stages of innovative and manufacturing processes.

In cluster management, special emphasis is placed on small and medium-sized businesses, making more than 50% of the whole number of participants characterized by flexibility and adaptability to implementation of innovations. In

fact, the number of people belonging to the specialty branch of the cluster is not less than 30 to 50 participants.

The development of a cluster presupposes interaction of business, power, science, and education. Such partnership is called Triple Helix [24], and it implies participation of all the key participants—state authorities, business, and science-education complex with the leadership of each of them. As the main problem is harmonization of interests of the participating representatives of educational and scientific institutions, business and government bodies, only those associations in which interests of both sides correlate with common objectives can succeed.

Cluster structures have specific characteristics:

- geographical closeness, contributing to the spread of knowledge and maintaining a relatively cheap access to the necessary factors of the enterprise;
- accumulation of information and interaction experience between the cluster entities;
- maintainance of interchangeability of the cluster participants;
- functioning of large amounts of representatives of small and medium-sized businesses, characterized by flexibility and adaptability to the implementation of innovations [25–26].

Functioning of the territorially close innovative businesses stimulates and supports industry development. Establishment of innovative territorial clusters contributes to the realisation of business initiatives, and work of scientific research institutes, all this resulting in the creation of new work places and improving skills. Innovative clusters technologically influence other spheres, which results in the improvement of their international competitive position.

Innovative territorial clusters are characterized by a full production cycle of a scientific organisation; production of innovative technologies, production and services.

The problems of cluster competitiveness and its effectiveness were investigated by many researchers [27–33], quite a big number of works deal with the assessment of potentially effective clusters and its participants [34–37]. In the framework of the previous research, the authors developed a three-staged assessment system of effectiveness of territorial cluster funding, which includes indicators showing how the cluster influences the economy in the region, indicators of the development of the cluster itself, and indicators of the financial position of the enterprises-cluster participants [38]. This system can be used in decision-making in the distribution of investments.

The implementation of a sound investment policy requires a precise and rather objective analysis of the investment climate, determination of criteria for assessing the investment situation in the country and in the region, elaboration of a methodology basis, adequate to the economic situation. Informative methodology on data collecting and processing is necessary to get information concerning data on investment attractiveness of the territories. We give an adapted methodology of assessment of investment attractiveness of the MENA countries.

Methodology and Data Explanation

The Technique of Assessment of Investment Attractiveness of the MENA Countries

The purpose of assessment of investment attractiveness of the MENA countries according to different criteria was to reveal strong and weak points of the Islamic Republic of Iran. The assessment covered 20 indicators, characterising the region with regard to basic (stable) indicators such as economic and geographical position, as well as changing data, characterising the dynamics of the investment climate level in the region and the level of investment risks.

Within the framework of the present investigation, we assessed the investment attractiveness of the MENA countries (Middle East and South Africa countries, including Algeria, Bahrain, Djibouti, Egypt, Iran, Iraq, Israel, Jordan, Kuwait, Lebanon, Libya, Malta, Morocco, Oman, Qatar, Saudi Arabia, Syria, Tunisia, and the United Arab Emirates).

The countries have enough oil and natural gas resources, which is a very important source of global stability. About 6% of the world population lives in the investigated geographical region (according to the World Bank). The dynamics of the economic development of the MENA countries is positive and is on the level of 1.4% (according to the 2017 International Bank official information), and further growth is expected.

As part of the previous studies [4], we developed an authorial methodology of assessment of investment attractiveness of the regions, which is more oriented towards the Russian Federation and its regions. As part of the present research, we modified and adapted the previously elaborated the methodology of calculation of basic conditions ratio, investment climate of the territory and investment risks, which became the basis for the calculation of the integral indicator of investment attractiveness assessment of the MENA countries.

Information for the calculation of the investment attractiveness index based on the present methodology is available to anyone interested in it, and this is its significance.

As part of the present research, we made calculations of investment attractiveness of the MENA countries based on three groups of indexes, characterising basic conditions, investment climate, and investment risk (Table 1).

Table 1. System of rate to calculate investment attractiveness index

1. Basic conditions ratio	2. Investment climate ratio	3. Investment risk ratio
Economic and geographical position (EGP).	Expenses on research and development.	Rate of the needy population with income of 3.10
Existence of natural gas.	Gross indicator of coverage of higher education.	US dollars a day in terms of purchasing power parity in shares of total employment.
Existence of oil fields.	State budget expenditures on education.	Debt level.
Existence of farmlands.	Gross investments in fixed capital.	Unemployment rate.
Existence of forest fund.	Standard of living.	

1. Basic conditions ratio	2. Investment climate ratio	3. Investment risk ratio
	The level of development of the extracting and processing productions. Privileges on taxes/rent for business. Index of covering import by export. Index of attracted foreign direct investments.	Mortality per 1,000 live births. Crime level. Potential/ongoing military conflicts

The investment attractiveness index elaborated for the analysis reflects the factors presented in Table 1 and equals to an algebraic sum of the weighted ratio of basic conditions, investment climate, and investment risk.

$$\text{Index of IA} = 0.2 \cdot \text{BC ratio} + 0.6 \cdot \text{IC ratio} + 0.2 \cdot \text{IR ratio}. \quad (1)$$

It is worth mentioning that as a result of the conducted calculations, statistic information was rather complicated as either it was not available or it did not exist (Djibouti, Libya, Yemen). Exclusion of some parameters from the general index is considered to be inappropriate, that is why those countries were not included into the general chart.

The cost-of-living standard within the present methodology is calculated as the ratio of average monthly wages (1 person) to the fixed minimal wages in the country. As state fixed minimum wages do not exist in some countries, the cost-of-living standard is not determined.

The authors believe that war conflicts and business benefits are important in choosing countries for investment and developing business. Thus, these data are rather significant as part of methodology – from 0 to 1. Index is 0 if there are no conflicts and it equals 1 if there are any (potential). While calculating tax/rent incentives for business in the country, index is 1 in case of the war conflict, in some countries taking into account restrictions of those enterprise activities which can qualify for benefits, the rate is at the level of 0.5.

The results of the tested methodology of the assessment of the investment attractiveness of the MENA countries are presented in the Results of Analysis of Investment Attractiveness of MENA Countries section (Figure1 and Table 2).

Existing and Potentially Possible Clusters on the Territory of the Islamic Republic of Iran

The Islamic Republic of Iran is the second largest oil-producing state among the OPEC countries [39], and has a developed industry. The main export accounts for oil, industrial goods, machinery and equipment, as well as metal products. The main partners of Iran are China, the UAE, India, Turkey, and South Korea.

The committee on export development strategies lays special emphasis on the creation and development of industrial clusters in the country. Thus, industrial clusters are actively developing on the territories (ostans) of Iran, for instance a building cluster in Teheran.

Industrial clusters of Iran are established and headed by a group for business-cluster development and are implemented together with the Iran Small Industries

and Industrial Park Organisation (ISIPO). The latter established their own order of cluster-building, consisting of stages of cluster-development analysis possibilities, establishing contractual relations, research, investigation, formation of development plans, and their immediate realisation.

There is a rise in the proportion of export on the world market, as there is strive for competitiveness, though Iran, occupying the 89th position in the global competitiveness index rating, is marked as a less open country than Ethiopia. As it is stated in the report at the World Economic Forum [40], openness of the country is significant for its competitiveness openness of economy contributes to the development of innovations, and markets are competitive.

As a result of the earlier studies based on the method of correlative-regressive analysis of innovative development data and subindex of cluster development of the global competitiveness index in the countries of the world in 2018, a close connection (correlation rate 0.7086 which is the evidence of a high connection according to Chaddock's scale) was revealed between the investigated factors, which proves the significance of the cluster conception in the development of innovative systems.

The Islamic state of Iran should not stay behind the transition of strategic importance, as the entire leading world economies take the innovative way of development. For that purpose, the elaboration and implementation of strategies of the innovative development of Iran should be viewed. Priorities should be given to the implementation of knowledge-based manufacturing enterprises, technologies, inflows of innovative investment, technological modernisation of the enterprises, formation on their basis of competitive innovative and territorial clusters.

The most labour intensive and important process in the cluster formation is its identification. Mapping is one of the most important methods of cluster revealing. By means of mapping, information on professional, interdisciplinary connections and clusters in the regions and the level of their development is visualized.

According to the current administrative-territorial division the Islamic Republic of Iran consists of 31 ostan, the biggest of which according to the number of population and development level are:

- Teheran: it is one of the main economic supports of the country and the biggest industrial center of Iran, where 44% of the workers of workshops of the whole country are employed and more than 50% of textile and electronic goods are produced.

- Isfahan: it hosts the largest metallurgical and petrochemical industries of the country. The stable economic growth of the ostan based on science and technology can be viewed.

- Khuzestan: it is rich in oil and petroleum, it is the locomotive of the southwest of Iran, and it takes the second place in the metallurgical development of the whole country.

It is these kinds of districts that are suitable for cluster policy development due to the concentration of different enterprises, different forms of property, personnel, transportation, and scientific research institutions.

As the authors believe, the main participants of the innovative territorial clusters in the Islamic Republic of Iran are:

- state businesses, which, according to Article 44 of the Constitution of the Islamic Republic of Iran [41], include heavy industries, banking and insurance activity, infrastructure companies—the important participants of the cluster in the running and ensuring of the businesses;
- private sector, particularly small and medium-sized businesses, which is supplementary and supportive on each stage of the value chain, and is characterized by adaptability to the approbation of innovative ways;
- scientific research institutions, such as Royan and SRI of fundamental sciences under the Ministry of Science and Technology of the Islamic Republic of Iran, which is the centre of idea development;
- coordinative cluster body, which presents the active group of business-clusters development.

Assessment of the potential possibilities and the overall effect of cluster creation are considered important. There are different methods for it, for instance, the widely spread methodology of the European cluster observatory for the identification and assessment of potential clusters, and many others [42–44], which should be paid more attention to by the executive power bodies during the innovative cluster policy formation in the Islamic Republic of Iran.

Results of Analysis of Investment Attractiveness of MENA Countries

The results of the assessment of the investment attractiveness analysis of the MENA countries adapted according to the authorial methodology are presented in Tables 2 and 3 and the figure below.

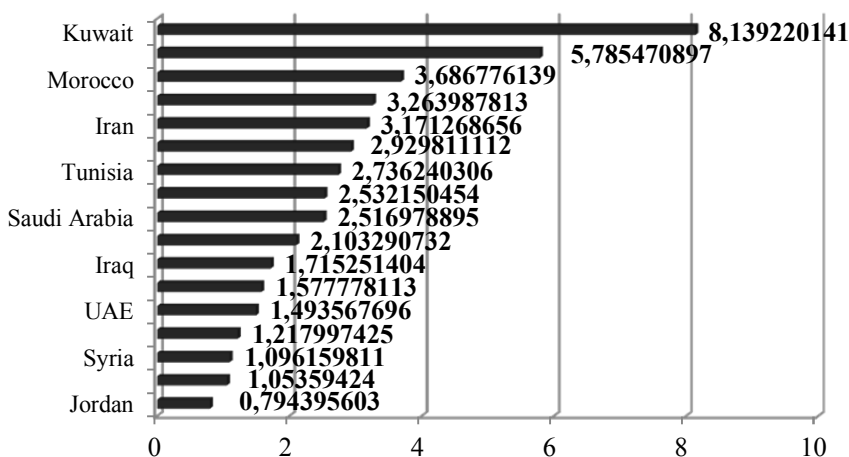


Figure 1. Index of investment attractiveness of MENA countries

Table 2. Index of investment attractiveness of MENA countries and its components (Part 1)

Indicators		Algeria	Bahrain	Egypt	Israel	Jordan	Iraq	Iran	Qatar	Kuwait
		Basic conditions ratio (BC ratio)								
1	EGP	0.3750	0.5000	0.5000	0.5000	0.7500	0.5000	0.5000	0.2500	0.2500
2	Existence of oil fields	0.0053	0.0157	0.0017	0.0001	0.0000	0.1574	0.0570	0.6226	1.6126
3	Existence of natural gas	0.0000	0.0001	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0001	0.0033	0.0002
4	Existence of farmlands	0.1737	0.1110	0.0380	0.2460	0.1200	0.2140	0.2820	0.0578	0.0842
5	Existence of forest fund	0.0082	0.0077	0.0007	0.0189	0.0110	0.0190	0.0656	0.0000	0.0035
Basic conditions ratio		0.5622	0.6345	0.5404	0.7651	0.8810	0.8904	0.9047	0.9338	1.9505
		Investment climate ratio (IC ratio)								
1	Expenses on research and development	0.5300	0.0010	0.0061	0.0425	0.0033	0.0004	0.0030	0.0051	0.0080
2	Gross indicator of coverage of the higher education	0.4300	0.4700	0.3400	0.6400	0.3600	-	0.6900	0.1500	0.3300
3	State budget expenditures on education	0.0450	0.0290	0.0440	0.0540	0.0340	0.0460	0.0360	0.0220	0.0320
4	Gross investments in fixed capital	0.2990	0.2590	0.1480	0.2030	0.2000	0.1740	0.2050	-	-
5	Standard of living	1.8014	-	-	1.8861	-	-	2.0397	-	10.870
6	The level of development of the extracting and processing productions	0.2683	0.3363	0.2863	0.1562	0.2597	0.4377	0.3032	0.4085	0.4644
7	Privileges on taxes/rent for business	1.0	0.5	1.0	0.5	0.0	1.0	1.0	0.0	0.5
8	Index of covering import by export	0.6758	1.1159	0.5722	1.0608	0.6239	1.5116	1.0463	1.3690	1.0484
9	Index of attracted foreign direct investments	0.0070	0.0150	0.0310	0.0510	0.0510	-0.026	0.0110	0.0060	0.0010
Investment climate ratio		5.0564	2.7263	2.4276	4.5936	1.5319	3.1437	5.3342	1.9605	13.254
		Investment risk ratio (IR ratio)								
1	Rate of the needy population with income of 3.10 US dollars a day in terms of purchasing power parity in shares of total employment	0.0970	-	0.4270	-	0.1200	0.3160	0.0110	0.0000	0.0010
2	Debt level	0.6680	0.9090	0.9900	0.8110	1.0830	0.0870	0.7760	1.4720	0.9220
3	Unemployment rate	0.1000	0.0130	0.1210	0.0430	0.1490	0.0820	0.1310	0.0020	0.0210
4	Mortality per 1,000 live births	0.2160	-	0.1940	0.0290	0.1510	0.2590	0.1300	0.0730	0.0720

Indicators		Lebanon	Malta	Morocco	UAE	Oman	Saudi Arabia	Syria	Tunisia
1	Rate of the needy population with income of 3.10 US dollars a day in terms of purchasing power parity in shares of total employment	0.0040	-	0.0820	0.0050	0.0050	0.0020	0.6250	0.0530
2	Debt level	2.0960	1.1730	1.0940	1.0080	0.6950	0.3910	-	0.9690
3	Unemployment rate	0.0630	0.0430	0.0930	0.0170	0.1600	0.0570	0.1520	0.1520
4	Mortality per 1,000 live births	0.0690	0.0590	-	0.0660	0.0920	0.1110	0.1420	0.1170
5	Crime level	0.0010	0.0013	0.0023	0.0010	0.0003	0.0019	0.0006	0.0018
6	Potential/ongoing military conflicts	1	0	0	0	0	0	0	0
Investment risk ratio		3.2330	1.2763	1.2713	1.0970	0.9523	0.5629	0.9196	1.2928
Index of investment attractiveness (Index of IA)		2.1033	5.7855	3.6868	1.4936	3.2640	2.5170	1.0962	2.7362

Source: Table 2 is made by the authors from open access materials (data belong to the last year of the period of 2014–2017 for which there is statistics).

The investment attractiveness of the Islamic Republic of Iran is 3.1713, maximum level being 8.1392 (Figure 1). At the same time Iran has a rather low level of investment activity risks (1.0508) among the MENA countries under analysis.

Among the revealed negative factors of Iran, difficult climate, high children mortality rate and high level of criminality should be mentioned.

The Islamic Republic of Iran has the highest rate of people with higher education (69% of the population), high rates on oil-production, mining and processing businesses on the whole (a high proportion of land and wood funds, a favourable economic and geographical position due to the developed transportation system—railways and ports). Tax privileges for foreign investors presuppose the authorities' interest in the attraction of foreign capital into the country, which decreases unemployment and contributes to rising living standards on the whole.

Conclusions and Discussion

The analysis of the investment attraction of the MENA countries can be helpful in making decisions by investors and everyone concerned. The methodology of the assessment of the investment attractiveness of the territories elaborated by the authors and adapted for the MENA countries can be available due to the simplicity of its algorithm and transparency of the data basis, and it can be recommended for the assessment of the investment attractiveness of the territorial units of countries.

As a result of the research, the authors give their recommendations on the implementation and spread of innovative territorial clusters on the territories of the Islamic Republic of Iran, corresponding to the world trends of accelerating introduction and increase of economic influence of technological innovations on the world market.

References

1. Porter, M.E. (2018) Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*. 76 (6). pp. 77–90.
2. OECD. (2015) *Policy Framework for Investment*. Paris: OECD Publishing.
3. Keynes, J.M. (1933) *The Means to Prosperity*. London: MacMillan and Co.
4. Trachenko, M.B., & Dzhioev, V.A. (2018) Express Analysis of Investment Appeal of Regions. *Finansy I Kredit – Finance and Credit*. 24 (9). pp. 2151–2165. (In Russian).
5. Litvinova, V.V. (2013) *Investitsionnaya privlekatel'nost' i investitsionny klimat regiona* [Investment Attractiveness and Investment Climate of the Region]. Moscow: Financial University.
6. Podshivalenko, G.P. (2010) Investitsionny klimat i investitsionnaya privlekatel'nost' [Investment Climate and Investment Attractiveness]. *Finansovaya analitika: problemy I resheniya – Financial Analytics: Problems and Solutions*. 15 (39). pp. 7–10.
7. Ayres, R. & Voudouris, V. (2014) The Economic Growth Enigma: Capital, Labour and Useful Energy? *Energy Policy*. 64. pp. 16–28.
8. Bassanini, A., & Scarpetta, S. (2001) The Driving Forces of Economic Growth: Panel Data Evidence for the OECD Countries. *OECD Economic Studies*. 33.
9. Boiko, P.S., Kazantseva D.A. (2016) Economic Growth and Its Factors, Parameters, Types of Economic Growth. *Aktual'nye problemy aviatsii i kosmonavtiki – Actual Problems of Aviation and Cosmonautics*. 12. pp. 1134–1135. (In Russian).

10. OECD (2003) *The Sources of Economic Growth in OECD Countries*. Paris: OECD Publishing.
11. Vasiliev M. P. (2017) Analysis of the influence of external factors on efficiency of use of resource potential and economic growth of the region. *Vestnik VGUIT – Proceedings of the Voronezh State University of Engineering Technologies*. 1 (71). pp. 422–425. (In Russian). DOI: 10.20914/2310-1202-2017-1-422-425
12. Yenchzhao, Lu, Pekna, T. V. & Sun Vei, (2012) Direct Investment of Chinese Enterprises in Regions of Ukraine. *Actual problems of economy*. 8. pp. 413–419.
13. Damborsky, M., & Rihova, G. (2009) Investment Attractiveness of the Czech Republic Regions in a Period of Economic Crisis. *3rd Central European Conference in Regional Science – CERS*. pp. 951–962.
14. Kharlamova, G. (2014). Investment Attractiveness of Ukrainian Regions: Rating Assessment and Marketing Promotion. *Journal of International Studies*. 7 (1). pp. 9–26.
15. Montalto, V. et al. (2017) *The Cultural and Creative Cities Monitor*. Publications Office of the European Union.
16. Nowicki, M. (2014) *The Investment Attractiveness of the Regions and the Sub-regions of Poland*. DOI: 10.13140/2.1.2752.0803
17. Razuvaev, V. V. (2011) Otsenka investitsionnoy privlekatel'nosti regionov Rossiyskoy Federatsii [Assessment of Investment Attractiveness of Russian Regions]. *Vestnik Permskogo universiteta. Seriya: Ekonomika – Perm University Herald: Economy*. 3 (10). pp. 45–53.
18. Khymych, O. V. (2016) Mechanism of Planning and Regulation of Investment Operations at Meso Level. *Ekonomika: realii vremeni – Economy: Realities of Time*. 4 (26). pp. 168–175.
19. Haletska, A.A. (2012) Scientific Approaches as for the Determination of Regulation Mechanism of Investment Operations. *Public Administration: Improvement and Development*. 2. pp. 168–175.
20. Bova, T.V. (2011) *State Innovation and Investment Policy of Ukraine: Theory, Development Directions*. Donetsk: Yuho-Vostok. (In Ukrainian)
21. Misikova, T. E. (2009) Gosudarstvennoe vozdeystvie na regional'nyu investitsionnyu deyatel'nost' [State Impact on Regional Investment Activities]. *Terra Economicus*. 2–3. pp. 248–250. (In Russian).
22. Gladkaya, S.V. (2013) Mekhanizmy povysheniya investitsionnoy privlekatel'nosti regiona [Mechanisms to Increase the Investment Attractiveness of the Region]. *Terra Economicus*. 4–3. pp. 226–230. (In Russian).
23. Pronyaeva, L. I. & Pavlova, A. V. (2016) Development of Integration Processes in the Modern Economy Based on the Creation of Clusters. *Srednerusskiy vestnik obshchestvennykh nauk – Central Russian Journal of Social Sciences*. 3. pp. 137–149. (In Russian). DOI: 10.12737/20395
24. Etzkovitz, H., & Leydcsdorff, L. (2000) The Dynamic of Innovations: from National System and “Mode 2” to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations Research Policy. *Research Policy*. 29. pp. 109–129.
25. Korableva, A.A., Karpov, V.V. & Kapoguzov, E.A. (2018) Correlation between territorial innovative clusters and sustainable development of a region. *Aktual'nye roblem ekonomiki i prava – Actual Problems of Economics and Law*. 4 (48). pp. 800–815. (In Russian).
26. Voronov, A.S. & Leont'eva, L.S. (2016) About the Types of Regional Innovation Clusters. *Statistika i Ekonomika – Statistics and Economics*. 3. pp. 8–12. (In Russian).
27. Brabec, E. (2001). An Evaluation of the Effectiveness of Cluster Development in the Town of Southampton, New York. *Urban Ecosystems*. 5(1). pp. 27–47.
28. Klepikova, N.I. (2013) The Assessment of Effectiveness of the Formation of an Industry-Based Cluster. *Fundamental'nye issledovaniya – Fundamental Research*. 4. pp. 934–939. (In Russian).

29. Lisenko, I.V. (2012) Analysis of Clustering Processes in the Regions of Ukraine. *Visnik Chernigivs'kogo derzhavnogo tekhnologichnogo universitetu – Visnyk of Chernihiv State Technological University, series “Economic sciences”*. 4. pp. 209–217. (In Ukrainian)
30. Shkarlet, S.M. Ilchuk, V.P. & Lysenko, I.V. (2014) Methodological approaches to determination of economic efficiency of clusters' functioning. *Visnik Chernigivs'kogo Derzhavnogo Tekhnologichnogo Universitetu Seriya “Ekonomichni nauki” – Visnyk of Chernihiv State Technological University, series “Economic sciences”*. 2. pp. 25–34. (In Ukrainian)
31. Sölvell, Ö. (2009) *Clusters. Balancing Evolutionary and Constructive Forces*. Stockholm: Ivory Tower Publishers.
32. Sukhanova, P.A. (2017) Topical issues of research on the effectiveness of territorial development: new concepts of cluster development in Europe. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra – Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. 7 (7A). pp. 120–133. (In Russian).
33. Tyukavkin, N. M. (2013) Methods of estimate of effectiveness of functioning of clusters in industry. *Osnovy ekonomiki, upravleniia i prava – Economy, Governance and Law Basis*. 3 (9). pp. 109–113. (In Russian).
34. Battalova, A.A. (2013). Assessment of the Clustering Potential of the Industry. *Vestnik evraziyskoy nauki – Bulletin of Eurasian Science*. 6 (19). pp. 1–8. (In Russian).
35. Belles, R. J., & Omitaomu O. A. (2014) *Evaluation of Potential Locations for Siting Small Modular Reactors Near Federal Energy Clusters to Support Federal Clean Energy Goals*. Tennessee: Oak Ridge National Laboratory.
36. Dyrdonova, A.N. (2016) Methodological Approach to Evaluation of Clustering Potential and Efficiency Improvement Management for Development of the Regional Industry Clusters. *International Journal of Economics and Financial Issues*. 6 (S1). pp. 243–248.
37. Shvakov, E.E. & Klepikova, N.I. (2012) Assessment of the economic entities in the creation of the cluster: A system of indicators and methodological approach to its implementation. *Mir Nauki, Kul'tury, Obrazovaniya – World of Science, Culture, Education*. 6 (37). pp. 114–117. (In Russian).
38. Trachenko, M.B. & Gaisha, O.D. (2018) Control over Funding for Innovation Territorial Clusters in Russia. *Finansy i Kredit – Finance and Credit*. 24 (8). pp. 1938–1952. (In Russian).
39. Organization of the Petroleum Exporting Countries. (2017) *Annual Statistical Bulletin*. 148.
40. Schwab, K. (2018) *The Global Competitiveness Report*. [Online] Available from: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2018/country-economy-profiles/#economy=IRN>. (Accessed: 24.03.2020).
41. Embassies of the Islamic Republic of Iran in Moscow. (2019) *Constitution of the Islamic Republic of Iran*. [Online] Available from: <http://www.ru.moscow.mfa.ir/index.aspx?fkeyid=&siteid=410&pageid=12686>. (Accessed: 20.11.2019).
42. Directorate-General for Enterprise and Industry (European Commission) (2016) *Innovation Clusters in Europe: A Statistical Analysis and Overview of Current Policy Support*, 65. Publications Office of the EU.
43. Korchagina, I.V. (2017) Formirovanie i funktsionirovanie klasterov malykh i srednikh predpriyatiy regiona: metodika otsenki i klyuchevye tendentsii [Formation and Functioning of Clusters of Small and Medium-Sized Enterprises in the Region: Methods of Assessment and Key Trends]. *Regional'nye roblem preobrazovaniya ekonomiki*. 3 (77). pp. 53–59.
44. Mantaeva, E.I. & Mancaeva, A.A. (2017) Algorithm for Identifying the Prospects of Creating a Regional Economic Cluster. *Vestnik Volgogradskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya 3: Ekonomika, Ekologiya – Bulletin of Volgograd State University. Series 3: Economics, Ecology*. 3 (40). pp. 109–118. (In Russian).

Траченко М.Б., Гайша О.Д., Джигоев В.А.

«КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ИСЛАМСКОЙ РЕСПУБЛИКИ ИРАН»

Инвестиционная политика является прочной основой формирования и развития национальной экономики – она направлена на создание новых рабочих мест, осуществление структурных изменений в отраслях промышленности и иных сфер хозяйствования на основе внедрения новой техники и технологий, привлечения различных форм капитала. Целью настоящей работы является адаптация разработанной ранее авторской методики проведения экспресс-анализа инвестиционной привлекательности регионов для проведения анализа инвестиционной привлекательности стран Ближнего Востока и Северной Африки (БВСА), а также распространении международного опыта кластеризации в сфере инновационной деятельности. В рамках настоящего исследования был проведен анализ стран БВСА и выявлены преимущества и недостатки стран. Анализ инвестиционной привлекательности стран БВСА может быть полезен при принятии решений инвесторами, правительствами и всеми заинтересованными сторонами. Опыт таких развитых стран как США, Япония, Германия и Франция демонстрирует применение кластерной концепции как эффективного инструмента, способствующего повышению конкурентоспособности как отдельных регионов базирования кластеров, так и страны в целом, развитию предпринимательства и инноваций. В результате исследования авторами предложены мероприятия по внедрению и распространению инновационных кластеров на территории Исламской Республики Иран, соответствующие мировым тенденциям ускорения внедрения и усиления экономического влияния технологических инноваций на мировой рынок. В рамках настоящего исследования использовались методы библиографического и логического анализа, а также синтез и системный подход.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, индекс инвестиционной привлекательности, анализ инвестиционной привлекательности, кластер, промышленный кластер, инновационный кластер.

УДК 336.221.2

DOI: 10.17223/19988648/50/14

Э.М. Гулузаде

ЭФФЕКТИВНАЯ НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА АЗЕРБАЙДЖАНА

Налоговая политика имеет большое значение в формировании доходов бюджета, а налоговые поступления в Азербайджане составляют основную часть доходов бюджета. Что вообще следует понимать под эффективной налоговой политикой? Как мы отметили, налоговые поступления являются неотъемлемым элементом доходов бюджета. Следовательно, чем больше налоговых поступлений, тем больше доходов бюджета. Однако следует учитывать, что по достижению определенного предела увеличение налогов может дать обратный эффект и отрицательно сказаться как на экономическом росте, так и на деловой среде. Именно эффективная налоговая политика подразумевает такие меры политики, которые обеспечивали бы доходы бюджета и в то же время не оказывали резкого негативного влияния на экономическое развитие. Растущий долг как компонент государственного финансирования – не что иное, как растущее бремя для экономики. Одним из способов решения проблемы является такое регулирование налоговой системы, при котором применимые налоговые ставки обеспечивают максимально возможные государственные доходы, не оказывая суживающего воздействия на экономику. В этой связи уровень индивидуального подоходного налога и общая эффективность системы являются одной из наиболее обсуждаемых в научной и социальной сферах тем. В XIV в. Ибн Халдун высказал свое мнение об избыточных налогах и экономической эффективности. Такие мысли были выражены в XX в. и Кейнсом и др. [18]. В частности, когда экономическая теория кейнсианства, занимавшая доминирующее положение в 1970-х гг., не смогла объяснить феномен stagflation, проблемы налоговой и экономической эффективности стали привлекать еще большее внимание. Сторонники теории предложений, поддерживая идеи Адама Смита, предложили рассматривать избыточное налоговое бремя как элемент, который отрицательно сказывается на национальном богатстве [12]. Таким образом, вопрос налоговой политики и ее эффективности становился все более актуальным. Наиболее распространенным подходом к изучению взаимосвязи между такой эффективностью, т.е. между налоговой ставкой и налоговыми поступлениями, является подход на основе построения кривой Лаффера и определения наиболее благоприятной точки на ней [17]. Основная цель этого исследования и заключается в моделировании взаимосвязи между ставкой индивидуального подоходного налога и доходами государственного бюджета и определении с использованием этой модели оптимальной ставки налога. Для осуществления отмеченного исследования с применением кривой Лаффера в работе была использована методология, примененная в исследованиях, проведенных Карасом [15] и Хсином [12].

Ключевые слова: налоговая политика, налоговые поступления, государственные доходы, избыточное налоговое бремя, национальное богатство.

Обзор литературы

Перед оценкой и расчетами рассматривались существующие исследования по применению кривой Лаффера в Азербайджане. В качестве примера таких исследований можно назвать работы Ю. Гасанлы, Н. Гаджиева и А. Сулейманова [6], Ю. Гасанлы и Н. Сулейманова [7], Ю. Гасанлы [8–10], А. Мусаева, Н. Амирова, Ю. Гасанлы [19]. В международной научной литературе существует общепринятое правило, согласно которому увеличение индивидуального подоходного налога первоначально увеличивает налоговые доходы государственного бюджета, а через некоторое время, наоборот, уменьшает налоговые поступления до одной точки [11, 12, 16, 17, 21–23, 26]. Эмпирический анализ такой взаимосвязи был впервые осуществлен Артуром Б. Лаффером в 1974 г. [16, 17].

Позже аналогичное влияние налоговых изменений на ВВП было эмпирически доказано и для прямых налогов. Так, Szarowská [25] показывает, что 1%-ный прирост прямой налоговой квоты в Евросоюзе приводит к падению ВВП на 0,29%. Кроме того, в работах Арнольда [1] и ряда других исследователей встречается более подробное изучение взаимосвязи между налоговыми ставками и экономическим ростом. Подход Лаффера был усовершенствован рядом других ученых для разных стран. Например, Хсин [12] оценил кривую Лаффера для США, Стюарт [24] – для Шведской Республики, Ван Равенштейн и Виджбриф [27] – для Голландии.

Эти исследования показывают, что фактическая ставка налога часто отклоняется от своего оптимального уровня. Другими словами, налоговые ставки в реальности в редких случаях бывают абсолютно близки к оптимальным уровням. В макроэкономической сфере есть много факторов для максимизации государственных доходов. Налоговая ставка, максимально увеличивающая доходы, в кривой Лаффера находится на пиковой точке, при этом во всех других точках существующие ставки налога ниже ставки в этой точке. Однако Ихори и Янг [13] показывают, что, хотя при этих ставках государственные доходы не максимальны, социальные выгоды в смысле общественного товара могут быть максимальными [13]. По их мнению, желание достичь большего дохода за счет применения более высоких налоговых ставок для конкурирующих политических сил может вызвать парадокс Лаффера, что может привести к повышению налоговых ставок, максимизирующих доходы, и значительно снизить социальные выгоды. Хейман и Ван Отем [11] переработали модель Лаффера с учетом рабочих мест.

Методология

Основу применения методологии Лаффера и определения таким путем оптимальной налоговой политики составляет анализ взаимосвязи между индивидуальным подоходным налогом и налоговыми доходами государства. Эта связь в соответствии с функциями, оцененными Лаффером [16, 17] и Хсином [12], может быть применена через квадратическую функцию,

обладающую одним локальным максимумом. А переменные этой функции будут состоять из ВВП, совокупного годового подоходного индивидуального налога по стране, совокупной суммы переменных подоходного налога, удержанного из индивидуального подоходного налога, и социальных отчислений. Все переменные должны приниматься по фиксированной цене в выражении на душу населения. Подход, который мы используем, в основном опирается на методологию исследований, проведенных Карасом [15] и Хсином [12, с. 396]. Хсин [12, с. 400] использовал однофакторную регрессионную модель. Зависимой переменной его модели являются налоговые доходы государственного бюджета на душу населения, а пояснительной переменной – показатель соотношения изменения налоговых доходов государственного бюджета и изменения общих налоговых доходов по стране (предельный маржинальный налог). Хсин [12, с. 398] использовал как оригинальную форму переменных, так и их натуральную логарифмическую форму, что обусловило оценку четырех различных моделей. Хотя он не раскрывает в статье цель логарифмической вариации переменной, из контекста становится ясно, что это связано с реализацией использования коэффициента детерминации. Так, из этих моделей он применил для определения ставки налога, которая обеспечивает максимальные налоговые доходы, модели с коэффициентом более 0,9. Из четырех моделей только две ответили его критерию. Они и были использованы для расчета оптимальной ставки налога. Зависимые переменные каждой из двух моделей, представленных Хсином [12], – это налоговые поступления на душу населения (TR). А в качестве пояснительной переменной в 1-й модели были использованы показатели соотношения налоговых поступлений государственного бюджета и валовых доходов по стране (TR / AGI), во 2-й модели – показатели соотношения налоговых доходов государственного бюджета и ВВП (TR / AGI). В отличие от Хсина [12] и Лаффера [16, 17], Карас [15] включил платежи по социальной защите в обе модели и использовал их при решении вопроса максимизации прибыли. Важными условиями для обеих моделей являются: нормальность переменных, анализ наличия фиктивной регрессии и возможность той или иной трансформации переменных.

Свойство нормальности признается важным при оценке функции Лаффера по следующим основным причинам:

- 1) требуется нормальность статистических показателей с точки зрения надежности F-теста, t-теста и других статистических тестов [20, с. 85–101];

- 2) для осуществления гипотетических тестов при оценке параметров регрессионной зависимости в материнской массе с применением МНК нужно, чтобы они имели нормальное распределение;

- 3) остатки модели при оценках с применением МНК должны иметь нормальное распределение [4];

- 4) как видно, в обеих моделях используются показатели пропорции так, что такие переменные указываются с тем или иным остатком. В этом случае числа скорости и знаменателя даются в разных пропорциях, что, скорее всего, обеспечивает соответствие функции плотности нормальности [2, 3].

Еще одна важная проблема – это проблема, которая может возникнуть из-за фиктивной регрессии. Карас [15] проанализировал ее по методологии, предложенной Грейнджером и Ньюболдом [5].

Изучение проблемы фиктивной регрессии с помощью этого подхода основано на сравнении статистики Дарбина–Ватсона (DW) с коэффициентом детерминации (R^2). Так, считается, что если значение коэффициента детерминации модели, будучи высоким, превышает и значение статистики Дарбина–Ватсона (DW), то можно поверить, что из-за нестационарности переменных модели кажутся такими мощными, но существует фиктивная регрессионная связь.

Таким образом, опираясь на все отмеченные выше исследования и положения оригинальной исследовательской работы Лаффера, можно представить уравнение кривой Лаффера посредством следующей регрессионной модели:

$$\ln(R_t) = \beta_0 + \beta_1 \ln(X_t) + \beta_2 [\ln(X_t)]^2 + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где $X_t = \frac{R_t}{Y_t}$, R обозначает налоговые доходы государственного бюджета; Y – ВВП страны; ε – остатки модели, коэффициенты; β – оцениваемые параметры модели; $\ln$ – натуральную логарифмическую функцию.

Прежде чем перейти к оценке модели (1), была выполнена работа по сбору информации, используемых макроэкономических показателей и их первоначальному статистическому анализу. Статистические показатели обеих переменных были взяты с официальной интернет-страницы Государственного комитета статистики Азербайджана. Статистические показатели переменных охватывают период 1995–2019 гг., а цифры приведены в таблице. Внизу таблицы подробно указаны источники статистических показателей.

ВВП и доходы государственного бюджета Азербайджана, млн манат

Год	Доходы, всего	Налоговые доходы, всего	ВВП	Налоговое бремя
1995	316,9	168,0	2133,8	0,08
1996	402,6	331,2	2732,6	0,12
1997	513,0	454,7	3158,3	0,14
1998	465,5	414,3	3440,6	0,12
1999	559,5	462,2	3775,1	0,12
2000	714,6	565,4	4718,1	0,12
2001	784,8	706,7	5315,6	0,13
2002	910,2	833,1	6062,5	0,14
2003	1220,9	992,7	7146,5	0,14
2004	1509,5	1215,7	8530,2	0,14
2005	2055,2	1728,1	12522,5	0,14
2006	3868,8	3006,8	18746,2	0,16
2007	6006,6	5144,4	28360,5	0,18
2008	10762,7	6628,2	40137,2	0,17
2009	10325,9	5041,4	35601,5	0,14
2010	11403,0	5176,5	42465	0,12

Год	Доходы, всего	Налоговые доходы, всего	ВВП	Налоговое бремя
2011	15700,7	6254,7	52082	0,12
2012	17281,5	6817,4	54743,7	0,12
2013	19496,3	7492,7	58182	0,13
2014	18400,6	8177,5	59014,1	0,14
2015	17498,0	8543,6	54380	0,16
2016	17505,7	8574,0	60393,6	0,14
2017	16516,7	8850,5	70135,1	0,13
2018	20127,0	7415,5	79797,3	0,9
2019	23168,0	7672,5	81681,0	0,9

Источник: Государственный комитет статистики Азербайджана. URL: <https://www.azstat.org/MESearch/search?departament=10&lang=az>, <https://www.azstat.org/MESearch/search?departament=1&lang=az>

В модели (1) в качестве пояснительной переменной использовались не налоговые ставки, установленные непосредственно азербайджанским законодательством, а соотношение налоговых доходов бюджета и ВВП. Отметим, что в исследованиях, посвященных изучению метода Лаффера, существует аналогичный подход. Это связано с тем, что при фиксированных процентных ставках определенные освобождения и льготы не учитываются в конечном итоге в доходах, получаемых государством. Например, известно, что налог с индивидуального дохода в Азербайджане составляет 14%. Однако если обратить внимание на удельный вес уплаченного в бюджет подоходного налога в общих доходах, то можно убедиться, что он не равен точно 14%. С этой точки зрения использование показателя соотношения фактических налоговых поступлений и доходов поможет получить более адекватные результаты.

Как уже упоминалось выше, первоначально должна проверяться нормальность переменных. В теории проверка нормальности технически осуществляется с помощью теста Жарка–Бера, а научно-статистический подход – преимущественно с помощью критерия согласия χ^2 (Fit-теста). Значение величины Жарка–Бера определяется на основе равенства, приведенного в [2, 14]. Можно с определенной уверенностью сказать, что, чем ближе это значение к нулю, тем более распределение соответствует нормальному распределению:

$$JB = n \left[\frac{S^2}{6} + \frac{(K-3)^2}{24} \right], \quad (2)$$

где n обозначает количество селективных наблюдений; S – коэффициент skewness; K – коэффициент куртозис. Skewness – коэффициент, характеризующий симметричность распределения и при skewness = 0 распределение симметрично, при skewness < 0 распределение скошено вправо, при skewness > 0 распределение скошено влево. Коэффициент куртозис является коэффициентом, связанным с заостренностью или плоскостью распределения, и при куртозис = 3 распределение считается нормальным распределением, при куртозис < 3 распределение считается заостренным распределением.

делением, при куртозис >3 распределение считается плоским распределением.

Эмпирическая оценка

Эмпирические оценки, представленные в статье, были сделаны в программном обеспечении Eviews. Вначале обсудим результаты по проверке нормальности. Это свойство было проверено с помощью теста Жарка–Бера, а результаты обобщены на рис. 1, 2. С помощью равенства (2) рассчитывается значение теста Жарка–Бера. В соответствии с критериями теста результаты можно считать достоверными. Так, если skewness равен нулю, а kurtosis равен трем, то можно утверждать, что распределение как нет является нормальным распределением.

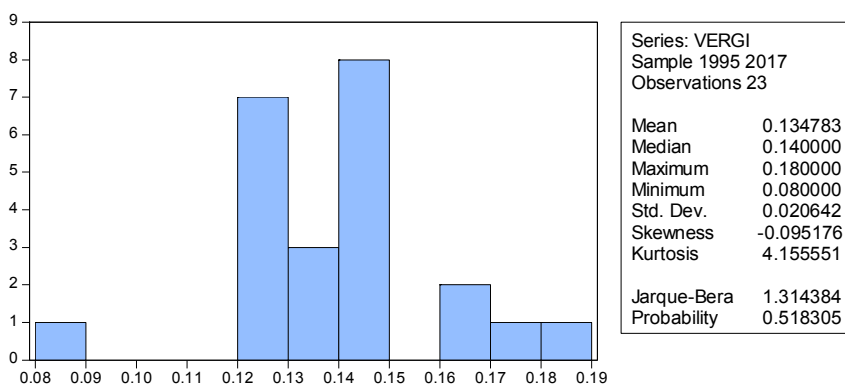


Рис. 1. Проверка нормальности показателя соотношения налогового бремени и ВВП

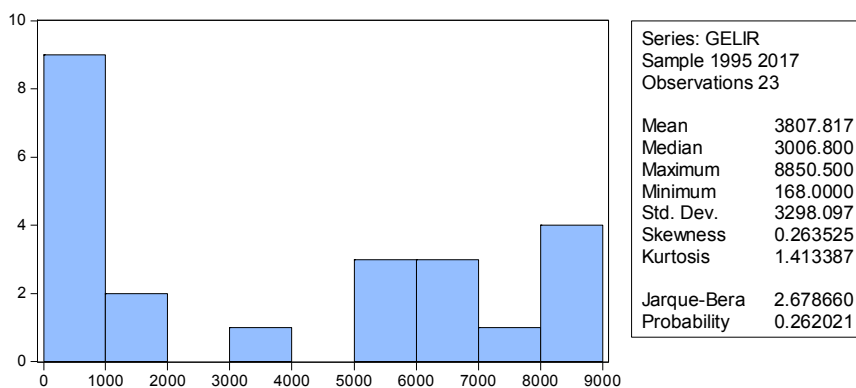


Рис. 2. Проверка нормальности налоговых доходов государственного бюджета

Как видно из рис. 1, 2, распределение обеих переменных модели является нормальным, поскольку, как правило, по мере приближения значения ЖВ к нулю вероятность его также приближается к 1, что считается жела-

тельным. Превышение вероятности значения is JB в качестве критерия 0,05 позволяет признать нормальность переменной.

А теперь на основе (1) можно произвести оценку уравнения Лаффера. Оценка была произведена с помощью статистического программного пакета Eviews с применением МНК. Однако при этом была проанализирована оценка зависимой переменной, т.е. доходов государственного бюджета, авторегрессионным процессом. Было установлено, что эта переменная может быть определена авторегрессионным процессом первого порядка. С этой точки зрения при оценке значения переменной налоговых доходов государства за предыдущий период были добавлены к модели (1) в качестве пояснительной переменной.

Таким образом, эмпирический рисунок модели (1) будет иметь следующую форму:

$$\ln(R_t) = 17,3 + 0,91 \ln(R_{t-1}) - 16,01 \ln(X_t) - 3,89[\ln(X_t)]^2, \quad (3)$$

$$p = (0,07) (0,00) (0,09) (0,11),$$

$$R^2 = 0,98.$$

$$\text{Durbin-Watson (DW)} = 1,19,$$

где $X_t = \frac{R_t}{Y_t}$, R_t обозначает налоговые доходы государственного бюджета за период t ; R_{t-1} – налоговые доходы государственного бюджета за период $t-1$; Y_t – ВВП страны за период t ; $\ln$ – натуральную логарифмическую функцию.

Говоря о ключевых чувствительных аспектах методологии Лаффера, подчеркивалось, что, если нестационарная модель имеет высокий коэффициент детерминации (R^2), то это еще не указывает на высокое значение качества зависимости. Следовательно, можно судить о коэффициенте детерминации (R^2) модели, оцененной для стационарных переменных. Так, если причинно-следственная связь между нестационарными переменными неясна, то причину их совместного действия объяснить невозможно и, скорее всего, это действие имеет своей причиной фактор тренда. Однако относительно направления причинно-следственной связи при оценке кривой Лаффера сомнений нет, потому что налоговые доходы государственного бюджета могут действительно зависеть от ставки налога, а противоположное невозможно. С этой точки зрения необходимости в анализе стационарности этих переменных нет. Иными словами, хотя они не являются стационарными, налоговые доходы формируются в зависимости от ставок налогов. В этом случае Карас [15, с. 190] ввел критерий, сравнивая коэффициент детерминации со значениями статистики Дарбина-Ватсона (DW).

Согласно этому критерию если значения статистики Дарбина-Ватсона (DW) не меньше коэффициента детерминации, то за проблему фиктивной регрессии можно не беспокоиться. Итак, после объяснения значения обеих статистических величин их величины будут сравниваться. Одним из наиболее важных вопросов исследования является то, насколько хороша линия регрессии в эконометрическом анализе. Если все наблюдения расположены на заданной линии регрессии, то эта линия регрессии является

самой совершенной линией регрессии, характеризующей зависимость. Но в действительности такая ситуация редко бывает возможной. Обычно значения по наблюдениям расположены на расстоянии положительных и отрицательных u_i от линии регрессии. Коэффициент детерминации измеряет, насколько линия регрессии подбора хорошо сконцентрировала вокруг себя множество точек подбора. В модели с двумя переменными (например, Y – зависимая переменная, X – пояснительная переменная) коэффициент детерминации обозначается как r^2 , в модели с несколькими переменными (например, Y – зависимая переменная, $X_1, X_2, \dots, X_n$) – как R^2 . Этот коэффициент получает значения от 0 до 1. Если коэффициент детерминации равен 1, то это означает, что изменение в Y можно объяснить 100%-ным изменением в X . Известно, что в модели (3) значение статистики Дарбина–Ватсона (DW) составляет 1,19, а коэффициент детерминации – 0,98. Очевидно, что значение статистики Дарбина–Ватсона (DW) меньше значения коэффициента детерминации. Поэтому можно предположить, что модель (3) не является фиктивной.

На следующем этапе после завершения фазы оценки кривой Лаффера можно приступить к фазе определения оптимального налогового бремени. Отметим, что общий вид кривой Лаффера приведен в (1). Однако из-за адекватности эмпирических результатов во многих исследованиях к этой модели были добавлены и некоторые контрольные переменные. В этой статье в дополнение к модели, которую мы оцениваем для Азербайджана, были включены в качестве контрольных переменных оценки зависимой переменной за предыдущий период.

Под оптимальной ставкой налога понимается такое налоговое бремя, при котором доходы государственного бюджета будут максимальными. Чтобы из функции (3) определить упомянутое оптимальное налоговое бремя, необходимо рассчитать производную первого порядка этой функции в сравнении с переменной налогового бремени. Оптимальное налоговое бремя определяют, взяв значение, полученное после расчета производной, равным нулю. Из курса математики известно, что точка превращения производной функции первого порядка в нуль является точкой ее экстремума и в этой точке значение функции может быть максимальным. Но для этого ее производная второго порядка должна иметь отрицательное значение. Пока, используя функцию (3), определим точку экстремума, вычислив производную первого порядка в отношении переменной дохода государственного бюджета (R) к переменной налогового бремени (X):

$$\begin{aligned}\frac{\partial \ln R}{\partial X} &= -16,01 \frac{1}{X} - 3,89 * 2 * \ln(X) \frac{1}{X}, \\ -16,01 \frac{1}{X} - 3,89 * 2 * \ln(X) \frac{1}{X} &= 0, \\ -16,01 - 7,78 * \ln(X) &= 0, \\ -7,78 * \ln(X) &= 16,01, \\ \ln(X) &= -\frac{16,01}{7,78},\end{aligned}$$

$$X = \exp\left(-\frac{16,01}{7,78}\right),$$

$$X = 0,128.$$

Таким образом, было установлено, что для максимизации налоговых доходов государственного бюджета налоговое бремя ВВП должно составлять 12,8%. Однако, как отмечалось выше, чтобы утверждать, что эта точка является максимальной, требуется определить значение производной второго порядка. Иными словами, для того чтобы найденная налоговая ставка 12,8% максимизировала налоговые доходы государства в функции (3), значение производной данной функции второго порядка в отношении к налоговому бремени должно быть отрицательным. Но необходимости проверять это условие нет, так как теоретическая концепция методологии Лаффера построена таким образом, что экстремумы, найденные здесь, всегда являются максимальным решением проблемы оптимизации. Так, согласно фундаментальному методологическому принципу если государство применяет 0%-ную ставку по налогу, то налоговые доходы бюджета всегда будут равны нулю. С другой стороны, применение 100%-ной ставки по налогу также не будет приносить доход государству. Это связано с тем, что люди и предприниматели, доходы которых были получены таким налогом, в следующем периоде больше не будут ни работать, ни производить, что приведет к тому, что доходы бюджета будут равны нулю. Продолжим это теоретическое суждение графической иллюстрацией (рис. 3).

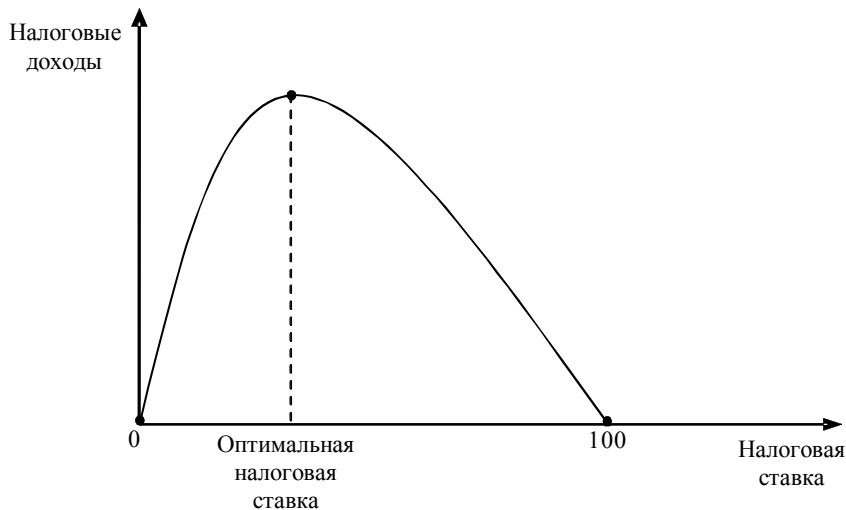


Рис. 3. Кривая Лаффера (налоговые доходы, оптимальная налоговая ставка, налоговая ставка)

Рост налогового бремени, начиная с нуля, будет постепенно увеличивать и налоговые доходы. Израсходование государством полученных доходов вновь увеличит налоговые доходы государства, сформировав новую базу налогообложения. Подобное увеличение ставок налогов по достиже-

нии определенного уровня начнет давать обратный эффект, а при достижении 100% доходы также будут равны нулю. Именно такая теоретическая концепция обусловила формирование графика уравнивания Лаффера в форме, приведенной на рис. 3. Таким образом, в точке на графике, соответствующей оптимальной налоговой ставке, налоговые доходы государства будут максимальными, и при наличии такого свойства необходимости проверять достаточное условие (проверка значения производной второго порядка) не остается.

Заключение и обсуждение

Теперь мы должны обсудить найденное для Азербайджана оптимальное налоговое бремя. Существует мнение, что более эффективным могло бы быть сравнение оптимального налогового бремени, найденного для Азербайджана, с оптимальным налоговым бременем других стран. Однако формирование оптимальных налоговых ставок в странах зависит от экономической системы каждой страны. При этом должны учитываться состояние других источников дохода государственного бюджета, альтернативных налогам; трансмиссия изменения налогового бремени в стране на макроэкономическую ситуацию и другие особенности.

В этой связи целесообразнее, на наш взгляд, сравнивать оптимальное налоговое бремя не по странам, а с фактическим налоговым бременем по каждой стране. В этом контексте был проведен сравнительный анализ определенного оптимального налогового бремени (12,8% по отношению к ВВП) с фактическим налоговым бременем на период 1995–2019 гг. В таблице показана временная шкала значения соотношения налоговых поступлений и ВВП (налоговое бремя) за указанный период. Как видно, за период наблюдения максимальный предел налогового бремени отмечался в 2007 г. В этот период налоги, собранные в государственном бюджете Азербайджана, составили 18% от ВВП.

А самая низкая доля налоговых поступлений в ВВП наблюдалась в 1995 г. Удельный вес налогов в этом году составил всего 8%. Из графика рис. 3 видно, что большая часть показателей налогового бремени за эти годы отмечалась в диапазоне 12 и 14%. А средний показатель налогового бремени, приведенный в таблице (согласно проведенным расчетам) по годам, составляет 13%. Это означает, что средний показатель налогового бремени на период 1995–2019 гг. в Азербайджане соответствует оптимальной налоговой ставке, рассчитанной за этот период. Следовательно, применимые ставки налога могут считаться благоприятными. Как видно, ставка оптимального налогового бремени не намного меньше фактического среднего налогового бремени. А это значит, что если государство осуществит очень небольшое снижение налогового бремени, налоговое поступление бюджета будет еще более максимизировано. Но еще раз отметим, что это различие будет совсем незначительным.

Литература

1. *Arnold J.* Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries // OECD Economics Department Working Papers. № 643. OECD Publishing, 2008.
2. *Barnes P.* Methodological implications of non-normally distributed financial ratios // Journal of Business Finance and Accounting. 1982. № 9, 1. P. 51–62.
3. *Barnes P.* The analysis and use of financial ratios: A review article // Journal of Business Finance and Accounting. 1987. № 14, 4. P. 449–461.
4. *Cipra T.* Finanční ekonometrie. Praha : Ekopress, 2008.
5. *Granger C.W.J., Newbold P.* Spurious Regression in Econometrics // Journal of Econometrics. 1974. № 2. P. 111–120.
6. *Hasanli Y., Hajiyev N., Suleymanov A.* Evaluation of the optimal rate of value-added tax in oil and non-oil sectors in Azerbaijan // ECOMOD2018 – International Conference on Economic Modeling. Venice, Italy, 2018.
7. *Hasanli Y., Suleymanov N.* Statistical analysis and forecasting of VAT in the Republic of Azerbaijan // Statistical issues. 2007. № 11. P. 69–71.
8. *Hasanli Y.* Analysis and forecasting of VAT // Azerbaijan tax news. 2007. № 10. P. 53–62.
9. *Hasanli Y.* Evaluation of the optimal rate of VAT // Azerbaijan tax news. 2008. № 2. P. 55–56.
10. *Hasanli Y.* Evaluation of final products impact of oil and non-oil sectors on key economic indicators, including tax revenues to the state budget // Reports of ANAS. 2012. № 2. P. 93–102.
11. *Heijman W.J.M., Van Ophem J.A.C.* Willingness to pay tax: The Laffer curve revisited for 12 OECD countries // Journal of Socio-Economics. 2005. № 34, 5. P. 714–723.
12. *Hsing Y.* Estimating the Laffer curve and policy implications // Journal of Socio-Economics. 1996. № 25 (3). P. 395–401.
13. *İhori T., Yang, C.C.* Laffer paradox, Leviathan, and political contest // Public Choice. 2010. № 151. P. 137–148.
14. *Jarque C.M., Bera A.K.* A Test for Normality of Observations and Regression Residuals // International Statistical Review. 1987. Vol. 55. P. 163–172.
15. *Karas M.* Tax rate to maximize the revenue: Laffer curve for the Czech Republic // ACTA Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis. 2012. Vol. LX, № 4. P. 189–194.
16. *Laffer A.B.* Government exactions and Revenue deficiencies // Cato Journal. 1981. № 1. P. 1–21.
17. *Laffer A.B.* The Laffer Curve: Past, Present, and Future // The Heritage Foundation. 2004. № 1765.
18. *Lévy-Garboua L., Masclet D., Montmarquette C.* Emergence of a social norm of fairness in a real effort experiment // Journal of Economic Psychology. 2007. № 30. P. 147–161.
19. *Musayev A., Amirov N., Hasanli Y.* Evaluation of the effectiveness of fiscal policy. Finding I and II type Laffer points // Azerbaijan tax news. 2006. № 3. P. 2–16.
20. *Nikkinen J., Sahlström P.* Distributional properties and transformation of financial ratios: The impact of the accounting environment // Advances in International Accounting. 2004. № 17. P. 85–101.
21. *Pecorino P.* Tax rates and tax revenues in a model of growth through human capital accumulation // Journal of Monetary Economics. 1995. № 36. P. 527–539.
22. *Saez E.* Using elasticities to derive optimal income tax rates // Review of Economic Studies. 2001. № 68. P. 205–229.
23. *Sillamaa M.A., Veall M.R.* The effect of marginal tax rates on taxable income: a panel study of the 1988 tax flattening in Canada // Journal of Public Economics. 2001. № 80. P. 341–356.

24. Stuart Ch. Swedish tax rates, labor supply and tax revenues // *Journal of Political Economy*. 1981. № 89, 5. P. 1020–1038.

25. Szarowska I. Changes in taxation and their impact on economic growth in the European Union // *Acta univ. agric. et silvic. Mendel. Brun.* 2011. № 59, 2. P. 325–332.

26. Van den Hauwe L. The Case for Supply-Side Economics Revisited: The Effect of Time Preference // *European Journal of Law and Economics*. 2000. № 10. P. 139–160.

27. Van Ravestein A., Vijlbrief H. Welfare cost of higher tax rates: An empirical Laffer curve for the Netherlands // *De Economist*. 1988. № 136, 2. P. 205–219.

An Effective Tax Policy in Generating Budget Revenues of Azerbaijan

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 200–212. DOI: 10.17223/19988648/50/14

Esmira M. Guluzade, Azerbaijan State University of Economics (Baku, Republic of Azerbaijan). E-mail: guluzadeesmira@gmail.com

Keywords: Laffer curve, effectiveness of tax burden, budget revenues, optimal tax burden, tax policy, taxation base.

The article is devoted to the study of the efficiency of the tax burden in Azerbaijan through the Laffer methodology. For this purpose, tax burden and GDP indices in Azerbaijan for the period of 1995–2019 were used. It was determined that the optimal tax burden of GDP should be 12.8% in order to maximize tax revenues of the state budget. It was found that the calculated optimal tax burden of GDP was in compliance with the average level of actual tax burden (13%) for the observed period. However, it may seem appropriate to decrease the tax rates to increase efficiency.

References

1. Arnold, J. (2008) Do Tax Structures Affect Aggregate Economic Growth? Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries. *OECD Economics Department Working Papers*. 643. OECD Publishing.

2. Barnes, P. (1982) Methodological implications of non-normally distributed financial ratios. *Journal of Business Finance and Accounting*. 9 (1). pp. 51–62.

3. Barnes, P. (1987) The analysis and use of financial ratios: A review article. *Journal of Business Finance and Accounting*. 14 (4). pp. 449–461.

4. Cipra, T. (2008) *Finanční ekonometrie*. Praha: Ekopress.

5. Granger, C.W.J. & Newbold, P. (1974) Spurious Regression in Econometrics. *Journal of Econometrics*. 2. pp. 111–120.

6. Hasanli, Y., Hajiyev, N. & Suleymanova, A. (2018) Evaluation of the optimal rate of value-added tax in oil and non-oil sectors in Azerbaijan. *ECOMOD2018 – International Conference on Economic Modeling*. Venice, Italy: Ca' Foscari University of Venice.

7. Hasanli, Y. & Suleymanov, N. (2007) Statistical analysis and forecasting of VAT in the Republic of Azerbaijan. *Statistical Issues*. 11. pp. 69–71.

8. Hasanli, Y. (2007) Analysis and forecasting of VAT. *Azerbaijan Tax News*. 10. pp. 53–62.

9. Hasanli, Y. (2008) Evaluation of the optimal rate of VAT. *Azerbaijan Tax News*. 2. pp. 55–56.

10. Hasanli, Y. (2012) Evaluation of final products impact of oil and non-oil sectors on key economic indicators, including tax revenues to the state budget. *Reports of ANAS*. 2. pp. 93–102.

11. Heijman, W.J.M. & Van Ophem, J.A.C. (2005) Willingness to pay tax: The Laffer curve revisited for 12 OECD countries. *Journal of Socio-Economics*. 34, 5. pp. 714–723.

12. Hsing, Y. (1996) Estimating the Laffer curve and policy implications. *Journal of Socio-Economics*. 25 (3). pp. 395–401.

13. Ihori, T. & Yang, C.C. (2010) Laffer paradox, Leviathan, and political contest. *Public Choice*. 151. pp. 137–148.
14. Jarque, C.M. & Bera, A.K. (1987) A Test for Normality of Observations and Regression Residuals. *International Statistical Review*. 55. pp. 163–172.
15. Karas, M. (2012) Tax rate to maximize the revenue: Laffer curve for the Czech Republic. *ACTA Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis*. LX (4). pp. 189–194.
16. Laffer, A.B. (1981) Government exactions and Revenue deficiencies. *Cato Journal*. 1. pp. 1–21.
17. Laffer, A.B. (2004) The Laffer Curve: Past, Present, and Future. *The Heritage Foundation*. 1765.
18. Lévy-Garboua, L., Masclet, D. & Montmarquette, C. (2007) Emergence of a social norm of fairness in a real effort experiment. *Journal of Economic Psychology*. 30. pp. 147–161.
19. Musayev, A., Amirov, N. & Hasanli, Y. (2006) Evaluation of the effectiveness of fiscal policy. Finding I and II type Laffer points. *Azerbaijan Tax News*. 3. pp. 2–16.
20. Nikkinen, J. & Sahlström, P. (2004) Distributional properties and transformation of financial ratios: The impact of the accounting environment. *Advances in International Accounting*. 17. pp. 85–101.
21. Pecorino, P. (1995) Tax rates and tax revenues in a model of growth through human capital accumulation. *Journal of Monetary Economics*. 36. pp. 527–539.
22. Saez, E. (2001) Using elasticities to derive optimal income tax rates. *Review of Economic Studies*. 68. pp. 205–229.
23. Sillamaa, M.A. & Veall, M.R. (2001) The effect of marginal tax rates on taxable income: a panel study of the 1988 tax flattening in Canada. *Journal of Public Economics*. 80. pp. 341–356.
24. Stuart, Ch. (1981) Swedish tax rates, labor supply and tax revenues. *Journal of Political Economy*. 89 (5). pp. 1020–1038.
25. Szarowská, I. (2011) Changes in taxation and their impact on economic growth in the European Union. *Acta univ. agric. et silvic. Mendel. Brun.* 59 (2). pp. 325–332.
26. Van den Hauwe, L. (2000) The Case for Supply-Side Economics Revisited: The Effect of Time Preference. *European Journal of Law and Economics*. 10. pp. 139–160.
27. Van Ravestein, A. & Vijlbrief, H. (1988) Welfare cost of higher tax rates: An empirical Laffer curve for the Netherlands. *De Economist*. 136 (2). pp. 205–219.

УДК 339.9

DOI: 10.17223/19988648/50/15

Я.А. Суходолов

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ С ИНДИЕЙ

Российская Федерация придает большое значение развитию сотрудничества с азиатскими странами. Индия является одним из лидеров мировой экономики и занимает третье место по объему ВВП (по ППС) среди всех стран мира. Российско-индийские связи имеют многолетнюю историю отношений и традиционно носят многоплановый характер, а внешнеторговое сотрудничество имеет положительную динамику развития и высокий уровень диверсификации товарной структуры экспортно-импортных операций. Вместе с тем объемы внешнеторгового сотрудничества России с Индией существенно отстают от темпов и объемов российско-китайского сотрудничества. В статье рассмотрены основные аспекты российско-индийских торгово-экономических связей за 2010–2018 гг. Сделаны выводы о наиболее перспективных направлениях развития двухстороннего сотрудничества.

Ключевые слова: международное сотрудничество, Россия, Индия, внешняя торговля, торгово-экономическое сотрудничество.

Россия уделяет большое внимание развитию сотрудничества со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, который является одним из центров мировой экономики. К важным приоритетам России в данном регионе относится взаимодействие с Индией. Это отражено в «Концепции внешней политики Российской Федерации», в соответствии с которой российско-индийскому сотрудничеству присвоен статус «особо привилегированного стратегического партнерства»¹.

В свою очередь, Индия является одной из крупнейших экономик мира. На долю Индии приходится 7,7% от мирового ВВП (по ППС) (3-е место в мире после Китая и США), 1,7% мирового экспорта (19-е место в мире) и 2,6% импорта (10-е место в мире). Также Индия является одной из самых густонаселенных стран мира – 1,3 млрд чел. (2-е место после Китая), в связи с чем, несмотря на большой объем ВВП, страна занимает только 125-е место в мире по объему ВВП на душу населения – 7,8 тыс. долл. Вместе с тем Правительство Индии успешно реализует ряд программ, направленных на развитие национальной экономики и социальной сферы. Так, темпы роста экономики Индии по итогам 2018 г. составили 7,0%, объем прямых ино-

¹ Указ Президента РФ от 30.11.2016 № 640 «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации». URL: <http://kremlin.ru/acts/bank/41451/page/1> (дата обращения: 30.01.2020).

странных инвестиций в экономику Индии – 39,9 млрд долл. (11-е место в мире), а объем золотовалютных резервов оценивается в 447,9 млрд. долл. (7-е место в мире) (табл. 1).

Таблица 1. Сравнение некоторых социально-экономических показателей Российской Федерации и Республики Индия

Показатель	Россия		Индия	
	Значение	Место в мире	Значение	Место в мире
Площадь территории, км ²	17 125 191	1	3 287 263	7
Численность населения, млн чел. (2019)	146,8	9	1 368,1	2
ВВП (по ППС), млрд долл. (2018)	4 051	6	10 498	3
ВВП (по ППС) на душу населения, тыс. долл. (2018)	27,1	56	7,8	125
Экспорт, млрд дол. (2018)	444	14	326	19
Импорт, млрд дол. (2018)	249	22	511	10
Прямые иностранные инвестиции, млрд долл. (2018)	28,6	17	39,9	11
Золотовалютные резервы, млрд дол. (2019)	530,9	4	445,7	7

Источник: Всемирная торговая организация. URL: https://wto.org/english/res_e/statis_e/wts2019_e/wts2019chapter08_e.pdf (дата обращения: 30.01.2020); Всемирный банк. URL: <https://data.worldbank.org> (дата обращения: 30.01.2020); Международный валютный фонд; URL: <http://data.imf.org/?sk=2DFB3380-3603-4D2C-90BE-A04D8BBCE237&slid=1452013100577> (дата обращения: 30.01.2020).

В настоящее время российско-индийское внешнеторговое сотрудничество имеет положительную динамику развития. По итогам 2018 г. объем внешнеторгового оборота России с Индией составил 10,97 млрд долл. (17-е место среди стран – внешнеторговых партнеров России), объем экспорта – 7,75 млрд долл. (16-е место) и импорта – 3,22 млрд долл. (19-е место). Сальдо торгового баланса положительное + 4,52 млрд долл. (табл. 2).

Таблица 2. Динамика внешнеторгового оборота России и Индии, млрд долл.

Показатель	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
ВТО	1,6	1,6	3,1	8,5	8,9	10,6	10,1	9,5	7,8	7,7	9,4	10,9
Экспорт	1,0	1,1	2,3	6,4	6,1	7,6	7,0	6,3	5,6	5,3	6,5	7,7
Импорт	0,6	0,6	0,8	2,1	2,8	3,0	3,1	3,2	2,3	2,4	2,9	3,2
Сальдо	+ 0,4	+ 0,5	+ 1,5	+ 4,2	+ 3,3	+ 4,5	+ 3,9	+ 3,2	+ 3,3	+ 2,9	+ 3,6	+ 4,5

Источник: ФТС РФ. URL: http://old.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=51&Itemid=1977 (дата обращения: 30.01.2020).

За период 1995–2018 гг. внешнеторговый оборот России с Индией увеличился в 6,8 раза (с 1,6 до 10,9 млрд долл.), экспорт – в 7,7 раза (с 1,0 до 7,7 млрд долл.) и импорт – в 5,3 раза (с 0,6 до 3,2 млрд долл.).

После распада СССР произошел существенный спад объемов внешней торговли между странами [1, с. 185]. Внешнеторговый оборот в период 1992–2000 гг. не превышал 1,8 млрд долл. [2, с. 297]. Активизация россий-

ско-индийского политического диалога в начале 2000-х гг. положительно повлияла на двухстороннюю торговлю. Внешнеторговый оборот за период 2000–2012 гг. вырос с 1,6 до 10,6 млрд долл. В 2013–2016 гг. произошло снижение объемов российско-индийской торговли, вызванное валютным кризисом в России и введением антироссийских санкций. Вместе с тем в 2018 г. объем двухсторонней торговли достиг докризисного уровня. Кроме того, руководителями России и Индии поставлена цель по увеличению к 2025 г. объемов двухсторонней торговли до 30,0 млрд долл. и взаимных инвестиций до 15,0 млрд долл.¹

По итогам 2018 г. 1-е место по объему российско-индийского внешне-торгового оборота занимает Центральный федеральный округ (47,4%), 2-е место – Приволжский федеральный округ (16,1%), 3-е место – Северо-Западный федеральный округ (15,9%). На долю остальных федеральных округов приходится 26,0% (табл. 3).

Таблица 3. Динамика доли федеральных округов во внешнеторговом обороте России с Индией, %

Федеральный округ	2015 г.	2018 г.
Центральный	42,4	47,4
Приволжский	18,7	16,1
Северо-Западный	21,3	15,9
Дальневосточный	8,8	7,2
Уральский	3,4	6,5
Сибирский	3,6	4,8
Южный	1,6	1,9
Северо-Кавказский	0,2	0,2
Всего	100,0	100,0

Источник: ФТС РФ. URL: <http://customs.ru/structure/regional> (дата обращения: 30.01.2020).

За период 2015–2018 гг. отмечается увеличение доли Центрального (с 42,4 до 47,4%), Уральского (с 3,4 до 6,5%), Сибирского (с 3,6 до 4,8%) и Южного (с 1,6 до 1,9%) федеральных округов в общем объеме внешней торговли России с Индией, а также снижение доли Приволжского (с 18,7 до 16,1%), Северо-Западного (с 21,3 до 15,9%) и Дальневосточного (с 8,8 до 7,2%) федеральных округов. Доля Северо-Кавказского федерального округа осталась без изменений и составила 0,2%.

Значительная доля Центрального федерального округа в общем объеме внешней торговли России с Индией обусловлена тем, что крупные торговые сети, производственные компании и финансовые группы централизованно оформляют товары в регионах, отличных от производства или конечного потребления продукции [3, с. 94].

¹ Россия и Индия договорились к 2025 году довести товарооборот до 30 млрд долл. URL: <https://gia.ru/20190904/1558282552.html> (дата обращения: 30.01.2020).

Российский экспорт в Индию по итогам 2018 г. представлен машинами, оборудованием и транспортными средствами – 27,1% (из них реакторы ядерные, котлы и пр. – 14,2%, электрические машины и оборудование – 6,7%, инструменты и аппараты оптические и пр. – 3,3%, суда, лодки и плавучие конструкции – 2,6%), минеральными продуктами – 24,8% (из них минеральное топливо, нефть и нефтепродукты – 23,9%), драгоценными металлами и камнями – 13,9%, продукцией химической промышленности – 11,6% (из них удобрения – 4,0%, каучук, резина и изделия из них – 2,3%, продукты неорганической химии и пр. – 2,2% и пластмассы и изделия из них – 1,8%), древесиной и целлюлозно-бумажными изделиями – 5,1%, металлами и изделиями из них – 4,1% (из них черные металлы и изделия из них – 3,5%) и продовольственными товарами – 0,1%. На прочие товарные группы приходится 13,3 % (табл. 4).

Таблица 4. Динамика изменения товарной структуры экспорта России в Индию, %

Товарная группа	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Машины, оборудование и транспортные средства	28,5	24,3	36,9	28,5	24,3	21,1	22,9	19,9	27,1
Минеральные продукты	6,3	5,7	4,1	3,9	5,4	6,8	9,0	24,7	24,8
Драгоценные металлы и камни	6,8	11,8	9,9	12,5	17,6	18,2	17,8	16,0	13,9
Продукция химической промышленности	20,7	17,5	18,0	9,2	11,7	19,9	14,7	11,2	11,6
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,1	4,0	2,7	3,2	4,0	4,5	5,3	6,0	5,1
Металлы и изделия из них	8,6	10,4	9,7	5,3	5,1	6,5	5,9	4,4	4,1
Продовольственные товары и с/х сырье	0,4	0,7	1,9	0,6	1,0	1,2	1,5	2,4	0,1
Прочие	25,6	25,6	16,8	36,8	30,9	21,8	22,9	15,4	13,3
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: ФТС РФ. URL: http://old.customs.ru/index.php?option=com_newsfts&view=category&id=52&Itemid=1978 (дата обращения: 30.01.2020).

За период 2010–2018 гг. отмечается увеличение доли минеральных продуктов (с 6,3 до 24,8%), драгоценных металлов и камней (с 6,8 до 13,9%), древесины и целлюлозно-бумажной продукции (с 3,1 до 5,1%) в общем объеме экспорта, а также снижение доли машин, оборудования и транспортных средств (с 28,5 до 27,1 %), продукции химической промышленности (с 20,7 до 11,6%), металлов и изделий из них (с 8,6 до 4,1%) и продовольственных товаров (с 0,4 до 0,1%).

Основную долю в товарной структуре импорта в Россию из Индии по итогам 2018 г. занимает продукция химической промышленности – 30,6% (из них фармацевтическая продукция – 15,9%, органические химические соединения – 6,7%, каучук, резина и изделия из них – 1,8% и пластмассы и изделия из них – 1,4%). На долю машин, оборудования и транспортных средств приходится 25,3% (из них электрические машины и оборудование,

их части и пр. – 9,9%, реакторы ядерные, котлы и пр. – 9,4%, средства наземного транспорта и пр. – 4,8%, инструменты и аппараты оптические и пр. – 1,1%), продовольственных товаров – 21,5% (из них кофе, чай, мате и пр. – 4,5%, морепродукты – 2,7% и табак – 2,5%), текстиля и обуви – 11,2%, металлов и изделий из них – 5,9% (из них черные металлы и изделия из них – 4,2%). Доля прочих товарных групп составляет 5,5% (табл. 5).

Таблица 5. Динамика изменения товарной структуры импорта России из Индии, %

Товарная группа	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Продукция химической промышленности	38,3	34,1	34,3	35,0	30,7	33,4	32,6	34,2	30,6
Машины, оборудование и транспортные средства	22,7	24,6	23,9	21,7	18,8	15,9	17,0	18,5	25,3
Продовольственные товары и с/х сырье	19,9	19,5	18,6	17,3	21,0	26,2	25,8	23,0	21,5
Текстиль и обувь	8,7	10,9	10,4	12,9	13,7	13,9	13,7	13,0	11,2
Металлы и изделия из них	5,3	5,8	8,0	8,1	6,6	5,2	5,3	6,2	5,9
Прочие	5,1	5,1	4,8	5,0	9,2	5,4	5,6	5,1	5,5
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: ФТС РФ. URL: http://old.customs.ru/index.php?option=com_newsfs&view=category&id=52&Itemid=1978 (дата обращения: 30.01.2020).

За период 2010–2018 гг. отмечается увеличение доли машин, оборудования и транспортных средств (с 22,7 до 25,3%), продовольственных товаров (с 19,9 до 21,5%), текстиля и обуви (8,7 до 11,2%), металлов и изделий из них (с 5,3 до 5,9%) в общем объеме импорта, а также снижение доли химической промышленности (с 38,3 до 30,6%).

Основными сферами российско-индийского торгово-экономического взаимодействия являются топливно-энергетический комплекс и военно-техническое сотрудничество.

В настоящее время рынок вооружений Индии стал одним из ключевых для России. По данным Стокгольмского института проблем мира (SIPRI), Индия является основным покупателем продукции оборонно-промышленного комплекса России. Однако в связи с закрытостью информации об экспорте российских вооружений и производства военной техники по лицензии оценка объемов военно-технического сотрудничества непосредственно с Индией затруднена.

Военно-техническое сотрудничество между странами началось в середине 1950-х гг., а уже к концу 1970-х гг. СССР обеспечивал до 75% потребностей Индии в вооружении. При этом Советский Союз предоставлял Индии долгосрочные льготные кредиты и передавал технологии для организации производства военной техники на территории Индии. Подобная практика продолжилась и в постсоветский период. Кроме того, индийские заказы в 1990-е гг. позволили России обеспечить загрузку предприятий оборонно-промышленного комплекса и продолжить разработку новых видов вооружений.

Россия осуществляла поставки в Индию противотанковых ракетных комплексов «Корнет», реактивных систем залпового огня «Смерч», зенитных ракетно-пушечных комплексов «Тунгуска», основных боевых танков Т-90С, самолетов дальнего радиолокационного обнаружения и управления А-50ЭИ, самолетов-заправщиков Ил-78МКИ, военно-транспортных самолетов Ил-76МД, многоцелевых истребителей МиГ-29 и Су-30МКИ, вертолетов Ка-31 и Ми-17В-5, дизельных подводных лодок проекта 877 «Палтус», фрегатов проекта 1135.6 типа «Тальвар» и др. В лизинге у Индии находится российская атомная подводная лодка проекта 971 «Нерпа». На вооружении Индийской армии стоят крылатые ракеты «Калибр», противокорабельные ракеты Х-35 и сверхзвуковые ракеты РЈ-10 «БраМос» (совместная разработка АО «ВПК “НПО машиностроения”» и индийской Defence Research and Development Organisation).

На территории Индии была организована лицензионная сборка такой военной техники, как автомат Калашникова АК-203, машина пехоты БМП-2К, танк Т-90С и истребитель Су-30МКИ. Также Россия осуществляет техническое обслуживание и поставки запасных частей для советской и российской техники. После проведения модернизации военно-морским силам Индии был передан авианесущей крейсер «Адмирал Горшков» («Викрамадитья»). В настоящее время заключены соглашения на поставку вертолетов Ка-226 и зенитных ракетных комплексов С-400 «Триумф».

Вместе с тем экспертами SIPRI отмечается существенный спад объемов российского экспорта вооружений в Индию в период 2014–2018 гг. – на 42,0%¹. Одной из причин снижения интереса к российской технике является проблема, связанная с долгими сроками поставок запасных частей [4, с. 19]. Кроме того, в 2015 г. Индия вышла из совместного проекта по созданию многоцелевого транспортного самолета Ил-214 (Ил-276), а в 2018 г. – из проекта по созданию многоцелевого истребителя пятого поколения Су-57.

Правительство Индии проводит политику, направленную на модернизацию национальной промышленности и диверсификацию поставок военной техники, в связи с чем к иностранным поставщикам предъявляются требования по максимальной локализации производства вооружений и передаче технологий. Результатом такой политики стал рост доли таких стран, как США, Израиль, Великобритания и Франция, на рынке вооружений Индии.

Сотрудничество между странами развивается в сфере гражданского машиностроения. Так, в 2009 г. в индийском штате Тамилнад открыто совместное предприятие «КамАЗ Моторз Лимитед» по сборке и реализации автомобилей КамАЗ на территории Индии².

¹ Trends in international arms transfers, 2018. URL: https://sipri.org/sites/default/files/2019-03/fs_1903_at_2018.pdf (date of access: 30.01.2020).

² «КамАЗ» намерен расширить присутствие в Индии. URL: <https://tass.ru/ekonomika/3941864> (дата обращения: 30.01.2020).

Важным аспектом российско-индийского стратегического партнерства является сотрудничество в сфере атомной энергетики. Россия продолжает оставаться единственной страной в мире, реализующей на территории Индии проекты по строительству атомных электростанций, а также производству сопутствующего оборудования и запасных частей.

С 1998 г. Россия осуществляет строительство АЭС «Куданкулам» в штате Тамилнад. В настоящее время введено в эксплуатацию два энергоблока ВВЭР-1000 из шести предусмотренных. Завершение строительства запланировано на 2025 г.¹ Между странами ведутся переговоры о строительстве новых энергоблоков в других штатах Индии.

Сотрудничество в сфере тепло- и гидроэнергетики осуществляется ПАО «Силовые машины», которое, кроме поставок оборудования для АЭС «Куданкулам», осуществляло поставки оборудования для целого ряда тепло- гидроэлектростанций в Индии².

Между странами расширяется сотрудничество в нефтегазовой сфере. С 2001 г. индийская корпорация Oil and Natural Gas Corporation Ltd. (ONGC) участвует в реализации проекта по добыче нефти и газа на северо-восточном шельфе о. Сахалин «Сахалин-1». ONGC принадлежит 20 % акций в данном проекте.

В 2012 г. дочерняя компания ПАО «Газпром» (Gazprom Marketing and Trading Singapore) и индийская Gas Authority of India Limited (GAIL) заключили долгосрочный контракт на поставку в Индию 2,5 млн т СПГ ежегодно. Первая партия СПГ была поставлена в марте 2018 г.

В 2015 г. ПАО «НК «Роснефть»» и индийская компания Essar Group заключили контракт на поставку в Индию 100 млн т нефти ежегодно в течение 10 лет.

В 2016 г. консорциум индийских компаний Oil India Limited (OIL), Indian Oil Corporation Limited (IOC) и Bharat PetroResources Limited (BPRL) (23,9%) и ONGC (26,0%) приобрели 49,9% акций АО «Ванкорнефть» (ПАО «НК «Роснефть»»), осваивающего Ванкорское нефтегазоконденсатное месторождение в Красноярском крае. Также в 2016 г. консорциум индийских компаний (OIL, IOC и BPRL) приобрел 29,9% акций ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча» (ПАО «НК «Роснефть» и British Petroleum), ведущего разработку Среднеботуобинского нефтегазоконденсатного месторождения в Республике Саха (Якутия).

В 2017 г. ПАО «НК «Роснефть»» приобрело 49,13% акций индийской компании Essar Oil Limited (в настоящее время Nayara Energy Limited), которая занимается переработкой нефти (НПЗ в г. Вадианар, штат Гуджарат) и продажей нефтепродуктов на территории Индии.

¹ Строящиеся АЭС за рубежом. URL: <https://rosatom.ru/production/design/stroya-shchiesya-aes> (дата обращения: 30.01.2020).

² География поставок ПАО «Силовые машины». URL: <http://power-m.ru/customers/references> (дата обращения: 30.01.2020).

АО «Стройтрансгаз» осуществляло строительство газопроводов «Дажедж-Уран», «Ананд-Рачкот», «Барода-Ахмедабад», «Рачкот-Джамнагар», «Восток-Запад» и ряда других объектов на территории Индии¹.

В целях организации поставок природного газа из России в Индию рассматривается возможность строительства газопровода по маршруту Иран – Пакистан – Индия.

Важное место в российско-индийских внешнеэкономических отношениях занимают поставки драгоценных металлов и камней, а также продукции химической промышленности.

Индия является одним из крупнейших покупателей российских алмазов и серебра (более 10,0% от общего объема российского экспорта в Индию). В 2018 г. во Владивостоке индийские компании KGK Group и M. Suresh Company Private Limited (De Beers Group) организовали свои производства по огранке алмазов.

Основная доля в экспорте продукции химической промышленности из России в Индию приходится на удобрения, тогда как в импорте – на продукцию фармацевтической промышленности.

Всего в настоящее время на территории России осуществляют свою деятельность более 200 компаний с участием индийского капитала². В свою очередь, на территории Индии зарегистрировано около 20 компаний с участием российского капитала.

Внешняя торговля является важной составляющей торгово-экономического сотрудничества с Индией и характеризуется следующими специфическими особенностями:

- Незначительная доля Индии во внешнеэкономическом обороте России. На долю Индии приходится только 1,6% внешнеэкономического оборота России, 1,7% экспорта и 1,3% импорта.

- Основная доля внешнеэкономического оборота между странами приходится на три федеральных округа (79,4%) – Центральный, Приволжский и Северо-Западный. Сибирский и Дальневосточный федеральные округа занимают 11,2%. Доля остальных федеральных округов составляет 14,8%.

- Существенное преобладание экспорта во внешнеэкономическом обороте между странами. Среднегодовая доля экспорта в структуре двухстороннего товарооборота за период 1995–2018 гг. составляет 70,0%, а импорта – 30,0%.

- Высокая доля продукции машиностроения и химической промышленности в товарной структуре экспорта. Среднегодовая доля машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта в Индию за период 2010–2018 гг. составляет 25,9%, продукции химической промышленности – 14,8%.

¹ География деятельности АО «Стройтрансгаз». URL: <http://stroytransgaz.ru/projects/geography> (дата обращения: 30.01.2020).

² Коваленко А. Новые фигуры для магараджи // Эксперт Урал. № 27 (694). URL: <https://expert.ru/ural/2016/27/novyie-figuryi-dlya-magaradzhi> (дата обращения: 30.01.2020).

ленности – 14,9%, драгоценных металлов и камней – 13,8%, минеральных продуктов – 10,1%, металлов и изделий из них – 6,7%. На прочие товары приходится 28,5%. При этом в 2018 г. доля минеральных продуктов выросла до 24,8% и в дальнейшем продолжит свой рост в связи с увеличением поставок СПГ и нефтепродуктов на рынок Индии.

– Высокая доля готовой продукции в импорте из Индии. Среднегодовая доля продукции химической промышленности в общем объеме импорта из Индии за период 2015–2018 гг. составляет 33,7%, продовольственных товаров и с/х сырья – 21,4%, машин, оборудования и транспортных средств – 20,9%, текстиля и обуви – 12,0%. При этом за данный период не наблюдается значительных изменений в товарной структуре импортных поставок из Индии в Россию.

Дальнейшее расширение российско-индийского внешнеэкономического сотрудничества является одним из приоритетных направлений развития двусторонних отношений.

Внешнеторговое сотрудничество между странами имеет положительную динамику развития и более высокий уровень диверсификации товарной структуры экспортно-импортных операций в сравнении с российско-китайской внешней торговлей [5, с. 32]. Однако, несмотря на статус «особо привилегированного стратегического партнерства» между странами, торгово-экономические связи остаются слабой стороной двусторонних отношений, особенно на фоне российско-китайского сотрудничества (внешнеторговой оборот России с Китаем составляет 108,3 млрд долл. против 10,1 млрд долл. с Индией) [6, с. 70; 7, с. 399; 8, с. 294].

В настоящее время приоритетным направлением развития внешней торговли России является увеличение объемов экспорта несырьевых неэнергетических товаров¹. Основными направлениями развития экспорта определены машиностроение и сельское хозяйство, а также экспорт услуг.

В 2018 г. на долю несырьевого и неэнергетического экспорта России в Индию пришлось 67,5% (5,2 млрд долл.)². Индия заняла 5-е место в рейтинге АО «Российский экспортный центр» по перспективности стран для российского несырьевого экспорта³.

Перспективы расширения внешнеэкономических связей между странами связаны с дальнейшим развитием военно-технического сотрудничества – реализацией совместных проектов на паритетной основе, направленных на проведение научно-технических исследований и создание производств по выпуску новейших образцов военной техники, в том числе для

¹ Указ Президента Российской Федерации № 204 от 7 мая 2018 года «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». URL: <https://minenergo.gov.ru/view-pdf/11246/84473> (дата обращения: 30.01.2020).

² По данным АО «Российский экспортный центр». URL: https://exportcenter.ru/international_markets/world_map/south_asia/india (дата обращения: 30.01.2020).

³ Рейтинг перспективности стран для экспорта АО «Российский экспортный центр». URL: https://exportcenter.ru/international_markets/country_rating (дата обращения: 30.01.2020).

выхода на рынки третьих стран. Помимо военно-технического сотрудничества, перспективным является сотрудничество в сфере гражданской авиации, в том числе организации поставок в Индию российских пассажирских самолетов Сухой Суперджет 100 и МС-21, гражданских модификаций вертолетов Ми-172, Ка-226 и др. [9, с. 1104; 10, с. 473; 11, с. 704].

В связи с тем, что в настоящее время в Индии наблюдается дефицит электрической энергии, значимые перспективы имеет продолжение сотрудничества в области атомной энергетики, а также участие российских компаний в создании новых и модернизации существующих генерирующих мощностей и энергетической инфраструктуры, газо- нефтеперерабатывающих предприятий и проектах газификации на территории Индии.

Наряду с развитием производственной кооперации между странами в сфере машиностроения и ТЭК перспективным направлением расширения сырьевого экспорта является реализация совместных проектов в сфере сельского хозяйства, в том числе по производству экологически чистых продуктов питания и их последующего экспорта в Индию [12].

Развитие инвестиционного сотрудничества с Индией должно быть направлено не столько на проекты по добыче природных ресурсов на территории России, сколько на перспективные проекты по их глубокой переработке и созданию новых производств, способствующих модернизации экономики России и ориентированных на выпуск готовой экспортной продукции, востребованной в странах АТР [13, с. 112].

Еще одним направлением активизации двухсторонней торговли является решение вопросов, связанных с налаживанием межбанковского взаимодействия и организации двухсторонних расчетов в национальных валютах (в том числе для уменьшения негативного влияния антироссийских санкций), а также с развитием механизмов государственной поддержки российских экспортеров готовой продукции, ориентированных на рынки стран АТР.

Расширению внешнеторговых связей за счет упрощения таможенных процедур и сокращения тарифных и нетарифных ограничений будет способствовать заключение соглашения о свободной торговле между Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС) и Индией.

Кроме того, Россия и Индия не имеют общих границ, в связи с чем основной объем доставки товаров осуществляется морским транспортом (по маршруту Мумбаи – Санкт-Петербург, через Суэцкий канал), что существенно увеличивает как сроки доставки, так и ее стоимость. Завершение реализации проекта международного транспортного коридора «Север–Юг» (по маршруту Мумбаи – Астрахань, через Иран) будет способствовать увеличению объемов двухсторонней торговли и сокращению сроков доставки товаров между странами.

Литература

1. Галищева Н.В. Внешняя торговля Индии в 1950–2000-х гг. // Вестник МГИМО-Университета. 2012. № 1 (22). С. 181–186.
2. Коновалова Ю.А. Россия–Индия: особенности взаимной торговли на современном этапе // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. 2017. Т. 25, № 3. С. 295–308.

3. Суходолов Я.А. Российско-китайское внешнеторговое сотрудничество как фактор развития экономики России : дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2016. 216 с.
4. Тезисы о российско-индийских отношениях: рабочая тетрадь / [В.И. Трубников (рук.) и др.]; [гл. ред. И.С. Иванов]. М. : Спецкнига, 2013. 24 с.
5. Суходолов А.П., Суходолов Я.А. Направления внешнеторгового сотрудничества Российской Федерации и Китайской Народной Республики // Развитие сотрудничества приграничных регионов России и Китая : материалы Международной научно-практической конференции, Маньчжурия, 24–25 сент. 2013 г. Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2014. С. 31–46.
6. Галищева Н.В. Взаимная торговля России и Индии: основные тенденции и проблемы // Российский внешнеэкономический вестник. 2019. № 3. С. 60–73.
7. Суходолов А.П., Козырская И.Е., Кузьмин Ю.В. Экономические риски российской экономики и национальные интересы в треугольнике Россия – Монголия – Китай // Евразийский интеграционный проект: цивилизационная идентичность и глобальное позиционирование : материалы Международного Байкальского форума, г. Иркутск, 20–21 сент. 2018 г. / под ред. Е.Р. Метелевой. Иркутск, 2018. С. 395–402.
8. Шалак А.В. Россия и Китай: возможности стратегического сотрудничества через призму региональных связей // Известия Байкальского государственного университета. 2017. Т. 27, № 2. С. 292–297.
9. Володин А.П. Россия–Индия: проблемы и перспективы перекрестных инвестиций // Вестник Российской академии наук. 2016. № 12. С. 1098–1105.
10. Sukhodolov A.P., Sukhodolov Y.A. Prospects for creating an aerospace cluster in the east of Russia // Сибирский журнал науки и технологий. 2017. Т. 18, № 2. С. 471–475.
11. Захарченко Л.А., Чепиного О.А., Эпова Н.Р. Авиационная промышленность России как драйвер инновационного развития экономики // Известия Байкальского государственного университета. 2018. Т. 28, № 4. С. 701–710.
12. Багайников М.Л. Байкальский регион и АТР: перспективы развития взаимодействия в продовольственной сфере // Азиатско-Тихоокеанский регион: экономика, политика, право. 2014. Т. 16, № 1–2. С. 19–31.
13. Popkova E.G., Sukhodolov Y.A. Perspectives of Acceleration of the Rates of Economic Growth of Russia in the Context of Foreign Trade Cooperation with China // Foreign Trade as a Factor of Economic Growth. Contributions to Economics. Springer, Cham. 2017. P. 75–113.

The Current State and Major Trends of Russian-Indian Trade and Economic Cooperation

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 213–224. DOI: 10.17223/19988648/50/15

Yakov S. Sukhodolov, Economic Research Institute of the Far Eastern Branch of the Russian Academy of Sciences (Khabarovsk, Russian Federation); Chita Institute of Baikal State University (Chita, Russian Federation). E-mail: yakov.sukhodolov@gmail.com.

Keywords: international cooperation, Russia, India, foreign trade, trade and economic cooperation.

The Russian Federation attaches great importance to the development of cooperation with Asian countries. One of the leading economies of the region is India. It ranks third in GDP (PPP) among all countries of the world. Russian-Indian relations have a long history and are traditionally multifaceted. Foreign trade cooperation between two countries has a positive development trend. At the same time, the volume of foreign trade cooperation between Russia and India significantly lags behind the pace and volume of Russian-Chinese cooperation. The importance of enhancing trade and economic ties and expanding mutually beneficial cooperation between the countries consists in maintaining a balance between the interests of Russia, China, and other Asia-Pacific countries, as well as maintaining an independent position and

the importance of Russia in the world. This article considers the main aspects of Russian-Indian trade and economic relations based on the analysis of statistical data on the dynamics of volumes and commodity structure of export-import operations for 2010–2018. It also contains a conclusion on the most prospective areas of bilateral cooperation.

References

1. Galishcheva, N.V. (2012) India's Foreign Trade in 1950–2000. *Vestnik MGIMO-Universiteta – MGIMO Review of International Relations*. 1 (22). pp. 181–186. (In Russian).
2. Konovalova, Yu.A. (2017) Russia-India: Modern features of common trade. *Vestnik Rossiyskogo universiteta družby narodov. Seriya: Ekonomika – RUDN Journal of Economics*. 25 (3). pp. 295–308. (In Russian). DOI: 10.22363/2313-2329-2017-25-3-295-308
3. Sukhodolov, Ya.A. (2016) *Rossiysko-kitayskoe vneshnetorgovoe sotrudnichestvo kak faktor razvitiya ekonomiki Rossii* [Russian-Chinese foreign trade cooperation as a factor in the development of the Russian economy]. Economics Cand. Diss. Rostov-on-Don.
4. Trubnikov, V.I. et al. (eds) (2013) *Tezisy o rossiysko-indiyskikh otnosheniyakh: rabochaya tetrad'* [Theses on Russian-Indian relations: A workbook]. Moscow: Spetskniga.
5. Sukhodolov, A.P. & Sukhodolov, Ya.A. (2014) [Directions of foreign trade cooperation of the Russian Federation and the People's Republic of China]. *Razvitie sotrudnichestva prigranichnykh regionov Rossii i Kitaya* [Development of cooperation between the border regions of Russia and China]. Proceedings of the International Conference. Manchuria. 24–25 September 2013. Irkutsk: Baikal State University of Economics and Law. pp. 31–46. (In Russian).
6. Galishcheva, N.V. (2019) Mutual Trade Between Russia and India: Key Issues and Prospects. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik – Russian Foreign Economic Bulletin*. 3. pp. 60–73. (In Russian).
7. Sukhodolov, A.P., Kozyrskaya, I.E. & Kuz'min, Yu.V. (2018) [Economic risks of the Russian economy and national interests in the triangle Russia–Mongolia–China]. *Evrasiyskiy integratsionnyy projekt: tsivilizatsionnaya identichnost' i global'noe pozitsionirovanie* [Eurasian integration project: Civilizational identity and global positioning]. Proceedings of the International Baikal Forum. Irkutsk. 20–21 September 2018. Irkutsk: Baikal State University. pp. 395–402. (In Russian).
8. Shalak, A.V. (2017) Russia and China: Opportunities for Strategic Cooperation Through the Prism of Regional Ties. *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Baikal State University*. 27 (2). pp. 292–297. (In Russian). DOI: 10.17150/2500-2759.2017.27(2).292-297
9. Volodin, A.P. (2016) Rossiya-Indiya: problemy i perspektivy perekrestnykh investitsiy [Russia–India: Problems and prospects of cross-investment]. *Vestnik Rossiyskoy akademii nauk*. 12. pp. 1098–1105. DOI: 10.7868/80869587316120136
10. Sukhodolov, A.P. & Sukhodolov, Y.A. (2017) Prospects for creating an aerospace cluster in the east of Russia. *Sibirskiy zhurnal nauki i tekhnologii – Siberian Journal of Science and Technology*. 18 (2). pp. 471–475.
11. Zakharchenko, L.A., Chepinoga, O.A. & Epova, N.R. (2018) Russian Aviation Industry as a Driver of Innovative Economic Development. *Izvestiya Baykal'skogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Baikal State University*. 28 (4). pp. 701–710. (In Russian). DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(4).701-710
12. Bagaynikov, M.L. (2014) Baikal Region and APR: Perspectives in Interaction Prospects of Developing Cooperation in the Food Industry. *Aziatsko-tikhookeanskiy region: ekonomika, politika, pravo – Pacific Rim: Economics, Politics, Law*. 16 (1-2). pp. 17–28. (In Russian).
13. Popkova, E.G. & Sukhodolov, Y.A. (2017) *Foreign Trade as a Factor of Economic Growth. Contributions to Economics*. Springer, Cham. pp. 75–113.

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 338.001.36

DOI: 10.17223/19988648/50/16

С.В. Кривяков, О.Н. Имас

СОВРЕМЕННЫЕ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье изложены первые результаты исследования, целью которого является описание моделей экономики рыночного типа, сложившихся к сегодняшнему дню в мире. Статистической базой послужила таблица, составленная на основе данных, приведенных на сайте The World Bank в разделе Indicators. На первом этапе были определены группы стран, экономики которых имеют значительное сходство по представленным в таблице 213 показателям. Было определено, что значительное сходство имеют западные, прежде всего европейские экономики. В то же время ряд стран Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Африки демонстрирует определенную региональную однородность. Исследования будут продолжены.

Ключевые слова: модели, рыночная экономика, статистические данные, количественный анализ.

Сегодня уже совершенно очевидно, что в России формируется своеобразная модель рыночной экономики, отличная от тех, что сложились в странах Запада. Не менее очевидно, что, будучи по своей природе рыночной, эта модель не является советской или постсоветской. В связи с этим нам представляется необходимым продолжение исследования вопроса о существовании иных, незападных моделей рыночной экономики.

Постановка задачи

Следует отметить, что один из авторов занимается исследованием данной проблемы около 20 лет, основные результаты работы были изложены в [11,12]. В то же время в силу трудоемкости исследования все ранее опубликованные результаты отличались определенной фрагментарностью и незаконченностью. Вследствие этого была поставлена следующая задача:

- подготовить достаточно представительную статистическую базу, позволяющую составить разносторонний социально-экономический «портрет» каждой страны;
- количественными методами произвести сравнение полученных «портретов» стран для выявления экономик, обладающих высоким уровнем схожести;
- произвести качественное и количественное описание полученных групп, квалифицируя их как различные модели рыночной экономики.

Степень исследования проблемы

Обращение к отечественной литературе выявило четыре типа источников, в которых излагаются материалы, имеющие отношение к интересующей нас проблеме:

1. Исследования самого понятия «социально-экономическая модель» и методов построения подобных моделей.
2. Страноведческая литература, в которой элементом описание отдельной страны является характеристика ее экономики.
3. Работы, посвященные отдельным национальным экономикам.
4. Работы, посвященные изучению сложившихся в мире моделей рыночной экономики.

В соответствии с поставленной задачей мы обратились к четвертой группе источников, которая представляется наиболее малочисленной.

Среди изученных источников выделяются три работы: коллективный труд «Социально-экономические модели в современном мире и путь России» [1], учебное пособие Н.В. Спиридоновой «Теоретический анализ экономических систем» [2], а также учебник А.И. Колганова и А.В. Бузгалина «Экономическая компаративистика: сравнительный анализ экономических систем». Все три работы уделяют немалое внимание трактовке понятия «социально-экономические системы», а также дают развернутую картину формирования различных вариантов современного рыночного хозяйства в мире. Каждая модель описывается достаточно подробно и разносторонне. Прочие учебные пособия [4–6], отражая приблизительно такую же картину, отличаются большим схематизмом и поверхностностью характеристик. Среди аналитических статей хотелось бы отметить интересные исследования проблемы формирования социально-экономических моделей стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), так называемых стран с «переходной экономикой», которые представлены в статьях А.А. Габарты [7] и Джоди Йенсена [8]. Эти ученые рассматривают вопрос глубоко и комплексно, с учетом исторических, культурных и политических особенностей региона, в отличие от М.Ш. Магомедова и Ж.Ш. Рамзанова, дающих характеристику хоть и более широкую, но весьма поверхностную.

В то же время для всего комплекса рассмотренных работ характерны некоторые общие свойства:

1. Хотя в целом набор социально-экономических моделей, сложившихся на сегодняшний день в мире, приблизительно одинаков, никаких серьезных обоснований именно такого набора не приводится.
2. Большинство моделей характеризуется на примере одной страны.
3. Следствием этого является как расхождение в классификации отдельных стран (скажем, Франция большинством авторов относится к «континентальной» модели, а в [1] ее относят к дирижистской модели вместе с Италией; разночтения существуют также по Британии, Индии, Японии), так и добавление к рассмотрению отдельных стран без определенного статуса. Так, в [1] описываются социально-экономические модели Австрии и

Тайваня, в [4] отдельно рассматривается швейцарская модель, в [5] – китайская, в [6] – финская.

4. Нигде не обосновывается перечень стран, которые можно отнести к каждой модели.

5. Отсутствует единообразная структура описания моделей. Даже в одном источнике разные модели описываются по-разному.

6. Статистические характеристики носят необязательный и сугубо иллюстративный характер, а в [4] и [10] статистические данные практически отсутствуют.

Таким образом, можно утверждать, что задачи, поставленные в данной работе, в отечественной литературе практически не решались и даже не рассматривались.

Методология

Для решения поставленных задач следовало выбрать достаточно полный источник международных статистических данных. Таковым является сайт The World Bank, точнее, раздел сайта Indicators [13]. Сайт содержит более 1000 показателей, объединенных в 20 рубрик. Данные приведены по более чем 250 странам и территориям, за исключением непризнанных, например, таких как Тайвань. Из всего многообразия показателей было отобрано 213, удовлетворяющих требованиям представительности (есть данные по большинству стран) и информативности (характеризуют какие-либо стороны социально-экономической модели стран). Во избежание случайных флуктуаций был избран временной интервал с 2006 по 2018 г. и по каждому из 213 показателей для каждой страны было рассчитано среднеарифметическое за этот период. Именно эти значения и были сведены в единую таблицу. Формирование и обработка таблицы были осуществлены с помощью программы Excel 2013. В качестве критерия близости экономик использовался коэффициент различия, описанный в [12, с. 159]. Идея коэффициента различия состоит в том, чтобы при сравнении двух стран сначала последовательно оценить относительный разброс значений этих двух стран по каждому из 213 показателей, а затем рассчитать среднеарифметическое полученных для каждого показателя коэффициентов. Формула коэффициента для двух стран и одного показателя выглядит следующим образом:

$$K_r = \frac{|X_i - Y_i|}{|X_i| + |Y_i|} . \quad (1)$$

Для ускорения процесса сравнения стран О.Н. Имас была предложена условная функция, позволившая уменьшить количество ошибок и увеличить скорость обработки данных. В качестве примера приведен вид этой функции для стран, расположенных на 287-й и 7-й строках рабочего варианта сводной таблицы и показателя, представленного в столбце E:

=ЕСЛИ(E287="";"";ЕСЛИ(E7="";"";

$$\text{ЕСЛИ}(\text{E287}+\text{E7}=0;0;(\text{ABS}(\text{E287}-\text{E7})))/(\text{ABS}(\text{E287})+\text{ABS}(\text{E7}))) \quad (2)$$

В качестве порогового значения коэффициента различия взято значение 0,2. Данный уровень выбран эмпирически на основе анализа полученных результатов. Коэффициент различия менее 0,15 не встретился ни разу. Коэффициент различия более 0,26 нередко имеют страны, принадлежащие к очевидно разным моделям рыночной экономики. Коэффициент различия от 0,2 и меньше приводит к попаданию в разные группы стран с тонкими различиями.

Исследование и его результаты

Сравнение каждой страны последовательно производилось со всеми остальными 195 странами, приведенными в таблице. В настоящее время коэффициенты различия рассчитаны для 93 стран. Однако среди них все значимые экономики мира и страны, более или менее близко к ним примыкающие. Можно уверенно говорить, что все группировки стран с высоким уровнем схожести определены. Это позволяет приступить к изложению полученных результатов, не дожидаясь окончания сплошного сравнения, для которого понадобится еще не менее одного года.

В результате проведенного исследования получены следующие данные. Группы стран с коэффициентом различия ниже 0,2 выявлены прежде всего в Европе. Здесь можно обнаружить пять групп: Вышеградская группа, ряд других бывших социалистических стран; североευропейские страны; страны южной Европы и крупные среднеевропейские страны. Следует заметить, что ряд стран входит в две и более группы, что позволяет говорить об общеевропейской модели, существующей в виде нескольких вариаций. На периферии Европы сложилась небольшая группа, состоящая из Армении, Грузии и Албании. За пределами Европы определилась небольшая группа карибских островных экономик. Близкими характеристиками обладают Великобритания и крупнейшие страны, возникшие при ее непосредственном участии (табл. 1).

Вместе с тем нельзя не заметить, что и в других частях света выделяют группы стран, экономики которых хотя и не обладают таким уровнем однородности, как в Европе, но все же имеют меньше различий между собой, чем с экономиками из других регионов и исторических областей. Так, коэффициент различия между экономиками Малайзии и Таиланда составляет 0,209, в Латинской Америке в первую десятку стран, имеющих наименьший коэффициент различия с Коста-Рикой, входят только страны этого региона, разброс коэффициента от 0,22 до 0,27.

Первая неафриканская страна появляется в списке стран, расположенных по возрастанию коэффициента различия с Эфиопией, только на 21-й позиции, причем для первых восьми коэффициент различия находится в диапазоне от 0,23 до 0,267, арабские нефтедобывающие королевства также составляют компактную группу, однако коэффициент различия между ни-

ми достаточно высок. Так, по отношению к Кувейту остальные шесть монархий имеют коэффициент различия от 0,247 до 0,287.

Таблица 1. Модели рыночной экономики

Страны Северной Европы	Ключевые страны				Страны модели
	Denmark		Sweden		Denmark
	<i>Austria</i>	<i>0,183445</i>	<i>Finland</i>	<i>0,164929</i>	Sweden
	<i>Sweden</i>	<i>0,192722</i>	<i>Austria</i>	<i>0,179054</i>	Finland
	<i>Finland</i>	<i>0,196201</i>	<i>Denmark</i>	<i>0,192722</i>	Norway
	<i>Netherlands</i>	<i>0,199328</i>	<i>Norway</i>	<i>0,193169</i>	Austria
Страны Восточной Европы	Ключевые страны			Страны модели	
	Czech Republic			Czech Republic	
	<i>Slovak Republic</i>	<i>0,16331</i>		Slovak Republic	
	<i>Hungary</i>	<i>0,176877</i>		Hungary	
	<i>Slovenia</i>	<i>0,177484</i>		Slovenia	
	<i>Poland</i>	<i>0,192716</i>		Poland	
	<i>Austria</i>	<i>0,196522</i>			
Бывшие социалистические страны	<i>Finland</i>	<i>0,19728</i>			
	Ключевые страны				Страны модели
	Latvia		Bulgaria		Latvia
	<i>Lithuania</i>	<i>0,154158</i>	<i>Romania</i>	<i>0,18344</i>	Lithuania
	<i>Estonia</i>	<i>0,178579</i>	<i>Latvia</i>	<i>0,1885</i>	Estonia
	<i>Croatia</i>	<i>0,183841</i>	<i>Lithuania</i>	<i>0,19295</i>	Croatia
	<i>Bulgaria</i>	<i>0,188503</i>	<i>Serbia</i>	<i>0,19493</i>	Bulgaria
Континентальная Европа			<i>Croatia</i>	<i>0,19832</i>	Romania
					Serbia
	Ключевые страны				Страны модели
	Austria		France		Austria
	<i>Germany</i>	<i>0,17462</i>	<i>Germany</i>	<i>0,186291</i>	Germany
	<i>Sweden</i>	<i>0,179054</i>	<i>Italy</i>	<i>0,18793</i>	Belgium
	<i>Belgium</i>	<i>0,183341</i>	<i>United Kingdom</i>	<i>0,193955</i>	United Kingdom
	<i>Denmark</i>	<i>0,183445</i>	<i>Spain</i>	<i>0,196922</i>	France
	<i>Finland</i>	<i>0,185036</i>	<i>Belgium</i>	<i>0,198869</i>	
	<i>Czech Republic</i>	<i>0,196522</i>			
Южная Европа	<i>Slovenia</i>	<i>0,199694</i>			
	Ключевые страны				Страны модели
	Spain		Portugal		Spain
	<i>Italy</i>	<i>0,153493</i>	<i>Croatia</i>	<i>0,1952</i>	Italy
	<i>France</i>	<i>0,196922</i>	<i>Greece</i>	<i>0,197263</i>	France
	<i>Portugal</i>	<i>0,200793</i>	<i>Spain</i>	<i>0,200793</i>	Portugal
«Британская империя»					Greece
	Ключевые страны				Страны модели
	United Kingdom		Canada		United Kingdom
	<i>France</i>	<i>0,193955</i>	<i>Australia</i>	<i>0,18227</i>	Canada
	<i>Canada</i>	<i>0,196336</i>	<i>United Kingdom</i>	<i>0,19634</i>	Australia
	<i>Germany</i>	<i>0,19766</i>			United States
	<i>United States</i>	<i>0,203669</i>			

«Дальняя периферия»	Ключевые страны		Страны модели
	Armenia		Armenia
	<i>Georgia</i>	0,177285	Georgia
	<i>Albania</i>	0,197778	Albania
Карибские острова	Ключевые страны		Страны модели
	Grenada		Grenada
	<i>St. Vincent and the Grenadines</i>	0,170206	St. Vincent and the Grenadines
	<i>St. Lucia</i>	0,185528	St. Lucia
	<i>Dominica</i>	0,196045	Dominica

Следует отметить, что экономики таких важнейших стран, как КНР, Индия, Россия, не имеют близких аналогов. Первую десятку КНР составляют страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Европы, разброс коэффициента различия от 0,29 до 0,33, Индии – страны Южной и Юго-Восточной Азии, а также Африки, коэффициент различия возрастает от 0,25 до 0,31. В первую десятку России входят страны Европы, Азии и Северной Америки. Коэффициент различия меняется от 0,26 до 0,28 (табл. 2).

Таблица 2. КНР, Индия, Россия – десять ближайших экономик

China		India		Russian Federation	
Thailand	0,297072	Indonesia	0,252584	Romania	0,264045
Malaysia	0,303667	Pakistan	0,266906	Kazakhstan	0,264555
Korea, Rep.	0,325571	Vietnam	0,269944	Germany	0,266318
Mexico	0,331256	Philippines	0,270258	Lithuania	0,270659
Italy	0,333029	Morocco	0,281061	Canada	0,279841
Romania	0,334495	Bangladesh	0,295847	Malaysia	0,280545
Indonesia	0,334831	Senegal	0,296813	United Kingdom	0,281142
Poland	0,335818	Cameroon	0,297049	Poland	0,282026
India	0,335901	Bhutan	0,304753	Bulgaria	0,282624
Vietnam	0,336169	Myanmar	0,306627	Spain	0,283354

Результаты исследования ставят под сомнение существование восточноазиатской, нередко называемой экспортоориентированной, модели. В Японии по отношению к этой группе экономик использовали поэтическое определение «строй летящих гусей». Полученные данные показывают, что сегодня экономики Японии и Южной Кореи являются ближайшими аналогами друг друга (коэффициент различия 0,23), однако обе страны имеют высокий уровень сходства с экономикой Германии. Для Японии ФРГ – первая по уровню коэффициента различия (0,23), для Республики Корея – вторая (0,24). Далее в списках аналогов у обеих стран – только европейские государства. Таким образом, сходство между лидерами и прочими экономиками ЮВА по сути отсутствует. Что касается остальных стран, то, кроме Малайзии и Таиланда, можно отметить Индонезию и Филиппины, коэффициент различия между которыми составляет 0,22. Все остальные страны – Вьетнам, Сингапур, Гонконг, Макао – не имеют близких аналогов. Ни одна из стран региона не демонстрирует региональной «сплоченности» (табл. 3).

Таблица 3. Десять ближайших экономик стран Юго-Восточной Азии

Hong Kong		Indonesia		Japan		Korea, Rep.		Macao	
Singapore	0,27	Philippines	0,22p.	Germany	0,23	Japan	0,23	San Marino	0,30
Denmark	0,32	Morocco	0,23p.	Korea, Rep.	0,23	Germany	0,24	Singapore	0,35
Austria	0,34	Peru	0,25p.	Spain	0,25	Czech Republic	0,26	Panama	0,36
Malaysia	0,34	Guatemala	0,25p.	United Kingdom	0,26	Austria	0,27	Hong	0,36
Netherlands	0,34	India	0,25p.	Italy	0,27	Finland	0,27	Bahamas, The	0,36
United Kingdom	0,34	Egypt	0,25p.	Austria	0,27	Netherlands	0,27	Bahrain	0,36
Switzerland	0,35	Vietnam	0,26p.	United States	0,27	Slovenia	0,27	Brunei Darussalam	0,37
Israel	0,35	Colombia	0,26p.	France	0,27	Spain	0,27	Kuwait	0,37
Germany	0,35	Ecuador	0,27p.	Canada	0,27	United Kingdom	0,27	United Arab Emirates	0,37
Sweden	0,35	Mexico	0,27p.	Netherlands	0,27	Denmark	0,28	Barbados	0,38
Malaysia		Philippines		Singapore		Thailand		Vietnam	
Thailand	0,21	Indonesia	0,22	Hong Kong	0,27	Malaysia	0,21	Morocco	0,26
Mexico	0,25	Guatemala	0,24	Israel	0,32	Vietnam	0,26	Indonesia	0,26
Poland	0,26	Morocco	0,24	Switzerland	0,32	Chile	0,27	Thailand	0,26
Chile	0,27	Sri Lanka	0,25	Ireland	0,33	Indonesia	0,28	Peru	0,26
Korea, Rep.	0,28	Dominican Republic	0,25	Korea, Rep.	0,33	Poland	0,28	India	0,27
Turkey	0,28	Peru	0,25	Norway	0,33	Korea, Rep.	0,29	Philippines	0,27
Russian Federation	0,28	Honduras	0,26	Malaysia	0,34	China	0,30	Uzbekistan	0,28
Hungary	0,28	Nicaragua	0,27	Netherlands	0,34	Turkey	0,30	Fiji	0,28
Czech Republic	0,28	Ecuador	0,27	Denmark	0,34	Mexico	0,30	Sri Lanka	0,28
Austria	0,29	India	0,27	Belgium	0,35	Peru	0,30	Egypt.	0,28

Сравнения и выводы

Прежде чем приступить к интерпретации полученных результатов, хотелось бы отметить изменения, произошедшие в Европе за последние 15 лет. Дело в том, что С.В. Кривяков предпринял первую попытку произвести подобное исследование в 2004–2005 гг. Но трудоемкость задачи оказалась слишком велика, и исследование не было закончено. Однако была составлена сводная таблица для всех независимых государств, включающая около 100 социально-экономических показателей. Выборка по годам осуществлялась по принципу наиболее полного года для каждого показателя с 2001 по 2004 г. Сравнения были произведены для 41 страны. Исследование подтвердило наличие групп стран со схожими статистическими характеристиками только в Европе и близких к ней Канаде и Австралии. Не произошло существенных изменений в трех группах: «Северная Европа», «Южная Европа» и «Континентальная Европа» (табл. 4).

Таблица 4. Динамика основных европейских моделей

Страны Северной Европы	2006–2018		2001/2004	
	Denmark		Швеция	
	Sweden		Дания	0,1624
	Finland		Финляндия	0,1702
	Norway		Норвегия	0,1918
	Austria		Нидерланды	0,1948
Континентальная Европа	2006–2018		2001/2004	
	Austria	Нидерланды		Германия
	Germany	Бельгия	0,1800	Великобритания
	Belgium	Швеция	0,1948	Франция
	United Kingdom	Франция	0,1895	Нидерланды
	France	Канада	0,1984	
Южная Европа	2006–2018		2001/2004	
	Spain	Испания		
	Italy	Португалия		0,1920
	France	Австрия		0,1959
	Portugal	Италия		0,1906
	Greece			

Самые существенные изменения произошли среди постсоциалистических стран. В 2005 г. наблюдалось значительное сходство лишь между тремя странами: Чехией, Венгрией и Словакией. С Венгрией Чехия имела коэффициент различия 0,1716, а со Словакией – 0,1966. Сегодня же мы видим две мощные группы постсоциалистических экономик, включающие в сумме 12 стран. Так как все эти страны являются либо членами ЕС, либо кандидатами на членство в этой организации, допустимо предположить, что приведение всех сторон жизни государств-кандидатов в соответствие с едиными стандартами ЕС способствовало возникновению такого единообразия новых членов этой организации. Как известно, ранее прием новых членов происходил по мере естественного сближения европейских стран с государствами, начавшими движение к единой Европе в 1951 г.

Менее понятным и объяснимым является сближение стран так называемой англосаксонской модели: Великобритании, Австралии, Канады и США. 15 лет назад, лишь Австралия и Канада демонстрировали значительное сходство, коэффициент различия между ними составлял 0,1909. Великобритания имела наибольшее сходство с Францией (коэффициент различия 0,2099), Австралия, Канада и США не входили даже в первую пятерку стран-аналогов. Что касается США, то хотя первую тройку аналогов для них составляли именно вышеупомянутые три страны, но коэффициенты различия были достаточно велики: Канада – 0,2488, Великобритания – 0,2573, Австралия – 0,2855. Сегодня же сходство между ними значительно возросло.

Сформулируем предположения, к которым приводят полученные результаты:

1. Близость национальных социально-экономических моделей обусловлена прежде всего схожими культурно-историческими, или даже цивилизационными особенностями, а не чисто экономическими, географическими или демографическими параметрами. Так, страны англосаксонской модели находятся на трех разных континентах и в десятки раз отличаются по уровню ВВП и прочим количественным показателям. Также значительно различаются количественные характеристики стран, входящих в группы, сложившиеся на европейском континенте.

2. Наибольшую схожесть демонстрируют именно европейские страны, имеющие длительную общую историю, схожие национальные культуры.

3. Несмотря на явное сходство инструментов, использованных странами Восточной и Юго-Восточной Азии для модернизации своих экономик и завоевания прочного места в мировом экономическом пространстве, видимо, это не привело к унификации национальных социально-экономических моделей. Сегодня каждая страна региона имеет свои ярко выраженные особенности, а Япония и Южная Корея сближаются скорее с европейскими странами, чем с восточноазиатскими. Инструментарий восточноазиатской модернизации включает такие элементы, как многоуровневое планирование, прямой контроль государства над финансовой сферой, использование свободных экономических зон, активная внешнеэкономическая политика, запаздывание социального развития по отношению к экономическому, создание системы неформальных каналов обмена информацией между государством и бизнесом, четкое выделение прорывных отраслей и производств при всесторонней их поддержке государством и т.п.

4. Относительно молодые государства Ближнего Востока, Латинской Америки и Африки сегодня в большей степени демонстрируют отличие своих национальных социально-экономических моделей от прочего мира, чем сходство между собой. Хотя в первой десятке аналогов для этих стран, как правило, находятся только государства своего культурно-исторического региона, коэффициенты различия между ними весьма велики. Возможно, со временем произойдет их большее сближение.

Заключение

Изложенные в статье результаты получены по завершении первого, по сути предварительного этапа исследований. В ближайшее время автор в планах приступить к составлению «статистических портретов» выделенных группировок. Каждый такой портрет предполагается представлять в отдельной статье. Также будет продолжен подсчет коэффициентов различия. На третьем этапе полученные портреты будут углублены и расширены за счет изучения аналитических работ, посвященных странам, чьи экономики составляют выявленные компактные группы. Таким образом мы надеемся решить поставленную задачу – подробное описание современных моделей рыночной экономики.

Литература

1. *Социально-экономические модели в современном мире и путь России* : в 2 т. / под ред. К. Микильского. М. : Экономика, 2005. Кн. 2. 909 с.
2. *Спиридонова Н.В.* Теоретический анализ экономических систем: [учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 080100 «Экономика» (квалификация (степень) «магистр»)]. СПб. : Питер, 2013. 236 с.
3. *Колганов А.И., Бузгалин А.В.* Экономическая компаративистика: сравнительный анализ экономических систем : учеб. М. : ИНФРА-М, 2011. 746 с.
4. *Западноевропейские страны: особенности социально-экономических моделей* / отв. ред. В.П. Гутник. М. : Наука, 2002. 271 с.
5. *Вишневская Е.Н.* Экономика и модели экономических систем стран мира : учеб. пособие. Донецк : ДонНТУ, 2010. 302 с.
6. *Кудров В.М.* Мировая экономика: социально-экономические модели развития : учеб. пособие. М. : Магистр, 2013. 397 с.
7. *Габарта А.А.* Социально-экономическая модель стран Центральной Европы // Современная Европа. 2017. № 7. С. 104–113.
8. *Йенсен Дж.* Социально-экономические модели стран Центральной Европы: перезагрузка // Современная Европа. 2018. № 7. С. 21–34.
9. *Магомедов М.Ш.* Россия и социально-экономические модели развития в современном мире // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4-2. С. 62–64.
10. *Рамазанов Ж.Ш.* Мировые социально-экономические модели и Россия // Известия ТПУ. 2010. Т. 316, № 6. С. 16–21.
11. *Кривяков С.В.* Теоретический анализ экономических систем : учеб. пособие. Томск : Томский государственный университет, 2007. 136 с.
12. *Кривяков С.В.* Количественные характеристики современных моделей рыночной экономики // Вестник Томского государственного университета. 2007. № 301. С. 156–160
13. *Indicators* // The World Bank / World Bank Group. 2019. URL: <https://data.worldbank.org/indicator?tab=all> (date of access: 28.12.2019).

Modern Models of a Market Economy

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 225–235. DOI: 10.17223/19988648/50/16

Stanislav V. Krivyakov, Tomsk State University (Tomsk, RF). E-mail: kse74@mail.tsu.ru

Olga N. Imas, Tomsk Polytechnic University (Tomsk, RF). E-mail: onm@tpu.ru

Keywords: models, market economy, statistical data, quantitative analysis.

The article presents the first results of a study whose purpose is to describe the models of a market type economy that have developed in the world today. The statistical base was a table compiled on the basis of the data provided on the World Bank's website in the Indicators section. At the first stage, groups of countries were identified whose economies have significant similarities according to the indicators presented in Table 213. It was determined that Western, primarily European economies have significant similarities. At the same time, a number of countries in the Middle East, Southeast Asia, Latin America, and Africa show a certain regional uniformity. The research will be continued.

References

1. Mikul'skiy, K. (ed.) (2005) *Sotsial'no-ekonomicheskie modeli v sovremennom mire i put' Rossi: v 2 t.* [Socioeconomic models in the modern world and the path of Russia: In 2 volumes]. Vol. 2. Moscow: Ekonomika.

2. Spiridonova, N.V. (2013) *Teoreticheskiy analiz ekonomicheskikh sistem* [A theoretical analysis of economic systems]. St. Petersburg: Piter.
3. Kolganov, A.I. & Buzgalin, A.V. (2011) *Ekonomicheskaya komparativistika: sravnitel'nyy analiz ekonomicheskikh sistem* [Economic comparative studies: A comparative analysis of economic systems]. Moscow: INFRA-M.
4. Gutnik, V.P. (ed.) (2002) *Zapadnoevropeyskie strany: osobennosti sotsial'no-ekonomicheskikh modeley* [Western European countries: Features of socioeconomic models]. Moscow: Nauka.
5. Vishnevskaya, E.N. (2010) *Ekonomika i modeli ekonomicheskikh sistem stran mira* [Economy and models of economic systems of the countries of the world]. Donetsk: Donetsk National Technical University.
6. Kudrov, V.M. (2013) *Mirovaya ekonomika: sotsial'no-ekonomicheskie modeli razvitiya* [World Economy: Socioeconomic Development Models]. Moscow: Magistr.
7. Habarta, A.A. (2017) Social and economic model of Central European countries. *Sovremennaya Evropa – Contemporary Europe*. 7. pp. 104–113. (In Russian).
8. Jensen, J. (2018) The socio-economic models of Central European countries: reset. *Sovremennaya Evropa – Contemporary Europe*. 7. pp. 21–34. (In Russian).
9. Magomedov, M.Sh. (2015) Russia and social-economic development models in the modern world. *Ekonomika i predprinimatel'stvo – Journal of Economy and Entrepreneurship*. 4-2. pp. 62–64. (In Russian).
10. Ramazanov, Zh.Sh. (2010) Mirovye sotsial'no-ekonomicheskie modeli i Rossiya [World socioeconomic models and Russia]. *Izvestiya TPU – Bulletin of the Tomsk Polytechnic University. Geo Assets Engineering*. 316 (6). pp. 16–21.
11. Krivyakov, S.V. (2007) *Teoreticheskiy analiz ekonomicheskikh sistem* [A theoretical analysis of economic systems]. Tomsk: Tomsk State University.
12. Krivyakov, S.V. (2007) Quantitative Descriptions of the Modern Models of Market Economy. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*. 301. pp. 156–160. (In Russian).
13. World Bank Group. (2019) *Indicators*. [Online] Available from: <https://data.world-bank.org/indicator?tab=all>. (Accessed: 28.12.2019).

УДК 336.051

DOI: 10.17223/19988648/50/17

А.Е. Судакова

МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГОВЫЕ СИСТЕМЫ В ВЫСШЕМ ОБРАЗОВАНИИ¹

В статье представлено осмысление влияния международных рейтингов университетов на их развитие. Раскрываются ответы на вопросы о том, какое влияние рейтинги и их индикаторы оказывают на вузы и какова эффективность финансирования вузов соразмерно занимаемой позиции в рейтинге. Рассчитана эффективность финансовых вложений в продвижение вуза на один пункт в международных рейтингах. Сформулирована гипотеза о том, что достижение университетами целевых показателей рейтинга изменяет их структуру: повышается результативность научно-инновационной деятельности, увеличивается объем доходов от данного вида деятельности. Практическая значимость исследования заключается в том, что на основе полученных результатов представляется возможным сгруппировать вузы для выделения им финансирования от достижения целевых показателей, таким образом могут быть достигнуты максимальные результаты деятельности вуза и оптимизированы потоки финансирования.

Ключевые слова: высшее образование, университеты, рейтинги, эффективность финансирования университетов.

Введение

Стремление создавать университеты «мирового класса» стало чем-то вроде глобальной одержимости в последнее десятилетие, поскольку правительства по всему миру определили развитие конкурентоспособных систем высшего образования и научных исследований как одно из важнейших направлений национальных экономических стратегий. В России, к примеру, президент Владимир Путин сделал его одной из ключевых задач политики, заявив, что пять российских вузов должны к 2020 г. войти в число 100 лучших университетов мира по данным международных рейтингов (программа ТОП-5/100), и 15 российских университетов должны будут попасть в ТОП-200 лучших вузов мира. В Японии президент Синдзо Абэ поставил задачу перед научным и образовательным сообществом о вхождении 10 университетов Японии в ТОП-100 к 2023 г. [17], китайские проекты 211 и 985 имеют аналогичное обоснование, а именно развитие избранного количества университетов до уровня игроков высшего класса [3, с. 74].

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке постановления № 211 Правительства Российской Федерации, контракт № 02.A03.21.0006.

В настоящее время в 100 лучших университетов мира входят в основном вузы США (30 вузов) и Великобритании (20 вузов).

Из всех российских вузов на данный момент в ТОП-100 входит только Московский государственный университет (по версии ARWU, THE) и Санкт-Петербургский государственный университет (по версии THE в 2014 г.), в ТОП-100 рейтинга QS российские вузы не входят (высшие позиции занимает МГУ, за все время присутствия в рейтинге QS максимальная позиция – 108-я в 2015 и 2016 г.). По нашему мнению, достаточно полный аналитический отчет по присутствию вузов в международных рейтингах на 2016 г. представлен в статье А.В. Шестлпаловой [8]. Однако стоит отметить, что мы придерживаемся иной оценки доли науки в методиках рейтингования. Более подробная информация о доли науки в методиках представлена далее.

Включение университетов в ТОП рейтингов может служить индикатором эффективности работы вуза и его престижности. В этой связи прямое значение рейтинга – ориентир для выбора вуза абитуриентами и их представителями. Но достижение соответствующей позиции в рейтингах является косвенным ориентиром для внутренней политики университетов, т.е. достижение/выполнение показателей рейтинга зависят от работы сотрудников вуза.

Говоря об эффективности работы вуза, ориентируясь на показатели рейтинга, мы разделяем точку зрения некоторых авторов и организаций о том, что система рейтингования вузов – это рыночный инструмент [9], относящий систему образования в третичный сектор экономики, при этом с помощью показателей рейтингов возможно контролировать и управлять системой высшего образования [2, с. 112]. Вместе с тем абсолютная ориентация на показатели системы рейтингов (по тем показателям, которые существуют в настоящее время) и конечные позиции вузов привели наше общество к креденциализму, а не меритократии [15, с. 320]. Подчеркнем, что эти явления в большей степени берутся во внимание при устройстве на работу впервые или на новую работу.

Однако стоит осознавать, что так или иначе система высшего образования уже развивается по законам третичного сектора экономики с использованием рыночных инструментов. В этих условиях необходимо оценить эффективность использования рыночных инструментов в системе высшего образования (ВО) и изменения структуры ВО при ориентации ее на эти инструменты.

Оригинальность исследования заключается в том, что здесь оценивается эффективность использования денежных средств соразмерно занимаемой позиции в международном рейтинге и представляется интегральная оценка финансовой отдачи от позиций российских вузов в международных рейтингах на основе выдвинутой авторской гипотезы.

Практической значимостью проведенных исследований является то, что на основе полученных результатов возможно сгруппировать вузы для выделения им финансирования с учетом целевых показателей. Таким образом

могут быть достигнуты максимальные результаты и оптимизированы потоки финансирования между группами российских университетов. Кроме того, оценка эффективности 1 балла в международных рейтингах обозначена как одна из задач в документах Министерства образования и науки РФ.

Впоследствии полученные данные могут внести вклад в уточнение методологических основ экономики образования в части оптимизации финансовых потоков между вузами на основе показателей их эффективности.

Структуры системы высшего образования в России

В настоящее время в Российской Федерации высшие учебные заведения имеют следующую градацию: 10 федеральных вузов; 2 университета с особым правовым статусом как уникальные научно-образовательные комплексы, старейшие вузы страны, имеющие огромное значение для развития российского общества; 29 национальных исследовательских университетов; также в структуре системы высшего образования присутствуют академии и институты.

Российские вузы можно классифицировать по подведомственности к министерствам. В настоящее время российские вузы находятся в ведении 23 федеральных органов исполнительной власти, наиболее крупными из которых, помимо Министерства образования и науки РФ (403 вуза), являются: Министерство сельского хозяйства РФ – 59 вузов (14,6% от количества вузов Минобрнауки); Министерство здравоохранения и социального развития РФ – 46 вузов (11,4%), в данных вузах обучается более 200 тысяч студентов; Министерство культуры РФ – 48 вузов (14,6%), в которых обучается более 67 тысяч студентов. Подготовка специалистов с высшим образованием для транспортного комплекса России осуществляется на базе 20 отраслевых вузов, находящихся в ведении Министерства транспорта РФ по линии трех федеральных агентств.

До недавнего времени действовала иная структура системы высшего образования, но с заявленной целью о повышении конкурентоспособности российских вузов на международном уровне в системе высшего образования начали формироваться укрупненные структуры. Как отмечается в некоторых исследованиях, политику концентрации интеллектуальных ресурсов достаточно часто избирают крупные государства [18].

Объединяются не только университеты, но и активно присоединяют к этому составу научные центры. Подобная картина укрупнения системы высшего образования характерна как для России, так и для зарубежных стран. В Великобритании в 2004 г. были объединены Манчестерский викторианский университет и Научно-технический институт Манчестерского университета с целью вхождения в ТОП-25 лучших университетов мира, с подобной целью было осуществлено объединение Кардиффского университета и Южно-Уэльской школы медицины (2004 г.).

Объединение вузов связано с тем, что последние стремятся занять высшие позиции в международных рейтингах. Помимо укрупнения высших

учебных заведений, с целью повышения своих показателей действенным механизмом является концентрация государственных финансов в отобранных университетах: в России действует программа 5/100, в Германии осуществлялись дополнительные вложения в размере 2,3 млрд долл. США только в 10 университетах, в то время как в стране существует 70 университетов и 167 колледжей; в Китае концентрация финансовых ресурсов затронула 34 университета из 1 700 вузов [7].

Классификация рейтингов университетов

В настоящее время разработано большое количество российских и зарубежных рейтингов для разноплановой оценки высших учебных заведений. Главная цель всех систем оценок/рейтингов вузов – это проинформировать читательскую аудиторию средств массовой информации, особенно студентов и их родителей, о статусе университетов, а также отобразить ситуацию и тенденции, сложившиеся на рынке высшего образования в мире.

Среди ведущих зарубежных рейтингов можно отметить такие, как Academic Ranking of World Universities (ARWU, или Шанхайский рейтинг) Шанхайского университета (Shanghai Jiao Tong University), Times High Education (THE) британского журнала, специализирующегося на вопросах высшего образования, QS University Ranking британской консалтинговой компании Quacquarelli Symonds, специализирующейся на международных образовательных программах; среди российских – Национальный рейтинг университетов (ИА Интерфакс), рейтинг вузов рейтингового агентства «Эксперт РА», рейтинг вузов, составляемый Министерством образования и науки РФ в рамках мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования, и др. [4].

Главным отличием между отечественными и зарубежными рейтингами является процедура включения вузов. Если российские рейтинги оценивают высшие учебные заведения по своему выбору, то для того чтобы попасть в зарубежные рейтинги, университеты должны подать заявку (QS и THE).

Критерием востребованности вузов по оценкам всех ранее упомянутых рейтингов является попадание вуза в данный рейтинг и занимаемая в нем позиция.

Система оценки вузов, разработанная Министерством образования и науки РФ, отличается от остальных рейтинговых систем тем, что она оценивает эффективность работы российских вузов по заданным критериям, ориентированным на выявление неэффективных государственных образовательных учреждений и последующую их реорганизацию.

Целью формирования глобальных рейтингов университетов является помощь потребителям образовательных услуг в выборе лучших университетов мира. Цель мониторинга, проводимого Минобрнауки РФ, – оценка эффективности деятельности российских вузов.

Составление различного рода рейтингов в настоящее время является широко распространенным и полемичным инструментом анализа, поэтому

и подходы к рейтингованию высших учебных заведений периодически подвергаются критике со стороны экспертного сообщества [12, 16]. Одни ученые в части критики рейтингования вузов выделяют несопоставимость вузов по их размерам [14], другие – несопоставимость результатов различных рейтингов между собой и непрозрачность методики [20], третьи на основе выявления лучших критериев рейтингования предлагают оптимальный вариант методики ранжирования вузов [19]. Среди последних критических высказываний по поводу рейтингов вузов можно привести исследование о медиатизации системы высшего образования А. Eстера и R.A. Shahjahan [11].

Еще одна интересная точка зрения относительно построения системы показателей для ранжирования вузов представлена в статье Б.М. Кем, в которой автор рассуждает о системе показателей, в частности о том, что во многих рейтинговых системах большее значение придается исследовательской составляющей, что не позволяет судить о качестве работы вуза и непосредственно о его образовательной деятельности [3, с. 72], и обращает внимание на то, что конечные показатели таких рейтингов смещают выбор работодателя, и получается, что в системе высшего образования идет смещение к кренденциализму, а не меритократии.

Российские вузы в 2017/2018 уч. году обозначили свое присутствие в трех анализируемых рейтингах: The Academic Ranking of World Universities (ARWU); The Times Higher Education World University Rankings (THE); The World University Rankings of Quacquarelli Symonds (QS) (табл. 1).

*Таблица 1. Характеристика международных рейтингов
World University Rankings, 2017 г.*

Характеристика	ARWU	THE WUR	QS WUR
Размерность рейтинга.	500 вузов	1001+ вузов	1000 вузов
В т.ч. индивидуальных мест	100	200	400
Количество российских вузов в рейтинге	3 (МГУ, СПбГУ, НГУ)	27	24
В т.ч. количество российских вузов, имеющих индивидуальный рейтинг	1 (МГУ)	1 (МГУ)	10

Стоит отметить, что, во-первых, рейтинги периодически увеличивают свою размерность, а во-вторых, увеличивается количество российских вузов, включенных в списки данных рейтингов, причем это не всегда взаимосвязанные процессы.

Эффективность вложений финансирования на один пункт в рейтинге

Нами проведен анализ эффективности финансирования вузов на один пункт в международных рейтингах. Анализ проводился по российским вузам за период с 2012 по 2017 г. и по зарубежным вузам за 2014 г.

Далее приведены табличные сравнения отдачи вложений финансирования вузов на один пункт в рейтинге. Расчет производился путем деления суммы финансирования вуза на место в рейтинге, т.е. на то количество пунктов, на которое поднялся университет с нижней позиции, иными словами можно сказать, что таким образом рассчитывается стоимость занимаемой позиции в рейтинге:

$$C_i^t = \frac{Cost_i^t}{400 - R_i^t}, \quad (1)$$

где C_i^t – отдача вложений i -го вуза в момент времени t на один пункт в рейтинге, тыс. руб./единицу; $Cost_i^t$ – расход i -го вуза в момент времени t , млн руб., в сопоставимых ценах к 2012 г.; 400 – нижняя позиция рейтинга, с которой сравниваются остальные вузы; R_i^t – позиция i -го вуза (из рейтинга ТОП-400) в момент времени t , единица; t – временной промежуток, за который проводится анализ и сравнение данных, год.

Например, если МГУ занимает в рейтинге ARWU (ТОП-400) 80-е место, то рассчитывается соотношение суммы затрат вуза в денежном выражении к разнице самой позиции рейтинга по индивидуальным местам (в нашей методике это значение равно 400, для сопоставимости методик между собой) и занимаемого места в рейтинге (80-е).

В табл. 2 и на рис. 1 представлены данные Московского государственного университета.

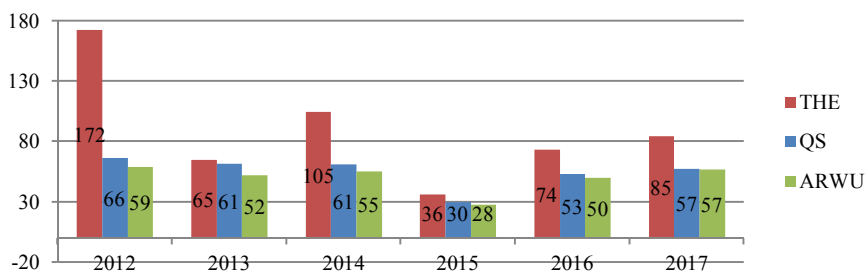


Рис. 1. Эффективность финансирования МГУ на один пункт в рейтинге (ТОП-400) (данные представлены в сопоставимых ценах 2012 г.), млн руб.

Необходимо подчеркнуть, что присвоение рейтинга в рейтинговых системах имеет различную стоимостную оценку. Так, например, наиболее высокая эффективность финансирования на один пункт в рейтинге QS и ARWU (требуются меньшие финансовые вложения, чтобы улучшить позиции в рейтинге), наиболее низкая в рейтинге The Times Higher Education World University Rankings. При этом присвоение места в рейтинге впервые имеет более низкую отдачу, чем последующее поддержание и улучшение своих позиций в рейтинге.

Анализ данных по МГУ показывает, что вуз имеет примерно одинаковую стоимостную оценку одного балла в каждом из анализируемых рей-

тингов. Полученные значения гипотетически можно объяснить тем, что МГУ имеет устоявшиеся позиции в международных рейтингах и сам вуз соответствует тем требованиям, которые необходимы для присвоения ему международного рейтинга. Единственное – в динамике наблюдается некоторое снижение данных в 2015 г., это связано с уменьшением финансирования в анализируемом году; видимо, динамика снижения финансирования может иметь отложенный лаг снижения позиций в рейтингах. Обратная картина складывается по СПбГУ, НГУ, МГТУ, МГИМО (рис. 2).

Таблица 2. Эффективность финансирования МГУ на один пункт в рейтинге (данные представлены в сопоставимых ценах 2012 г.)

Наименование рейтинга	2012 г.		2013 г.		2014 г.		2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Эффективность*	Место в рейтинге	Эффективность*	Место в рейтинге	Эффективность*	Место в рейтинге	Эффективность*	Место в рейтинге	Эффективность*	Место в рейтинге	Эффективность*	Место в рейтинге
ARWU (ТОП-400)	59	80	52	71	55	84	27	86	49	87	57	93
THE (ТОП-400)	172	291	65	134	104	233	36	161	72	181	85	194
QS (ТОП-400)	66	116	62	120	61	114	29	108	52	108	57	95

Примечание. Здесь и далее данные о финансировании российских вузов собирались с сайта bus.gov.ru

* Эффективность – это стоимость достижения одного пункта в рейтинге, млн руб.

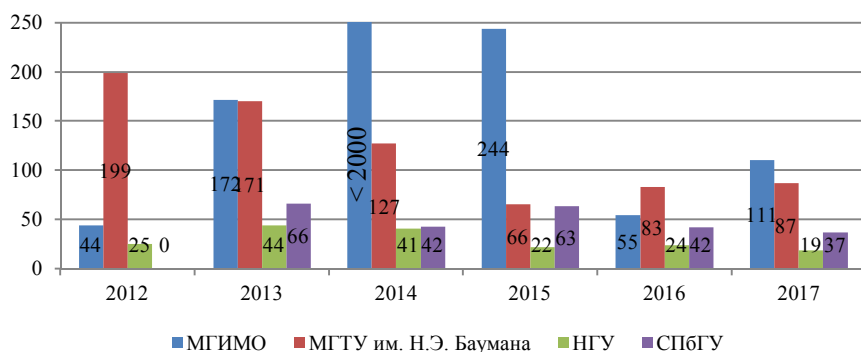


Рис. 2. Эффективность финансирования вузов на один пункт в рейтинге QS TOP-400 (данные представлены в сопоставимых ценах 2012 г.), млн руб.

Анализ эффективности финансирования по российским вузам, входящим в QS World University Rankings, показал, что анализируемые цифры имеют различное значение. Наиболее стабильные значения показателей наблюдаются для Новосибирского государственного университета. Для Московского государственного технического университета им. Н.Э. Баумана характерна положительная динамика, с повышением места в рейтинге

наблюдается увеличение эффективности финансирования. Противоположная от МГТУ им. Н. Э. Баумана картина наблюдается в Московском государственном институте международных отношений (МГИМО); данный университет снизил свои позиции в QS World University Rankings, при этом общее финансирование для вуза не снизилось (в сопоставимых ценах 2012 г.).

В исследовании проанализировано 11 российских университетов (в статье представлен анализ только по тем вузам, которые занимают позиции в рейтинге выше 400-й строки, т.е. имеют индивидуальные позиции в рейтинге). Средний показатель отдачи финансовых ресурсов соразмерно занимаемой позиции в международном рейтинге ТОП-800 по версии QS для российских вузов составляет 374 млн руб. на один пункт в рейтинге, при этом наименьшую эффективность использования финансовых ресурсов соразмерно занимаемой позиции в рейтинге показывает Дальневосточный федеральный университет – 1 726 млн руб. на один пункт в рейтинге, наилучшую эффективность – СПбГУ (43 млн руб.), МГУ (78 млн руб.), Новосибирский государственный университет (101 млн руб.), Томский государственный университет (165 млн руб.).

Что касается отдачи вложений финансирования зарубежных вузов на один пункт в рейтинге, то данный показатель ниже, чем в российских вузах, т.е. для того чтобы подняться на один пункт в международных рейтингах, зарубежным университетам требуются большие финансовые ресурсы.

Наиболее низкую эффективность отдачи вложений финансирования на один пункт в международных рейтингах имеют те российские вузы, которые занимают низшие позиции. Противоположная ситуация складывается с зарубежными вузами. Среди вузов нет явной зависимости эффективности использования финансовых ресурсов соразмерно занимаемой позиции. Так, например, Гарвардский университет занимает 1-е место в рейтинге ARWU, 2-е – THE, 4-е – QS, при этом стоимость одного пункта в рейтинге 4,4 млрд руб. Массачусетский технологический университет занимает 3-е место в рейтинге ARWU, 5-е – THE, 1-е – QS, стоимость одного пункта – 1,5 млрд руб. Такие же значения эффективности отдачи финансовых ресурсов на один пункт в международном рейтинге можно наблюдать и у вузов, которые занимают более низкие позиции (Университет Нотр-Дам, в среднем 2 млрд руб., 279-е место в рейтинге ARWU, 90-е – THE, 237-е – QS; Университет Дьюка – 1,1 млрд руб., ARWU – 31, THE – 17, QS – 25).

На основе анализа данных можно предположить, что значение отдачи финансовых ресурсов соразмерно занимаемой позиции в рейтинге в зарубежных вузах постоянно, при этом нет зависимости между занимаемой позицией и суммой доходов университетов. Такое соотношение финансирования и занимаемой позиции в рейтинге может свидетельствовать об особенностях доходов каждого университета (соотношение государственных и коммерческих доходов) при одинаково высоких показателях, оцениваемых рейтинговыми агентствами.

Что касается российских вузов, то постоянное значение эффективности отдачи имеет только Московский государственный университет, для

остальных российских вузов, которые присутствуют в The World University Rankings, данный показатель неустойчив. Такое положение может объясняться тем, что российские вузы только начинают обозначать свое присутствие в международных рейтингах и ориентироваться на международные показатели, которые оцениваются рейтинговыми агентствами.

При этом стоит отметить, что показатель соотношения финансирования университетов и занимаемой позиции в международных рейтингах в российских вузах меньше как минимум в 9 раз, чем в зарубежных университетах.

Интегральная оценка финансовой отдачи от позиций российских вузов в международных рейтингах

Проведенный анализ индикаторов, по которым рассчитываются рейтинги вузов, и анализ эффективности вузов на один пункт в международных рейтингах позволил сформулировать следующую *гипотезу*.

Достижение вузами целевых показателей рейтинга изменяет их структуру: повышается результативность научно-инновационной деятельности вуза, увеличивается объем доходов от данного вида деятельности.

Условно данную гипотезу можно представить в виде схемы: вуз – наука – рейтинг.

Повышение позиций в международных рейтингах оказывает на вузы прямое и косвенное влияние.

В качестве прямого влияния рейтингов на деятельность вузов можно обозначить, что с повышением места вуза в рейтинге он становится более конкурентоспособным с позиции его выбора абитуриентами и их представителями.

Косвенное влияние является более обширным, суть которого заключается в том, что при достижении целевых количественно-условных показателей рейтинга повышаются показатели научно-инновационной деятельности вузов, так как для расчета рейтинга доля индикаторов, которые оценивают научную деятельность, составляет более 50%:

- для рейтинга QS этот показатель составляет 60% (академическая репутация – 30%; количество цитирований на одного сотрудника ППС – 30%);

- для рейтинга THE – 70% (репутация университета – 18%; количество цитирований на одного сотрудника ППС – 30%; доход университета от научно-исследовательской деятельности – 6%; продуктивность научных исследователей – 6%; международное сотрудничество – 2,5%; отношение количества студентов, обучающихся по программе бакалавриата, к количеству докторов наук университета – 2,25%; доля докторов наук в общем количестве ППС – 6%);

- для рейтинга ARWU – 100%.

Научные исследования изменяют структуру финансирования вузов только в случае проведения качественных, конкурентоспособных исследований вузами.

В этой связи возникает необходимость отметить, что влияние целевых показателей дорожных карт (объем финансирования; количество документов в базах SCOPUS/WOS; доля статей в международном соавторстве (Scopus); H-индекс, или индекс Хирша (Scopus) и др.) на позиции в международных рейтингах следует обсуждать. Значения самих показателей, конечно, являются составными методики рейтингования вузов, но показатели – это не самоцель деятельности, а изменить значение данных показателей возможно посредством повышения конкурентоспособности исследований.

Одной из обоснованных точек зрения по данному поводу является позиция О.В. Москалёвой [6], которая провела анализ зависимости публикационных показателей и занимаемой позиции университетов и представила подробный отчет о количественных и качественных характеристиках публикационной активности сотрудников вузов. О.В. Москалёва приходит к выводу, что увеличение количества журналов в Web of Science или Scopus необязательно приведет к улучшению позиции в рейтингах. В качестве рекомендаций Москалёва отмечает, что надо менять стратегию публикационной активности: во-первых, изменять политику российских журналов, входящих в Web of Science или Scopus, для повышения их уровня – более медленный, но более продолжительный эффект; во-вторых, публиковаться в более рейтинговых журналах – более быстрый вариант.

С.С. Донецкая [1] приходит к подобному выводу, что и Москалёва, говоря о повышении публикационной активности и уровня цитируемости на одну статью, предлагает публиковать много научных работ в журналах со средним и высоким импакт-фактором, при этом отмечает, что основная проблема российских вузов кроется в низком уровне публикационной активности преподавателей и невысокой востребованности за рубежом их научных публикаций.

Выводы, к которым приходят эксперты, исследователи и авторы статей, весьма обоснованы, так как чтобы повысить свои позиции в международных рейтингах, следует улучшать те показатели, чей вес в общем количестве превалирует. В глобальных мировых рейтингах (QS, THE, ARWU) больший вес имеют такие показатели, как уровень цитируемости, академическая репутация, количество и обхват исследований. Все эти показатели тесно связаны с результатами научной деятельности, которые преимущественно выражаются в публикационной активности.

Считаем, что вряд ли правомерен ракурс постановки проблемы О.В. Москалёвой, С.С. Донецкой, Э.Ф. Шереги [5, с. 256] и другими авторами, которые в своих публикациях делают акцент на повышении уровня публикационной активности и уровня цитируемости статей и в меньшей степени рассматривают проблемы научных исследований, которые являются первоочередными для улучшения качества статей, и как следствие, на включении их в высокорейтинговые журналы и повышение уровня цитируемости.

Чем более значимо исследование с позиции научного сообщества, тем оно более цитируемо и, как правило, опубликовано в высокорейтинговом

журнале. Иными словами, первоочередная задача российского научного сообщества должна лежать в области внедрения инновационных методов и разработок, а не в стремлении повысить публикационную активность и цитируемость статей.

В отличие от российских ученых, в чьих работах делается больший акцент на публикационной активности, зарубежные коллеги уделяют значительное внимание индексам (индекс Хирша, импакт-фактор журнала). Так, М.-Н. Huang [13] проводит исследования о влиянии H-index на результативность научных исследований и приходит к выводу о подтверждении данной взаимосвязи, L. Bornmann и H.D. Daniel подтверждают гипотезу о влиянии H-index на успешность постдокторских исследований [10], P. Weingart [21] также смещает акцент в сторону необходимости индекса Хирша и значимости высокоцитируемых ученых. Еще один значимый наукометрический показатель Journal Citation Report (JCR) ISI (ISI Impact Factor), а высокое количественное значение данного показателя является индикатором качества публикаций в таком журнале [22].

Итак, взаимосвязь позиций в международных рейтинговых системах и структуры финансирования российских вузов имеет место для существования. Гипотетически с повышением позиций в рейтинге увеличиваются, во-первых, поступления от платных образовательных услуг (прямая цель рейтинга). Во-вторых, повышение позиций в рейтинге невозможно без повышения конкурентоспособности научных исследований, что, как следствие, приводит к привлечению дополнительного финансирования из государственных фондов (РНФ, РФФИ и другие источники) или из коммерческих структур (косвенные последствия рейтинга).

В связи с этим представлена модель интегральной оценки отдачи от позиций российских вузов в международных рейтингах.

Базовая функция описания динамики выглядит следующим образом:

$$E(t_k) = \int_k^{k+1} \left(\frac{IS(t)}{I(t)} + \frac{S_{h>5}(t)}{S(t)} + \frac{P_{IF>3}(t)}{P(t)} \right) dt, \quad (2)$$

где $E(t_k)$ – эффект отдачи от позиций i -го вуза в текущем отчетном периоде; $IS(t)$ (Income from science) – доход i -го вуза от научно-инновационной деятельности в текущем отчетном периоде, тыс. руб.; $I(t)$ (Income) – доход i -го вуза в текущем отчетном периоде, тыс. руб.; $S_{h>5}(t)$ (staff with H-index>5) – количество авторов i -го вуза, имеющих h-index больше 5 в текущем отчетном периоде, по данным наукометрической базы данных SCOPUS/Web of science, человек; $S(t)$ (staff) – количество авторов i -го вуза в текущем отчетном периоде, человек; $P_{IF>3}(t)$ (paper in journal with IF>3) – количество статей i -го вуза, опубликованных в журналах, индексируемых в международных базах цитирования WoS/Scopus, с импакт-фактором больше 3, единица; $P(t)$ (paper) – количество статей i -го вуза, опубликованных в журналах, индексируемых в международных базах цитирования WoS/Scopus, единица.

Однако формула (2) имеет некоторый отложенный эффект, так, например, нужно учитывать, что самые свежие статьи неправильно оценивать по индексу цитирования. Обычно статья достигает максимума цитирования через 3–5 лет после своего опубликования. Если временной лаг будет равен 10-летнему периоду (k – базовый год), то достоверным результатом для анализа можно считать 7-летний период ($k+3 \dots k+n$ – достоверный временной лаг для анализа).

Заключение

Проведенный анализ рейтинговых систем и оценки эффективности финансовых вложений на один пункт в международных рейтингах подвел нас к постановке гипотезы о том, что достижение вузами целевых показателей рейтинга изменяет их структуру: повышается результативность научно-инновационной деятельности вуза, увеличивается объем доходов от данного вида деятельности.

Кроме того, полученные данные в результате проведенного исследования позволяют сформировать некоторые общие выводы.

Повышение позиций в международных рейтингах и укрепление достигнутых позиций возможно посредством развития конкурентоспособной вузовской науки, основными ориентирами должны быть не только количественные значения, но прежде всего качественные, которые могут быть оценены через индекс Хирша ученого, импакт-фактор журнала, в котором публикуются статьи сотрудников вуза.

Ориентация на наукометрические показатели продиктована существенной долей индикаторов науки в международных рейтингах, которая составляет от 60 до 100%.

В то же время составление системы рейтингов с превалирующей долей научно-исследовательских показателей не позволяет сделать комплексный вывод об эффективности работы в целом по вузу, так как в таких рейтингах упущен показатель или ему придана малая доля в системе показателей – качество подготовки будущих специалистов рынка.

Кроме того, практическое применение при дальнейшем расширении могут иметь расчеты по стоимости достижения одного пункта в международных рейтингах. Полученный результат может служить практической основой для ранжирования вузов и выделения им финансирования на конкурсной основе.

Литература

1. *Донецкая С.С.* Анализ конкурентоспособности российских университетов в мировых рейтингах // Высшее образование в России. 2014. № 1. С. 20–31.
2. *Каримова А.Б.* Латентные функции международных образовательных рейтингов // Социологические исследования. 2016. № 6. С. 110–120.
3. *Кем Б.М.* Рейтинги университетов – воздействия и непредвиденные побочные эффекты // Социологические исследования. 2016. № 8. С. 71–80.

4. Кокишаров В.А., Сандлер Д.Г., Кадочников С.М., Толмачев Д.Е. Научно-исследовательский потенциал российских вузов // Экономика региона. 2012. № 3. С. 33–46.

5. Шереги Ф.Э., Арефьева А.Л. (ред.). Методические вопросы оценки реализации проекта 5–100 по рейтингам университетов. М. : Центр социологических исследований, 2014. 312 с.

6. Москалёва О.В. Рейтинги университетов и научные журналы // Научная периодика: проблемы и решения. 2014. Т. 4, № 4 (22). С. 9–20.

7. Салми Д., Фрумин И.Д. Российские вузы в конкуренции университетов мирового класса // Вопросы образования. 2007. № 3. С. 5–45.

8. Шестопалова А.В. Сравнительный анализ статистики и методологии мировых рейтингов вузов // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2016. Т. 9, № 1 (45). С. 84–100.

9. Amsler S., Bolsmann C. University ranking as social exclusion // British journal of sociology of education. 2012. № 33 (2). P. 283–301.

10. Bornmann L., Daniel H.D. Does the h-index for ranking of scientists really work? // Scientometrics. 2005. Vol. 65, № 3. P. 391–392. DOI: 10.1007/s11192-005-0281-4.

11. Eстера A., Shahjahan R.A. Global university rankings and the mediatization of higher education // Critical studies in education. 2016. Vol. 58, № 1. P. 120–121. DOI: 10.1080/17508487.2016.1223758.

12. Hazelkorn E. The Impact of League Tables and Ranking Systems on Higher Education // Higher Education Management and Policy OECD. 2007. Vol. 19, № 2.

13. Huang M.-H. Exploring the h-index at the institutional level: A practical application in world university rankings // Online Information Review. 2012. Vol. 36, № 4. P. 534–547. DOI: 10.1108/14684521211254059.

14. Ioannidis J.P.A., Patsopoulos N.A., Kavvoura F.K., Tatsioni A., Evangelou E., Kouri I., Contopoulos-Ioannidis D.G., Liberopoulos G. International ranking systems for universities and institutions: A critical appraisal // BMC Medicine. 2007. Vol. 5, № 30. DOI: 10.1186/1741-7015-5-30.

15. Marginson S., Van Der Wende M. To rank or to be ranked: the impact of global rankings in higher education // Journal of Studies in international Education. 2007. № 11. P. 306–329. DOI: 10.1177/1028315307303544.

16. Rauhvargers A. Global University Ranking and their Impact. EUA Report on Rankings. European University Association. Belgium, 2011.

17. Salmi J. The Challenge of Establishing World-Class Universities. The World Bank. Washington, DC 20433, 2009. DOI: 10.1596/978-0-8213-7865-6.

18. Sheil T. Moving beyond university rankings: developing a world class university system in Australia // Australian Universities' Review. 2010. № 52. P. 69–76.

19. Taylor P., Braddock R. International university ranking systems and the idea of university excellence // Journal of Higher Education Policy and Management. 2007. Vol. 29, № 3. P. 245–260. DOI: 10.1080/13600800701457855.

20. Van Raan A.F.J. Fatal attraction: Conceptual and methodological problems in the ranking of universities by bibliometric methods // Scientometrics. 2005. Vol. 62, № 1. С. 133–143. DOI: 10.1007/s11192-005-0008-6.

21. Weingart P. Impact of bibliometrics upon the science system: Inadvertent consequences? // Scientometrics. 2005. Vol. 62, № 1. P. 117–131. DOI: 10.1007/s11192-005-0007-7.

22. Zhang L. Re-ranking of High-Impact AI Journals Based on H-Index // Lecture Notes in Electrical Engineering. 2011. Vol. 112. P. 191–197. DOI: 10.1007/978-3-642-24820-7_32.

International Rating Systems in Higher Education

Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics. 2020. 50. pp. 236–250. DOI: 10.17223/19988648/50/17

Anastasia E. Sudakova, Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin (Yekaterinburg, RF). E-mail: a-chusova@mail.ru

Keywords: higher education, universities, ratings, financial efficiency of universities.

The study is supported by Resolution No. 211 of the Government of the Russian Federation, Contract No. 02.A03.21.0006.

The article presents an interpretation of the impact of international university rankings on the university development. The author discusses the questions of (1) the impact that ratings and their indicators have on the higher education system and (2) the effectiveness of universities' financing in proportion to the position they have in the rating system. The author calculated the effectiveness of financial investments into universities in the promotion of one rating point in the international rankings. The hypothesis is made that the achievement of the rating targets by universities changes their organizational structure: the effectiveness of the scientific and innovative activities of the university raises and the amount of income from this type of activity increases. Universities can achieve maximum results, and financing streams between groups of Russian universities can be optimized.

References

1. Donetskaya, S.S. (2014) The Analysis of the Competitiveness of Russian Universities in World Rankings. *Vysshee obrazovanie v Rossii – Higher Education in Russia*. 1. pp. 20–31.
2. Karimova, A.B. (2016) Latent functions of international educational rankings. *Sotsiologicheskie issledovaniya – Sociological Studies*. 6. pp. 110–120. (In Russian).
3. Kehm, B.M. (2016) Universities' ratings - impact and unforeseen side-effects. *Sotsiologicheskie issledovaniya – Sociological Studies*. 8. pp. 71–80. (In Russian).
4. Koksharov, V.A., Sandler, D.G., Kadochnikov, S.M. & Tolmachev, D.E. (2012) Research and development potential of the Russian higher education institutions. *Ekonomika regiona – Economy of Region*. 3. pp. 33–46. (In Russian).
5. Sheregi, F.E. & Arefeva, A.L. (eds) (2014) *Metodicheskie voprosy otsenki realizatsii proekta 5–100 po reytingam universitetov* [Methodological issues of evaluating the implementation of the 5–100 project according to university ratings]. Moscow: Tsentr sotsiologicheskikh issledovaniy.
6. Moskaleva, O.V. (2014) University ratings and scientific journals. *Nauchnaya periodika: problemy i resheniya – Scholarly Communication Review*. 4:4 (22). pp. 9–20. (In Russian). DOI: 10.18334/np44139
7. Salmi, J. & Frumin, I.D. (2007) Russian Colleges in the Competition of leading World Universities. *Voprosy obrazovaniya – Educational Studies*. 3. pp. 5–45.
8. Shestopalova, A.V. (2016) Comparative analysis of statistics and methodology of the world high school rankings. *Kontury global'nykh transformatsiy: politika, ekonomika, pravo – Outlines of Global Transformations: Politics, Economics, Law*. 9:1 (45). pp. 84–100.
9. Amsler, S. & Bolsmann, C. (2012) University ranking as social exclusion. *British Journal of Sociology of Education*. 33 (2). pp. 283–301.
10. Bornmann, L. & Daniel, H.D. (2005) Does the h-index for ranking of scientists really work? *Scientometrics*. 65 (3). pp. 391–392. DOI: 10.1007/s11192-005-0281-4
11. Estera, A. & Shahjahan, R.A. (2016) Global university rankings and the mediatization of higher education. *Critical studies in education*. 58, № 1. P. 120–121. DOI: 10.1080/17508487.2016.1223758
12. Hazelkorn, E. (2007) *The Impact of League Tables and Ranking Systems on Higher Education*. Higher Education Management and Policy OECD. 19, no. 2.
13. Huang, M.-H. (2012) Exploring the h-index at the institutional level: A practical application in world university rankings. *Online Information Review*. 36 (4). pp. 534–547. DOI: 10.1108/14684521211254059

14. Ioannidis, J.P.A. et al. (2007) International ranking systems for universities and institutions: A critical appraisal. *BMC Medicine*. 5 (30). DOI: 10.1186/1741-7015-5-30
15. Marginson, S. & Van Der Wende, M. (2007) To rank or to be ranked: the impact of global rankings in higher education. *Journal of Studies in International Education*. 11. pp. 306–329. DOI: 10.1177/1028315307303544
16. Rauhvargers, A. (2011) *Global University Ranking and their Impact*. EUA Report on Rankings. Belgium: European University Association.
17. Salmi, J. (2009) *The Challenge of Establishing World-Class Universities*. Washington, DC 20433: The World Bank. DOI: 10.1596/978-0-8213-7865-6
18. Sheil, T. (2010) Moving beyond university rankings: developing a world class university system in Australia. *Australian Universities' Review*. 52. pp. 69–76.
19. Taylor, P. & Braddock, S. (2007) International university ranking systems and the idea of university excellence. *Journal of Higher Education Policy and Management*. 29 (3). pp. 245–260. DOI: 10.1080/13600800701457855
20. Van Raan, A.F.J. (2005) Fatal attraction: Conceptual and methodological problems in the ranking of universities by bibliometric methods. *Scientometrics*. 62 (1). pp. 133–143. DOI: 10.1007/s11192-005-0008-6
21. Weingart, P. (2005) Impact of bibliometrics upon the science system: Inadvertent consequences? *Scientometrics*. 62 (1). pp. 117–131. DOI: 10.1007/s11192-005-0007-7
22. Zhang, L. (2011) Re-ranking of High-Impact AI Journals Based on H-Index. *Lecture Notes in Electrical Engineering*. 112. pp. 191–197. DOI: 10.1007/978-3-642-24820-7_32

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АЛИ-АСКЯРИ Сарваз Ахмедович – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Сибирский университет потребительской кооперации (г. Новосибирск). E-mail: arim@inbox.ru

БРИТ Николай Васильевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, организации и управления строительством и ЖКХ, Томский государственный архитектурно-строительный университет. E-mail: brit@seversk.tomsknet.ru

ГАЙША Ольга Дмитриевна – аспирантка кафедры финансов и кредита, Государственный университет управления (г. Москва). E-mail: gaishaod@outlook.com.

ГУЛУЗАДЕ Эсмירה Мамед кызы – преподаватель кафедры финансов и финансовых институтов, Азербайджанский государственный экономический университет (г. Баку, Азербайджан). E-mail: quluzadeesmira@gmail.com

ДЖИОЕВ Владимир Алексеевич – аспирант кафедры финансов и кредита, Государственный университет управления (г. Москва). E-mail: vlad.jioev@yandex.ru

ДОРОФЕЕВ Михаил Львович – кандидат экономических наук, доцент департамента общественных финансов, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. E-mail: dorofeevml@yandex.ru

ЗАЙНЕТДИНОВА Ирина Фаритовна – старший преподаватель кафедры управления персоналом и психологии, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург). E-mail: Zainetdinova.irina2015@yandex.ru

ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и учета, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: fbd1997@yandex.ru

ЗИГЛИНА Василиса Евгеньевна – магистрант кафедры экономики и управления, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. E-mail: Vasilisa94-28@yandex.ru

ИМАС Ольга Николаевна – кандидат физико-математических наук, доцент, Национальный исследовательский Томский политехнический университет. E-mail: onm@tpu.ru

КАЗАКОВ Олег Дмитриевич – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой информационных технологий, Брянский государственный инженерно-технологический университет. E-mail: kod8383@mail.ru

КАЗАКОВА Марина Ильинична – кандидат философских наук, доцент кафедры управления персоналом и психологии, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург). E-mail: kazakova-berater@mail.ru

КРИВЯКОВ Станислав Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: kse74@mail.tsu.ru

КУДЕЛИНА Ольга Владимировна – кандидат медицинских наук, доцент, Сибирский государственный медицинский университет (г. Томск). E-mail: koudelina@ngs.ru

ЛОЖНИКОВА Анна Владимировна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: tfg@mail.ru

МАЙМУЛОВ Михаил Сергеевич – студент 3-го курса финансово-экономического факультета, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. E-mail: michael.maimulov@gmail.com

МИЛЯЕВА Лариса Григорьевна – доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой экономики предпринимательства Бийского технологического института (филиала), Алтайский государственный технический университет им. И.И. Ползунова. E-mail: lgm17@mail.ru

ПАЛТ Михаил Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики природопользования, заместитель декана экономического факультета, Московский государственный университет. E-mail: mvpalt@mail.ru

ПЕТУХОВА Анжелика Юрьевна – бакалавр кафедры управления персоналом и психологии, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург). E-mail: rudolf-07@mail.ru

РУБЦОВА Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, маркетинга и сервиса, Байкальский государственный университет (г. Иркутск). E-mail: runatasha21@yandex.ru

САМОХОВЕЦ Мария Павловна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Полесский государственный университет (г. Пинск, Республика Беларусь). Email: samkhvec@rambler.ru

СУДАКОВА Анастасия Евгеньевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник лаборатории по проблемам университетского развития, Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург). E-mail: a-chusova@mail.ru

СУХОДОЛОВ Яков Александрович – кандидат экономических наук, доцент, старший научный сотрудник Забайкальской лаборатории экономических и международных исследований, Институт экономических исследований ДВО РАН (г. Хабаровск); доцент кафедры мировой экономики, предпринимательства и гуманитарных дисциплин Читинского института (филиала), Байкальский государственный университет (г. Чита). E-mail: yakov.suhodolov@gmail.com

ТРАЧЕНКО Марина Борисовна – доктор экономических наук, профессор кафедры финансов и кредита, Государственный университет управления (г. Москва). E-mail: mb_trachenko@guu.ru

ТРОФИМОВ Дмитрий Дмитриевич – магистрант кафедры информационных технологий, Брянский государственный инженерно-технологический университет. E-mail: trofim31@hotmail.com

ТУЛУПОВА Ольга Николаевна – заместитель начальника департамента здравоохранения Томской области по экономике и финансам. E-mail: tulupova@yandex.ru

ФИЛИППОВА Татьяна Яковлевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, Брянский государственный инженерно-технологический университет. E-mail: T.Ya.Filippova@yandex.ru

ЮЩЕНКО Виктория Сергеевна – бакалавр кафедры экономики и менеджмента, Брянский государственный инженерно-технологический университет. E-mail: vika.vika.yushchenko@yandex.ru

Научный журнал

**ВЕСТНИК
ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА.
ЭКОНОМИКА**

Tomsk State University Journal of Economics

2020. № 50

Редактор Е.В. Лукина
Оригинал-макет А.И. Лелююр
Дизайн обложки Л.Д. Кривцова

Подписано в печать 25.06.2020 г. Формат 70×100 ¹/₁₆.
Печ. л. 17,5; усл. печ. л. 22,7. Цена свободная.
Тираж 50 экз. Заказ № .

Дата выхода в свет 10.07.2020 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