

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2015

№ 4(32)

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

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



РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

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

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Веретенникова Н.В., Куранова Н.А. Семейная ферма в системе агроиндустриального производства: институциональный аспект	7
Чувелева Е.А., Затепакин О.А. Рискогенный характер природы корпоративных слияний и поглощений	17
Ермина С.Л., Петров А.В. Качество государственного управления. Измерение и условия достижения	41
Канов В.И. Некоторые особенности кризиса 2014–2015 гг.	64
Редчикова Н.А., Семенова А.Г. Экономическая доступность продовольствия в Российской Федерации	71
Фролова Е.А., Ушакова Э.Т. Элементы институционального механизма социальной ответственности экономических субъектов	88

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Борисова А.А., Тимофеева А.Ю. Результативность конкуренции выпускников на рынке труда: измерение связи между типом трудоустройства и уровнем конкурентоспособности	102
Каз Е.М. Реорганизация системы стимулирования труда в компании и роль фактора «динамика рынка»	118
Михеенко С.Н. «Гордиев узел» российского рынка труда	127

МЕНЕДЖМЕНТ

Адова И.Б., Гудяева Н.А. Оценка эффективности социальной ответственности телекоммуникационных компаний России	144
--	-----

ФИНАНСЫ

Банин С.А. Прогноз общих расходов на здравоохранение в Российской Федерации	160
Богданов А.Л. Сравнительный анализ влияния различных методов учёта пространственной информации на точность моделей оценки стоимости жилой недвижимости на примере двухкомнатных квартир г. Томска	171
Гизятова А.Ш. Информационная безопасность хозяйствующего субъекта и информационные потребности пользователей бухгалтерской отчетности: поиск консенсуса и компромисса в условиях глобализации	198
Макарова И.А. Россия на пути экологизации транспортного и топливного налога	212
Ткаченко Л.И., Голубенко А.П. Актуальные вопросы бухгалтерского учета деловой репутации фирмы	224

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Алдохина Е.Г. Рациональное водопользование: создание эффективного механизма и условия его формирования	235
Карпов В.В., Кораблева А.А., Логинов К.К., Бреусова А.Г. Государственные программы как инструмент оценки и обеспечения экономической безопасности региона (на примере Омской области)	240
Турлов А.В. Оценка продовольственной безопасности Томской области и муниципальных образований в 1996–2014 гг.	254

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Лисовская Е.Г., Рожанская Е.А. Перспективы двустороннего российско-чешского экономического сотрудничества	273
Яловега И.Е. Международный рейтинг вуза: качество образования или субъективное доминирование?	279

ОБРАЗОВАНИЕ

Милова Ю.Ю. Проблемы и перспективы развития образовательной деятельности в условиях экономики, основанной на знаниях	289
---	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	298
----------------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Veretennikova N.V., Kuranova N.A. Family farms in the agro-industrial production of the Russian Federation: the institutional aspect.....	7
Chuveleva E.A., Zatepyakin O.A. The risk-generating nature of corporate mergers and acquisitions	17
Eremina S.L., Petrov A.V. Quality of public administration: the measurement and conditions for achieving it.....	41
Kanov V.I. Some features of the crisis of 2014–2015.....	64
Redchikova N.A., Semenova A.G. Economic access to food in the Russian Federation	71
Frolova E.A., Ushakova E.T. The elements of the institutional mechanism of economic agents' social responsibility	88

LABOUR ECONOMICS

Borisova A.A., Timofeeva A.Yu. The effect of graduates' competitiveness in the labour market: measuring the correlation between the type of employment and the degree of competitiveness	102
Kaz E.M. Reorganization of labor incentives in the company and the role of the factor "market dynamism"	118
Mikheenko S.N. The "Gordian knot" of the Russian labor market.....	127

MANAGEMENT

Adova I.B., Gudayayeva N.A. Assessment of efficiency of Russian telecommunications companies' social responsibility.....	144
---	-----

FINANCE

Banin S.A. Forecasting the total expenditure on healthcare in the Russian Federation.....	160
Bogdanov A.L. Comparative analysis of the effect of various spatial information accounting methods on the accuracy of valuation models of real estate: the case of Tomsk two-room apartments	171
Gizyatova A.Sh. Information security of a business entity and data demand of accounting reports users: a search for consensus and compromise in the context of globalization	198
Makarova I.A. Russia on the way to the environmentalization of the transport and fuel taxes	212
Tkachenko L.I., Golubenko A.P. The urgent issues of accounting a company's goodwill.....	224

REGIONAL ECONOMICS

Aldokhina E.G. Rational water use: elaboration of an effective mechanism and conditions for its development.....	235
Karpov V.V., Korableva A.A., Loginov K.K., Breusova A.G. State programs as a tool for evaluating and ensuring a region's economic security: the case of the Omsk Region	240
Turlov A.V. Evaluation of food security in the Tomsk Region and its municipal entities in the period of 1996-2014	254

WORLD ECONOMY

Lisovskaya E.G., Rozhanskaya E.A. Prospects for the Russian-Czech economic cooperation.....	273
Yalovega I.E. The international ranking of the higher education institution: the quality of education or judgmental dominance?	279

EDUCATION

Milova Yu.Yu. Problems and prospects for the development of educational activity in the knowledge-based economy	289
---	-----

AUTHORS' DETAILS	298
-------------------------------	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 334.722

DOI: 10.17223/19988648/32/1

Н.В. Веретенникова, Н.А. Куранова

СЕМЕЙНАЯ ФЕРМА В СИСТЕМЕ АГРОИНДУСТРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ¹

Исследование посвящено анализу семейной фермы как института агроиндустриального производства. В статье определены основания институциональных особенностей семейной фермы, рассмотрены цели, нормы и механизм функционирования семейных ферм. Представлены направления по совершенствованию институциональной среды функционирования семейной фермы.

Ключевые слова: агроиндустриальное производство, семейная ферма, институт, неформальные институты, «инклюзивный бизнес», институциональная среда.

В современной российской экономике семейные фермерские хозяйства являются одной из форм хозяйствования многоукладного агроиндустриального производства.

Теоретическое обоснование различных аспектов развития агроиндустриального производства, в том числе и фермерского хозяйства, было осуществлено в работах российских аграрников начала XX в. (Л. Крицман, Н. Кондратьев, Н. Макаров, А. Чаянов, А. Челинцев) и современных экономистов (В. Башмачников, В. Кудряшов, А. Никонов, В. Милосердов, А. Петриков, Р. Прауст, Е. Серова, С. Сушенцова, В. Тихонов, В. Узун, Г. Шмелев), а также в научных исследованиях зарубежных ученых (Г. Альтетмар, М. Баккетт, С. Блэгборн, Э. Касл, Г. Уоррен, Т. Хэджес).

В исследованиях В. Башмачникова, В. Губина, А. Никонова, Е. Серовой крестьянское и фермерское хозяйства отождествляются [1. С. 17–22]. В российском законодательстве также не выделяется семейная ферма как особая форма предпринимательства [2]. Противоположной позиции придерживаются исследователи, отмечающие, что при наличии общих черт (разновидность малого бизнеса, частная собственность, семейная основа экономической деятельности) необходимо учитывать значимые различия между крестьянским и фермерским хозяйством: цель крестьянского хозяйства – удовлетворение потребностей семьи, поэтому на рынок поступает лишь избыточный продукт; цель фермерства – максимизация прибыли, в рамках которого может использоваться и наемный труд [3. С. 5].

Необходимо отметить происходящие технологические изменения в сельском хозяйстве, обуславливающие его качественные изменения: формирует-

¹ Статья написана в рамках научного проекта 8.1.69.2015, выполненного при поддержке Программы «Научный фонд им. Д.И. Менделеева Томского государственного университета» в 2015 г.

ся агроиндустриальный труд как основа агроиндустриального производства, одновременно развиваются интеграционные взаимодействия между акторами агроиндустриального и промышленного производства по переработке исходного аграрного продукта. Изменения в технологиях определяют изменения институтов. Институт в своем развитии может модифицироваться, как и его основные признаки (функции, обеспечивающие удовлетворение общественных потребностей; нормы и механизм их реализации; целевая установка его функционирования – минимизация транзакционных издержек и максимизации результата деятельности экономических субъектов), но их существенные характеристики остаются неизменными. Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что семейная ферма – модификация крестьянского хозяйства, так как их системообразующими признаками являются семейная организация аграрной деятельности, тесное переплетение уклада жизни аграриев и бизнеса. Семейную ферму необходимо рассматривать как разновидность фермерского хозяйства, так как при наличии указанных выше особенностей ферма все же является предпринимательской структурой.

В документах ФАО семейная ферма рассматривается как разновидность фермерского хозяйства, как «способ организации... осуществляемый и управляемый семьей и опирающийся преимущественно на труд членов семьи. Семья и ферма взаимосвязаны, взаимно развиваются и объединяют экономические, экологические, социальные и культурные функции» [4].

Также в экономической литературе недостаточно четко определена многогранность семейной фермы как института рыночной экономики, хотя рассматриваются такие ее черты, как малая форма хозяйствования, семейный признак: «...под семейным фермерским хозяйством понимается добровольное объединение граждан, представляющих одну семью, имеющее в общей совместной собственности и или на ином праве имущество и совместно осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица» [5. С. 29].

Различие теоретических подходов к определению сущности семейной фермы и ее места в институциональной структуре агропромышленного производства предопределило институциональный анализ данной формы хозяйствования.

Необходимо отметить, что существует достаточно много различных определений института. В соответствии с целями данного исследования институциональный анализ семейной фермы будет осуществлен на основе определений Д. Норта, Дж. Коммонса, Дж. Ходжсона. Дж. Коммонс под институтом понимает коллективное действие по контролю за акторами, освобождению и расширению их индивидуального пространства [6. Р. 69]. Д. Норт определял институт как «правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми» [7. С. 73], полагая, что: а) правила задают структуру мотивов взаимодействия акторов; б) системе правил соответствует механизм их реализации. Дж. Ходжсон рассматривал институт «как системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия» [8. Р. 2].

Семейная ферма будет рассматриваться как саморазвивающаяся мобильная форма семейной организации труда в системе агроиндустриального производства с целью реализации предпринимательской способности сельских производителей и максимизации дохода на основе производства экологичного продукта в соответствии со сложившимися потребностями населения страны.

Малая семейная ферма рассматривается экспертами ФАО как определяющая форма хозяйствования в системе агроиндустриального производства. Из 570 млн ферм, насчитывающихся в мировой экономике, более 90% – малые семейные фермы, они занимают менее 90% земельных ресурсов (в том числе 72% из них имеют в пользовании менее 1 га, 84% – менее 2 га), являются крупнейшим инвестором в аграрной сфере – более 80% производства продовольствия в мире. При этом 4% семейных ферм находится в странах с высоким доходом, 47% – с доходом выше среднего, 36% – с доходом ниже среднего, 13% – с низким доходом [9].

Эффективность семейной фермы А.В. Чаянов объяснял семейной организацией труда как ее системообразующего признака [10. С. 230].

Спецификой агроиндустриального производства является значительная зависимость от природного фактора, что предопределило внутриорганизационные рутины применяемых технологий на основе семейного труда в рамках семейной фермы:

– Высокая степень индивидуализации аграрного труда, обеспечивая нормальные условия жизнедеятельности живых организмов в нужном для человека направлении, предполагает организацию труда на основе самоконтроля, а не внешнего надзора менеджера. А.В. Чаянов отмечал, что менее эффективным является наемный труд, противоречит содержанию аграрного труда коллективный труд членов колхозов.

– Квалификация аграрного работника формируется постепенно, посредством передачи накопленных знаний от одного поколения фермеров к другому.

– Взаимозаменяемость и взаимодополняемость труда членов семейной экономики.

– Сезонный характер производства предполагает неэффективное использование труда вне рабочего периода (например, зимой), поэтому размеры семейной фермы, как правило, соответствуют трудовым возможностям хозяйства.

Следует подчеркнуть, что изменения в технологическом способе производства могут привести к различной степени институциональным изменениям. В то же время внедрение новых технологий не должно разрушить привычный сельский уклад. В качестве примера можно привести государственное стимулирование деятельности альпийских сыроваров, применяющих вековые технологии на основе традиционного крестьянского уклада жизни.

Семейная ферма как институт агроиндустриального производства характеризуется следующими институциональными признаками:

1. Определяющими субъектами являются члены семьи, применяющие собственный труд. Необходимо отметить двойственность их поведения. С одной стороны, поведение каждого из акторов семейной фермы определя-

ется принципом методологического индивидуализма: «...люди рассматриваются... как единственные субъекты, принимающие окончательные решения по поводу как коллективных, так и индивидуальных действий» [11. С. 39]. Их поведение является рациональным. Они анализируют возможность наступления каких-либо событий и осуществляют выбор из множества вариантов на основе сопоставления выгод и издержек. Заключение соглашения между ними предполагает наличие трех стадий: различия интересов, осознания их взаимосвязи и заключения соглашения в интересах всех акторов.

С другой стороны, персонифицированные отношения являются преобладающими. В рамках их семейного соглашения значительная часть взаимодействий ограничивается отношениями между субъектами, принадлежащими к семейному кругу. Рост благосостояния каждого зависит от степени поддержания контактов данной социальной сети, основанной преимущественно на предпочтениях внеэкономического характера. Его целевые установки определяются долгосрочным периодом, поэтому выгоды в краткосрочный период для него менее значимы, чем совокупные выгоды в долгосрочном периоде от использования их активов (земли, капитала), потерять которые они не могут, следовательно, им проще понести дополнительные затраты. Поэтому кооперация в рамках семейной фермы строится на доверительных отношениях и предсказуемости действий членов семьи на основе взаимовыгодного, равноправного сотрудничества, согласия и взаимопомощи, альтруистических устремлений, честного поведения в соответствии с взятыми ранее обязательствами [12. Р. 220]. Высокая степень персонализации отношений акторов объясняет снижение издержек управленческих и информационных: «В этих условиях просто выгодно соблюдать договоренности. В подобной среде издержки заключения сделок, доступные измерению, очень низки благодаря плотности социальной сети взаимодействия» [13. С. 77]. В то же время необходимо учитывать, что при снижении экономических издержек принятия решений психологические издержки принятия решений значительны, так как деятельность в условиях агроиндустриального производства сопряжена с большими рисками и предполагает большое количество вариантов при осуществлении выбора [14].

2. В рамках семейной фермы прослеживается огромное влияние (больше, чем в других сферах экономики) неформальных институтов на процессы воспроизводства. Семейные узы предполагают общую систему ценностей, приверженность традициям и проверенным временем практикам, культурному наследию. Неформальные институты чрезвычайно устойчивы и стабильны.

Особенностью функционирования семейной фермы является значительное влияние культуры на воспроизводственный процесс. Культура рассматривается как динамичный поток «...массовых культурных практик: культура это не то, что люди имеют, а то, что они делают» [15. С. 26]:

– Фермер рассматривает аграрное производство не только как бизнес, а как уклад жизни, передаваемый от поколения к поколению, со сложившимися традициями и системой ценностей, особыми культурными практиками.

– Будучи рациональным и действуя в своих интересах, он старается удержаться на земле, что предполагает автономное развитие семейной фермы, «закрытость общения домашних» [16. Р. 66] и «свободу сохранять свою индивидуальность внутри любых общественных структур и объединений» [17. С. 54].

3. Деятельность семейных ферм социально ориентирована, так как, поставляя продукцию на известный и очень конкурентный рынок, они готовы снизить цену товара, что обуславливает положительные внешние эффекты для потребителя. Данное решение может быть квалифицировано как социально значимое благо, т.е. частное благо с положительными внешними эффектами его потребления [18. С. 164]. В связи с тем, что жизненный цикл семейной фермы определяется жизненным циклом семьи, благосостояние семьи в значительной степени зависит от жизненного цикла семейной фермы. Поэтому ее акторы имеют мощнейший стимул быть более гибкими, реагируя на изменения рыночной конъюнктуры, внедрять в рамках существующих ресурсов инновации с целью снижения издержек, улучшения качества.

Одновременно формируется противоположный процесс: традиционность, рутинный характер хозяйственной деятельности снижают инновационную активность акторов, так как определяющим условием модернизации является функциональная дифференциация подсистем [19].

4. Нормой поведения семейной фермы в неблагоприятных рыночных условиях является так называемая самоэксплуатация [20. С. 284–285], что предопределяет исключительную выживаемость, устойчивость семейной фермы. Устойчивость рассматривается как состояние активной адаптации хозяйствующего субъекта к негативному воздействию институтов внешней и внутренней среды. Устойчивость семейной фермы обусловлена синергетическим эффектом, возникающим в результате сочетания технологических, экономических (семейная организация труда) и культурных оснований семейной фермы.

5. В рамках семейной фермы создается особая система санкций в связи с определяющей ролью неформальных институтов. Нарушение принятых неформальных норм поведения предполагает рост экономических издержек и уменьшение дохода. Поэтому акторы семейной фермы испытывают чувство вины и стыда (информация о поступке распространяется быстро) от содеянного, информационные санкции и т.д.

Таким образом, на основе семейной организации труда формируется малая локальная экономика «семейная ферма», особенностями которой являются:

– двойственность целей развития, т.е. реализация предпринимательской способности акторов на земле и максимизация дохода посредством производства экологичного продукта;

– воспроизводственный процесс в большей степени, чем в других отраслях, зависит от сложившейся системы неформальных институтов;

– к определяющим нормам поведения акторов относятся: верность традициям и культурному наследию, социальная направленность, инновационность, устойчивость, доверие и предсказуемость действий членов семьи;

– сочетание разнонаправленных, противоречивых процессов (автономности на основе персонификации и товарности на основе обезличенных взаимодействий, традиционности и инновационности и т.д.);

– сочетание технологических, экономических (семейная организация труда) и культурных условий функционирования семейной фермы предопределили синергетический эффект;

– основными функциями семейной фермы являются: воспроизводственная, обеспечение продовольственной безопасности, социальная.

Рассмотренные характерные черты семейной фермы обуславливают особенности ее бизнес-модели. К основным факторам, определяющим аграрную деятельность, можно отнести размер семейной фермы и качество человеческого капитала семьи, сформировавшуюся институциональную внешнюю среду (система законов, регулирующих агроиндустриальное производство, в том числе Земельный кодекс; спецификация и защита прав собственности; барьеры входа на рынки факторов производства, сбыта своей продукции, кредитные рынки; диспаритет цен; модель осуществляемой государственной политики и т.д.), экологическую ситуацию. Анкетирование семейных ферм в российской экономике показало: большинство опрошенных (77%) к негативным процессам относят диспаритет цен; вторым по значимости институциональным фактором, оказывающим отрицательное влияние на аграрный сектор, служит отсутствие полноценной государственной поддержки целевых программ по развитию АПК (55% опрошенных); на третьем месте – отсутствие доступного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей (44% опрошенных) [21].

К специфическим методам реализации бизнес-модели семейной фермы можно отнести: чрезмерную интенсивность труда членов семьи (в основном неоплаченного труда по причине невозможности найма работников из-за низких доходов, неразвитости местного рынка труда), снижение капитальных затрат в связи с относительно низким потенциальным доходом, акцент на эффективное использование земельных ресурсов, экологичность, дополнительную занятость вне агроиндустриального производства с целью оптимального использования человеческого капитала семьи.

Реализация применяемой бизнес-модели характеризуется формированием совокупности внешних эффектов:

– эффекта «обратной зависимости между размерами фермы и урожайностью (продуктивностью земли)»: урожайность сельскохозяйственных культур (продуктивность земли) семейных ферм выше, чем в крупном бизнесе (с большими земельными ресурсами) [22];

– эффекта более низкой производительности труда семейных ферм по сравнению с крупным бизнесом, так как используются устаревшие технологии;

– эффекта низкого дохода: малая семейная ферма имеет более низкие доходы и уровень потребления по сравнению с более крупным хозяйством [23];

– эффекта низкой товарности семейных ферм: продажа меньшей доли своей сельскохозяйственной продукции по сравнению с крупными.

Необходимо отметить, что эффект «обратной зависимости между размерами фермы и урожайностью (продуктивностью земли)» в большей степени характерен для развивающихся стран при данных социально-экономических условиях.

Экспертами ФАО в качестве мер по обеспечению активного участия семейных ферм в реализации продовольственной безопасности предлагается активная помощь как государства (трансферты; регулирование цен на ресурсы для семейных ферм и продукты, ими поставляемые; внедрение показателей безопасности пищевых продуктов, экомаркировки и т.д.), так и крупного агробизнеса через становление и развитие инклюзивных бизнес-моделей. Термин «инклюзивный бизнес» впервые был предложен Всемирным советом предпринимателей по устойчивому развитию в 2005 г. Инклюзивные бизнес-модели «предполагают включение малообеспеченных людей в качестве потребителей, клиентов или покупателей со стороны спроса и в качестве сотрудников, производителей и предпринимателей со стороны предложения на разных этапах цепочки создания стоимости. Такие модели позволяют налаживать взаимовыгодные контакты между бизнесом и малообеспеченным населением» [24]. Модель инклюзивного бизнеса создает для малых семейных ферм дополнительные возможности внедрения инноваций, повышения качества человеческого капитала, выхода на новые рынки, взаимовыгодное, равноправное участие в цепочке добавленной стоимости, позволяет совершенствовать производственно-сбытовые цепочки, повышать производительность и доходы.

Литература

1. *Баимачников В.* Подрезанные крылья российского фермерства. М.: ООО «Престиж-пресс», 2015. 416 с.
2. *О крестьянском (фермерском) хозяйстве:* Федеральный закон от 11.06.2003. №74-ФЗ, ст. 1 [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/12131264/1/#block_100 (дата обращения: 13.04.2015).
3. *Кривошеев А.В.* Приоритетные направления обеспечения эффективности функционирования крестьянских (фермерских) хозяйств (на материалах Тамбовской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Мичуринск, 2014. 20 с.
4. *Положение дел в продовольствии и сельском хозяйстве. Инновации в семейных фермерских хозяйствах.* ФАО. Рим. 2015. Food and Agriculture Organization of the United Nations [Electronic resource]. URL: <http://www.fao.org/publications/sofa/2014/ru/> (access date: 23.04.1015).
5. *Алтухов И., Девяткина Л.* Совершенствование правового статуса фермерских хозяйств в России // Экономика сельского хозяйства России. 2014. №12. С. 26–31.
6. *Commons J.R.* Institutional Economics // American Economic Review, 1931. Vol. 21. P. 648–657.
7. *Норт Д.* Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 2. С. 69–91.
8. *Hodgson G.M.* What are institution? // Journal of economic issues. 2006. Vol. XI, №1. P. 1–25.
9. *What do we really know about the number and distribution of farms and family farms in the world?* Background paper for The State of Food and Agriculture Food and Agriculture Organization of the United Nations. 2014 [Electronic resource]. URL: www.fao.org/economic/esa/ (access date: 23.04.2015).
10. *Чаянов А.В.* Избранные труды. М.: Колос, 1993. 574 с.
11. *Бьюкенен Д.* Избранные труды. М.: Таурис Альфа, 1997. 560 с.

12. Bromiley P., Cummings L. Transaction costs in organizations with trust // *Research on Negotiation in Organizations*. 1996. Vol. 5. P. 219–247.
13. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. 180 с.
14. Iyengar S.S., Lepper M.R. When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing? // *Journal of Personality and Social Psychology*. 2000. Vol. 79, № 6 [Electronic resource] URL: [https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20\(2000\).pdf](https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20(2000).pdf). (access date: 10.11.2015).
15. Тамбовцев В.Л. Фактор культуры в экономике: методология анализа. Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы IV Междунар. науч. конф.: в 2 ч. /отв. ред. Е.А. Капогузов, Г.М. Самошилова. Омск: Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. Ч. 1. С. 24–29.
16. Hoggart R. La culture du pauvre. Etude sur la style de vie des classes populaires en Angleterre. Paris: Ed. De Minuit, 1970. 424 p.
17. Хлотин А.Д. Феномен двоемыслия: Запад и Россия (особенности ролевого поведения) // *Обществ. науки и современность*. 1994. № 3. С. 51–56.
18. Тамбовцев В.Л. Управленческое решение как экономическое благо // *Общественные науки и современность*. 2013. № 1. С. 160–168.
19. Touraine A. Critique de la modernité. Paris: Fayard, 1992 [Electronic source]. URL: http://www.persee.fr/doc/homso_0018-4306_1993_num_107_1_3331 (access date: 16.11.2015).
20. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / редкол.: Л.И. Абалкин (пред.) [и др.]. М.: Экономика, 1989. 492 с.
21. Павлушкина О.И., Черная А.Е. Проблемы формирования институциональной структуры аграрной экономики России // *Никоновские чтения*. 2006. № 11 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-institutsionalnoy-struktury-agrarnoy-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 13.11.2015).
22. Barrett C., Bellemare M., Hou J. Reconsidering conventional explanations of the inverse productivity-size relationship. *World Development*. 2010. № 38(1). P. 88–97.
23. Rapsomanikis G. The economic lives of smallholder farmers. Rome, FAO. 2014 [Electronic resource]. URL: http://www.fao.org/publications/sofa/ru/?utm_source=faohomepage&utm_medium=web&utm_campaign=featurebar (access date: 10.11.2015).
24. Участие бизнеса в решении проблемы бедности. United Nations Development Programme UNDP Regional Bureau for Europe and the Commonwealth of Independent States. 2008 [Электронный ресурс]. URL: <http://europeandcis.undp.org/> (дата обращения: 13.11.2015).

N.V. Veretennikova¹, N.A. Kuranova²

¹*Department of General and Applied Economics, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: nveret@yandex.ru*

²*Department of Economic Theory and Applied Economics, Financial and Economic Institute, Tyumen State University, Tyumen, Russia. E-mail: na.kuranova@yandex.ru*

DOI: 10.17223/19988648/32/1

FAMILY FARMS IN THE AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTION OF THE RUSSIAN FEDERATION: THE INSTITUTIONAL ASPECT

Keywords: Agro-industrial production; Family farms; Institution; Informal institutions; "Inclusive business" institutional environment.

Family farms represent a business pattern of mixed agricultural production, and are a determining subject of food security in the current conditions of the Russian economy.

The specifics of agro-industrial production (videlicet, heavy dependence on natural factors) determine the difference between theoretical approaches to defining the essence of farming, its place in the institutional structure of agricultural production. Economic literature does not fully cover the analysis of the institutional bases and the mechanisms of family farms functioning.

The research is focused on the analysis of a family farm as an institution of the system of agricultural production and the identification of the institutional foundations for its development in the Russian economy.

It is found that the personification of family members' relations determines the formation of a small economy with following determining characteristics: commitment to traditions, localization of transactions, high degree of flexibility and stability, social orientation of investments, propensity for innovation.

The basic rules and mechanisms of family farm functioning are determined based on the methodology of institutional design.

The major factors (videlicet, legal system governing the agro-industrial production, including the land code; specification and protection of property rights; obstacles to entering the factor markets, distribution of their products, credit markets; price disparity; public policies model, et cetera, environmental conditions) and methods (excessive labor intensity of family members (mostly unpaid labor because of the inability to hire workers due to low income and an underdeveloped local labor market), reduced capital costs due to the relatively low earning capacity, emphasis on the efficient use of land resources, ecology, secondary employment outside agro-industrial production in order to ensure optimal use of the human capital of the family) and the implementation of the family farm business model.

The paper presents the author's interpretation of the definition of the family farm, which is identified as a self-developing mobile form of family organization of labor in the system of agro-industrial production in order to realize the entrepreneurial ability of rural producers and maximize the income through the production of eco-friendly products in line with the current needs of the population.

The study also reveals demand for improving the institutional environment of family farms: implementation of the effective agricultural state policy and formation of inclusive business models.

References

1. Bashmachnikov V. *Podrezannyye kryl'ya rossiyskogo fermerstva* [The Cropped Feathers of the Russian Farming]. Moscow, Prestizh-press Publ., 2015. 416 p.
2. RF Federal Law "On the Peasant (Farming) Household" of June 6, 2003, N 74-FZ. Available at: http://base.garant.ru/12131264/1/#block_100 (accessed 13 April 2015). (In Russian).
3. Krivosheyev A.V. *Prioritetnyye napravleniya obespecheniya effektivnosti funktsionirovaniya krest'yanskikh (fermerskikh) khozyaystv (na materialakh Tambovskoy oblasti)*. Avtoref. diss. kan. ekon. nauk [The priority areas for ensuring the efficiency of peasant (farming) households: the case of the Tambov Region. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Michurinsk, 2014. 20 p.
4. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *The state of things in the food production and agriculture: Innovations in farming households*, Rome, 2015. Available at: <http://www.fao.org/publications/sofa/2014/ru> (accessed 23 April 2015). (In Russian).
5. Altukhov I., Devyatkina L. *Sovershenstvovaniye pravovogo statusa fermerskikh khozyaystv v Rossii*. *Ekonomika sel'skogo khozyaystva Rossii*, 2014, no. 12, pp. 26-31.
6. Commons J. R. Institutional Economics. *American Economic Review*, 1931, vol. 21, pp. 648-657.
7. Nort D. *Instituty i ekonomicheskii rost: istoricheskoye vvedeniye*. *THESIS*, 1993, vol. 1, issue 2, pp. 69-91.
8. Hodgson G.M. What are institutions?. *Journal of Economic Issues*, 2006, vol. 10, no. 1, pp. 1-25.
9. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *What do we really know about the number and distribution of farms and family farms in the world? Background paper for The State of Food and Agriculture*, Rome, 2014. Available at: www.fao.org/economic/esa/ (accessed 23 April 2015).
10. Chayanov A.V. *Izbrannyye trudy* [Selected Works]. Moscow, Kolos Publ., 1993. 574 p.
11. B'yukenen D. *Izbrannyye trudy* [Selected Works]. Moscow, Taurus Al'fa Publ., 1997. 560 p.
12. Bromiley P., Cummings L. Transaction costs in organizations with trust. *Research on Negotiation in Organizations*, 1996, vol. 5, pp. 219-247.
13. Nort D. *Instituty, institutsional'nyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki*. Moscow, Fond ekonomicheskoy knigi "Nachala" Publ., 1997. 180 p.
14. Iyengar S.S., Lepper M.R. When choice is demotivating: can one desire too much of a good thing?. *Journal of Personality and Social Psychology*, 2000, vol. 79, no. 6. Available at: [https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20\(2000\).pdf](https://faculty.washington.edu/jdb/345/345%20Articles/Iyengar%20%26%20Lepper%20(2000).pdf) (accessed 10 November 2015).
15. Tambovtsev V.L. *Upravlencheskoye resheniye kak ekonomicheskoye blago*. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, 2013, no. 1, pp. 160-168.

16. Hoggart R. *La culture du pauvre. Etude sur la style de vie des classes populaires en Angleterre*. Paris, De Minuit, 1970. 424 p. (In French).
17. Khlopin A.D. Fenomen dvoemyслиya: Zapad i Rossiya (osobnosti rolevogo povedeniya). *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, 1994, no. 3, pp. 51–56.
18. Tambovtsev V.L. Upravlencheskoye resheniye kak eko-nomicheskoye blago. *Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, 2013, no. 1, pp. 160–168.
19. Touraine A. *Critique de la modernité*. Paris, Fayard, 1992. Available at: http://www.persee.fr/doc/homso_0018-4306_1993_num_107_1_3331 (accessed 16 November 2015). (In French).
20. Abalkin L.I., et al. *Krest'yanskoye khozyaystvo* [The Peasant Household]. Moscow, Ekonomika Publ., 1989. 492 p.
21. Pavlushkina O.I., Chernaya A.E. Problemy formirovaniya institutsional'noy struktury agrarnoy ekonomiki Rossii. *Nikonovskiyе chteniya*, 2006, no. 11. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-formirovaniya-institutsionalnoy-struktury-agrarnoy-ekonomiki-rossii> (accessed 13 November 2015).
22. Barrett C., Bellemare M., Hou J. Reconsidering conventional explanations of the inverse productivity-size relationship. *World Development*, 2010, no. 38(1), pp. 88–97.
23. Rapsomanikis G. *The economic lives of smallholder farmers*. Available at: http://www.fao.org/publications/sofa/ru/?utm_source=faohomepage&utm_medium=web&utm_campaign=featurebar (accessed 10 November 2015).
24. United Nations Development Programme. *Involvement of business in solving the problem of poverty*. Available at: <http://europeandcis.undp.org/> (accessed 13 November 2015).

For referencing:

Veretennikova N.V., Kuranova N.A. Semeynaya ferma v sisteme agroindustrial'nogo proizvodstva: institutsional'nyy aspekt [Family farms in the agro-industrial production of the Russian Federation: the institutional aspect]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 7–16.

УДК 336.6

DOI: 10.17223/19988648/32/2

Е.А. Чувелева, О.А. Затепякин

РИСКОГЕННЫЙ ХАРАКТЕР ПРИРОДЫ КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Слияния и поглощения на современном этапе приобрели характер постоянно наблюдаемого явления. Однако данные свидетельствуют о неэффективности преобладающего числа сделок слияний и поглощений. Недостижение ожидаемых целей сделок порождает формирование негативных условий для реализации в дальнейшем аналогичных стратегических решений и определяет рискогенность воспроизводственной природы корпоративных слияний и поглощений как следствие влияния внешнего окружения. В свою очередь, рискогенность процессов слияний и поглощений определяется также недостаточной определенностью условий осуществления менеджмента сделки и изменчивостью характеристик корпораций, влияющих на перспективы зрелой интеграции. Данные выводы позволили сформировать классификацию рисков корпоративных слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики.

Ключевые слова: слияния и поглощения, эффективность, природа, внешняя среда, менеджмент, зрелая интеграция, рискогенность.

1. Воспроизводственная природа корпоративных слияний и поглощений как фактор их рискогенности

Воспроизводство любой природы рассматривается как бесконечно повторяемый процесс созидания вновь некоего результата. Воспроизводство в хозяйственной жизни (англ. reproduction) – это непрерывно продолжающийся (незатухающий, бесконечно повторяемый) процесс производства благ, по ходу которого возобновляются (воспроизводятся) и жизненные средства, и их производители (человек как потребитель и как рабочая сила), и производственные отношения между участниками этого общественного процесса. Прерывание воспроизводственного процесса приводит к неполучению некоего результата, если рассматривать в экономическом контексте, то это неполучения благ, жизненных средств и в итоге разрушение общественного устройства. Возможность наступления такого события представляет собой конкретный риск. По своей сущности риск является событием с отрицательными, невыгодными экономическими последствиями, которые, возможно, наступят в будущем в какой-то момент в неизвестных размерах. Следовательно, понятие рискогенности означает наличие, присутствие опасности неблагоприятного исхода ожидаемого явления.

Современными авторами слияния и поглощения отождествляются с прямыми инвестициями, представляющими собой вложения частно-предпринимательского капитала, обеспечивающие непосредственное участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложения средств, установление контроля и дающие право непосредственного распоряжения над компанией [1. С. 12; 2. С. 15]. В этой связи для анализа рискогенного характера воспроизводственной природы корпоративных слияний и поглощений обра-

тимся к исследованиям факторов, определяющих инвестиционный климат территорий, и в частности регионов Российской Федерации, что актуально вследствие перехода функций по регулированию социально-экономических процессов от центральных уровней государственной власти к региональным [3. С. 149], важности усиления роли в инвестиционном процессе региональных государственных структур [4. С. 219; 5. С. 22].

Исследованию вопросов формирования инвестиционного климата в регионах Российской Федерации и повышения их инвестиционной привлекательности посвящены работы В.Н. Алексеева, А.Н. Асаула, О.С. Белокрыловой, О.Ф. Быстрова, А.А. Гильяно, В.А. Зимина, С.В. Казакова, В.В. Литвинова, Н.И. Пасяда, В.В. Перцова, В.Я. Позднякова, В.М. Прудникова, С.Е. Сухинова, Р.А. Тимофеева, И.В. Тихомировой, А.О. Шеховцева, Н.М. Якуповой, Г.Р. Яруллиной и др. В них инвестиционный климат как не моментная динамическая характеристика [6. С. 17], определяющая инвестиционную привлекательность региона (инвестиционный потенциал и инвестиционный риск) [6. С. 18], отождествляется с совокупностью политических, экономических, правовых, социальных, природных, инфраструктурных и других факторов, предопределяющих степень риска вложений и возможность их эффективного использования [7, 8, 9, 10 и др.]. Неблагоприятный климат повышает риск вложения инвестиций, что ведет к утечке капитала и затуханию инвестиционной деятельности [9], к смещению акцентов в инвестировании в сферу спекулятивных инвестиций [11. С. 9]. В этой связи оценка инвестиционного климата базируется на оценке рисков инвестиций, как совокупности факторов, под воздействием которых складывается вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в условиях неопределенности результатов инвестиционной деятельности или вероятность полного или частичного недостижения результатов осуществления инвестиций [12, 13].

Инвестиционные риски, т.е. возможность отклонения результата инвестиционной деятельности от ожидаемого результата, могут возникать в случаях: спонтанного введения государственных мер регулирования в сферах материально-технического снабжения, охраны окружающей среды, проектных и производственных нормативов, землепользования, экспорта – импорта, ценообразования, налогообложения и др.; природных катастроф; преступлений; срывов в создании необходимой инфраструктуры; ухудшения возможности получения сырья, повышения стоимости сырья, изменения требований потребителей и изменения других рыночных условий; отступления от целей проекта, изменения валютных курсов; срывов планов работ из-за недостатка рабочей силы, дефицита или несбалансированности поставки материалов, ошибок планирования, недостатка координации работ, инцидентов и саботажа и др.; перерасхода средств из-за срывов планов работ, наличия неквалифицированного персонала и т.д.; правовых нарушений, связанных с лицензиями, патентным правом, невыполнением контрактов, судебными процессами с внешними партнерами, внутренними судебными процессами и др. [7].

Несмотря на обширность исследований рискового метода анализа и оценки инвестиционного климата, авторы тем не менее специально не исследуют вопрос о рисках прямого внутригосударственного (внутрироссийского, что актуально в целях настоящих исследований) инвестирования в форме слия-

ний и поглощений. Инвестиционный климат рассматривается в целом без выделения специальных факторов, характеризующих инвестиционные риски прямого инвестирования в форме совершения сделок слияний и поглощений, каждая из которых представляет собой самостоятельный инвестиционный проект. Кроме того, в исследованиях регионалистов, как правило, рассматривается общий многофакторный риск инвестирования в хозяйственную систему, который нельзя отождествлять с индивидуализированными рисками отдельных инвестиционных проектов, в том числе проектов слияний или поглощения целевых компаний. Также исследуются преимущественно неспецифические (некоммерческие) риски, обусловленные внешними по отношению к инвестиционной деятельности факторами регионального характера (регионального происхождения) [14]. Тем более не уделяется внимания исследованию рискового характера воспроизводственной природы корпоративных слияний и поглощений как одной из форм прямого инвестирования, хотя отмечается, что инвестиционный климат любой хозяйственной системы характеризуется высоким динамизмом и перманентными изменениями в лучшую или худшую сторону [10], для отдельных разновидностей инвестиций необходим отличающийся соответствующими особенностями инвестиционный климат [10], а обеспечение благоприятного инвестиционного климата в России является вопросом стратегической важности, от реализации которого зависят социально-экономическая динамика, эффективность участия в мировом разделении труда, возможности модернизации на этой основе национальной экономики [15].

Среди авторов, изучающих проблемы формирования инвестиционного климата территорий, выделяется группа исследователей, рассматривающих инвестиционный климат как сочетание инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности. Работы таких авторов, как А.Н. Асаул, Л.Н. Булгакова, И.В. Гришина, В.В. Жабин, В.А. Зимица, Л.Д. Зубкова, Е.А. Казакевич, П.Ю. Осипов, И.И. Ройзман, Л.Н. Салимов, Д.В. Соколов, С.Е. Сухинова, А.Н. Фоломьев, А.Г. Шахназаров, И.В. Шевченко и других исследователей, посвящены рассмотрению этого вопроса. Данная группа авторов под инвестиционной активностью понимает интенсивность инвестиционной деятельности в регионе, характеризующуюся объемами и темпами привлечения инвестиций, а рассмотрение инвестиционного потенциала региона и инвестиционных рисков как составляющих инвестиционной привлекательности вне связи с результатом реализации инвестиционной привлекательности признает ошибочной [14]. Инвестиционная активность представляет собой положительную рыночную реакцию и означает формирование предпосылок для улучшения инвестиционной привлекательности [9].

Проецируя данную теорию в плоскость исследования рискогенности слияний и поглощений, которые на практике имеют региональный характер, в целях настоящей работы будем признавать научно обоснованной исследованиями регионалистов зависимость рискогенного характера корпоративной интеграции от ее интенсивности, т.е. рискогенный характер слияний и поглощений будем признавать в том числе следствием ранее совершенных сделок. Данная вводная созвучна с выводами О.Ф. Быстрова, В.Я. Позднякова, В.М. Прудникова, В.В. Перцова и С.В. Казакова, которые считают, что инве-

сторы даже при высокой доходности инвестиционного проекта заинтересуются им лишь в случае наличия благоприятного инвестиционного климата [7], в том числе формируемого, по мнению авторов, последствиями ранее осуществленного инвестирования, в нашем случае экономическими, социальными и политическими последствиями предшествующих сделок слияний и поглощений. Такое понимание соответствует принципу системности инвестирования, который ориентирует на рассмотрение инвестиций как составной части более крупной общественной системы, на связь инвестиций с другими частями экономической системы, изменяющимися под воздействием инвестиций с результирующим преобразованием системы в целом [4. С. 205].

Изучению рисков сделок слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики посвящены научные работы И.И. Болотниковой, М.И. Королева, В.А. Назаряна, Р.И. Нецветайлова, И.В. Никитушкиной, Ю.И. Петренко, М.Г. Поликарповой, Н.С. Рычижиной, С.В. Савчука, П.М. Сазонова, А.Л. Семенова и др. Данные авторы уделяют внимание изучению конкретных рисков сделок слияний и поглощений. При этом знания о рискогенном характере их воспроизводственной природы, в том числе о рискогенности слияний и поглощений как об опасности прерывания процесса их воспроизводства с получением позитивного для экономики эффекта (неблагоприятного исхода ожидаемого явления), остаются неполными и отрывочными и требуют их развития и оформления в системном виде.

В связи с изложенным задача систематизации знаний о рискогенности корпоративной интеграции в нефинансовом секторе корпоративной экономики представляется нам актуальной с научной и практической точек зрения. В настоящей работе она решается с использованием методов теоретического анализа и синтеза, абстрагирования и конкретизации, дедукции и индукции, научной классификации предметов и явлений.

Сложность достижения целей стратегических сделок слияний и поглощений определяется, по нашему мнению, наличием большого числа рисков их совершения и недостаточной разработанностью проблемы управления ими. Г.М. Кадырова отмечает, что российской экономике наряду с недостатком прямых инвестиций свойственна локализация спекулятивных иностранных инвестиций, что представляет опасность для будущего российской экономики [16. С. 21]. С ее мнением созвучны заявления А.С. Ключенко [17. С. 139], Н.С. Косова и С.А. Лютикова [18], А. Проценко [19] и др., а также выводы авторов аналитического доклада «Среднесрочный прогноз развития финансовой системы России (2010–2015 гг.)» о том, что Россия может остаться объектом для преимущественно спекулятивных инвестиций [20]. Незавершенность проблемы управления рисками и рискогенность стратегических слияний и поглощений, а также преобладание в российской экономике спекулятивных инвестиций обуславливают изначальное смещение акцентов нашего исследования в сферу совершения спекулятивных сделок, мотивированных следующими спекулятивными интересами.

Во-первых, спекулятивные интересы покупателя, когда акции целевой компании недооценены рынком по причине недостаточно эффективного корпоративного управления. В такой ситуации собственник приобретает компании по принципу «купил дешево, привел в порядок и продал» [21].

Во-вторых, спекулятивные интересы покупателя, когда покупатель полагает финансово выгодным для себя разукрупнение приобретенной целевой компании для ее продажи по частям. Даже при условии приобретения компании по цене выше рыночной она в дальнейшем может быть продана по частям с получением значительного дохода (мотив продажи взрывос) [22. С. 2]. Ликвидационная стоимость компании может быть выше ее текущей рыночной стоимости.

В-третьих, спекулятивные интересы покупателя, когда покупатель приобретает с целью последующей перепродажи обремененную долгами компанию или компанию, проходящую процедуру банкротства [22. С. 4].

В-четвертых, спекулятивные интересы покупателя, связанные с тем, что, получая контроль над предприятием, новый собственник не стремится развивать его, увеличивать эффективность и капитализацию, а изначально нацелен на выкачивание активов [23. С. 10].

Совершение спекулятивных сделок слияний и поглощений приводит к негативным последствиям для экономики, а также социальной и политической сфер. В то же время инвестирование должно обеспечивать баланс интересов инвесторов и инвестируемой социально-экономической системы, что требует признания неправомерным применять в качестве наиболее рационального критерия оценки инвестиционного климата объемы привлеченных инвестиций и их рост без учета последствий для развития хозяйственной системы [10].

Рассмотрим отрицательные последствия совершения спекулятивных сделок слияний и поглощений для экономики. Так, С.В. Лупашко акцентирует внимание на следующих негативных последствиях спекулятивных сделок:

- отторжении от покупки компаний действительно эффективных собственников, способных использовать ресурсы компании в производственных целях;

- реструктуризации компании спекулятивным покупателем не в направлении обеспечения долгосрочного эффективного развития, а с целью решения сиюминутной задачи увеличения курсовой стоимости акций;

- продажах ценных активов приобретенной компании для оплаты возникающих при покупке долгов;

- надувании «пузыря», который неминуемо лопнет и обесценит вложения участников рынка, что наблюдалось в американской экономике [24].

При очевидности негативного характера указанных последствий спекулятивных сделок для экономики в социальной сфере негатив выражается в росте недовольства граждан политикой использования приобретенных активов приобретателя, его неэффективной кадровой политикой или ее отсутствием, разукрупнениями ранее целостных предприятий и в целом отношением к часто градообразующему или важному для территориальной экономики производству. В результате мотивированного данными обстоятельствами оттока высококвалифицированных кадров из регионов совершения спекулятивных слияний и поглощений сокращается сфера применения труда для остающихся граждан с результирующей активизацией миграционных процессов, уменьшается налоговая база бюджетов, что ведёт к ухудшению положения ряда социальных групп населения, получающих свои доходы из бюджета [1. С. 19], снижению качества жизни, с результирующим обострени-

ем криминогенности и снижением покупательской способности населения, возможностей населения получать качественное профессиональное образование и др. При этом для потенциального инвестора важной является не только количественная, но и качественная составляющая рабочей силы, формируемая уровнем профессиональной подготовки населения региона и образования, возрастом, полом, состоянием здоровья [9]. В такой ситуации формируется в целом негативное отношение населения к стратегиям слияний и поглощений и отторжение социумом вхождения в регион новых собственников с соответствующим ростом социальных рисков последующих сделок (например, риск потребительского отношения к бизнесу, связанный с хищениями, растратами, низкой производительностью физического и интеллектуального труда, забастовками, социальными волнениями и др.). Результирующее нарастание социальной напряженности, расширение ареалов нестабильности и бедности блокируют поток инвестиций [25. С. 13]. Данное явление противоречит сущности инвестиций как средства достижения экономической эффективности для решения многообразных социальных и экономических задач, т.е. актуализации социальной ориентации инвестиционного процесса как способствующего повышению уровня жизни, изменению в лучшую сторону образа жизни, улучшению здоровья населения и увеличению на этой основе активной продолжительности жизни [4]. Кроме того, определяемое спекулятивными стратегиями собственников ухудшение социальной обстановки территорий мест размещения объектов потенциальных будущих слияний и поглощений увеличивает социальные риски достижения желаемого позитивного эффекта (отток квалифицированных кадров и в целом несоответствующий потребностям бизнеса уровень квалификации, низкий уровень жизни местного населения – потенциальных работников, побуждающих последних к потребительскому отношению к работодателю, которое может проявляться в низкой исполнительской дисциплине, низком уровне производительности труда, хищениях и др.).

Отрицательные мнения и настроения электората могут выражаться в том числе в негативных оценках лояльной позиции властей по отношению к спекулятивным инвесторам, негативном отношении к власти в целом. При этом факторами формирования политического риска является распределение политических симпатий населения по результатам последних парламентских выборов, авторитетность местной власти, общая оценка стабильности законодательных и исполнительных структур, распределение власти между различными политическими группами и партиями, влияние оппозиции региональных политических сил, ограничительные меры политического характера, необходимые для удержания власти [9]. Распределение политических симпатий населения в зависимости от эффективности решения властями социальных проблем населения является фактором сменяемости власти на территориальном уровне. Смена власти неизбежно приводит к изменению политики территориального хозяйственного регулирования (характер взаимодействия органов власти с предприятиями и политика органов местного самоуправления в отношении инвесторов, например, разработанность или отсутствие систем развития и сопровождения бизнеса, системы льгот инвесторам или их отсутствие, характер нормотворчества в сфере регулирования инвестицион-

ной деятельности на территории муниципального образования, возможность чиновников принимать субъективные решения, поскольку многие законы и акты непрямого действия [1. С. 31–33, 81]), в том числе по отношению к внешним инвесторам, что порождает воспроизводство политических рисков для новой интеграции (например, введение новыми властями «административного налога» как вклада собственников в финансирование социальных и иных территориальных программ, бюрократические барьеры, связанные с отношением власти к инвесторам, соблюдение законодательства властными органами, уровень профессионализма местной администрации и др.).

Кроме того, смена территориальных властей может вести к изменению политики в области развития человеческого капитала, жилищного строительства, социальной инфраструктуры для повышения уровня и качества жизни и эффективности труда, являющихся залогом эффективности производства [1. С. 88]. От политики территориальных властей зависит распространенность алкоголизма и наркомании, уровень преступности, миграционные процессы и другие факторы, оказывающие непосредственное влияние на результаты и перспективы осуществления предпринимательской деятельности [12]. От добросовестности аппарата регионального управления зависят законодательные риски. Так, Е.В. Савенкова отмечает декларативный характер и неполноту исполнения региональными властями норм, связанных со стабилизационными оговорками, что приводит к необходимости обращения в судебные инстанции с их медленными судебными процедурами и результирующими финансовыми потерями [25. С. 19]. К тому же смена власти чревата законодательными нововведениями, в том числе в области налогообложения и тарифообразования, что увеличивает корпоративные издержки мониторинга законодательства и повышает фискальные риски, являющиеся одной из главных составляющих неблагоприятной оценки инвесторами положения в российской экономике [5. С. 108].

Не менее важны последствия совершения неэффективных стратегических сделок слияний и поглощений. Например, недостижение финансовой цели увеличения благосостояния акционеров за счет совершения стратегических сделок слияний и поглощений, оправданных на этапе обоснования комплексом мотивов и предполагающих осуществление зрелой интеграции бизнесов участников сделки [26. С. 20–23], способствующей формированию позитивных эффектов для национальной экономики в целом [27. С. 150–177], приводит к последующему разделению (дезинтеграции).

Негативные последствия корпоративной дезинтеграции состоят в увеличении степени неготовности отраслей и производств к функционированию в условиях рыночной экономики с учетом имеющегося научно-технического и кадрового потенциала и конкурентоспособности продукции (товаров, работ, услуг), в опережающем сокращении общего объема производственных инвестиций и снижении их эффективности, в неконкурентоспособности отечественных производителей на внешнем рынке и вытеснении их с внутреннего рынка из-за недоинвестирования, в снижении уровня ресурсосбережения, в росте цен на производимую продукцию для потребителя, ухудшающем платежеспособный спрос, и др. [28. С. 247–248]. Данные обстоятельства ухудшают инвестиционный потенциал региона, формируемый привлекательно-

стью производственных мощностей региона, пригодностью их к переоборудованию или использованию для организации эффективных производств [9]. Кроме того, снижение эффективности функционирования и стагнация производственной инфраструктуры региона обуславливают снижение налогооблагаемой базы и сокращение возможностей региональных и местных властей развивать инфраструктурную обеспеченность территории места расположения объекта инвестирования (потенциального объекта для слияний или поглощения). В то же время наличие аэропортов и портов, состояние железных и автодорог, речных путей сообщения, строительство которых в большей степени должно обеспечиваться органами власти, обуславливают обеспеченность производства инвестора сырьем, запчастями, возможностью регулярного экспорта продукции и способности работников добираться до места работы. Отсутствие данной инфраструктуры, учитывая существенные затраты на ее создание, может послужить серьезным препятствием для совершения последующих инвестиций стратегическими инвесторами [9] и является источником формирования их предпринимательских рисков. Таким образом, в условиях рискогенности воспроизводственной природы слияний и поглощений нарушается принцип разработки и реализации региональной инвестиционной политики, состоящий в реализации соответствия бюджетных обязательств и их ресурсного обеспечения, важный в связи с существенной ролью бюджетных инвестиций в обеспечении модернизации организаций производственной и социальной инфраструктуры, предприятий, играющих ключевую роль в региональной экономике [5. С. 35].

Однако отказ от выбранной стратегии роста через слияния и поглощения, даже при неблагоприятном развитии событий, может оказаться более убыточным, чем следование ей. Данный факт обусловлен тем, что переход на альтернативную ветвь развития сопровождается, как правило, достаточно значительными затратами [29]. Сделки слияния/поглощения, совершаемые в условиях отсутствия стратегии зрелой интеграции, нередко заканчиваются последующей продажей приобретенных активов. При этом отток ресурсов из традиционного бизнеса может привести к ухудшению общих показателей прибыльности и даже к закрытию собственного бизнеса [30]. Кроме того, по причине проблематичности достижения позитивного эффекта интеграции акценты в мотивах совершения сделок слияний и поглощений смещаются из сферы оптимизации деятельности реального сектора экономики в сферу привлечения административного ресурса, «что на новом витке приводит к усилению монопольных структур, росту цен и снижению конкурентоспособности экономики в целом» [31. С. 17].

Немаловажным последствием неэффективности совершаемых сделок слияний и поглощений является накопление социального и политического негатива по отношению к последующим интеграционным процессам. Следующее за неэффективной интеграцией разукрупнение приводит к формированию негативных социальных настроений по отношению к стратегическим инициативам бизнеса, выражающихся в отторжении интеграции в умонастроениях граждан (потенциальных работников), ее оценке исключительно в качестве способа наживы ограниченного круга лиц (собственников) с игнорированием доводов в пользу ее эффективности. Такие настроения являются

источником социальных рисков для последующих сделок слияний и поглощений. Негативные умонастроения граждан, формирующих электорат, способствуют сдержанному и избирательному поведению местных властей по отношению к внешним инвесторам (инициаторам сделок) с соответствующим формированием рискогенной по политическим факторам среды для совершения сделок слияний и поглощений.

Таким образом, по нашему мнению, одной из веских причин недостижения целей интеграции и последующего разукрупнения не по причине технологической или воспроизводственной несовместимости бизнесов, а по причине неудовлетворенности акционеров результатами совершенной сделки является влияние большого числа рисков на перспективы достижения целей стратегических слияний и поглощений, воспроизводство рисков в связи с постоянным изменением условий внешней среды и как следствие ранее совершенных неэффективных и спекулятивных сделок слияний и поглощений. В результате неэффективной интеграции и совершения спекулятивных сделок слияний и поглощений усиливается рискогенность внешней среды совершения последующих сделок, на перспективы результативности которых оказывает влияние комплекс экономических, политических и социальных факторов.

2. Рискогенность процессов корпоративных слияний и поглощений

Исследования опыта интеграции корпоративных структур в промышленности, проведенные различными авторами, свидетельствуют о наличии множества рисков, игнорирование которых на этапах планирования и совершения сделки может приводить к недостижению целей интеграции и соответственно воспроизводству проблем в национальной экономике, социальной и политической сферах.

Выявленная нами значимость эффективной корпоративной интеграции, способствующая реанимации инвестиционных процессов в экономике, повышению ее конкурентоспособности, интенсификации инновационных процессов, противодействующая спаду производства [27. С. 150–177], заставляет задуматься над проблемой рискогенности совершения сделок слияний и поглощений, которая является причиной недостижения корпоративных целей их совершения и соответствующего воспроизводства вышеупомянутых экономических, социальных и политических проблем.

По нашему мнению, рискогенный воспроизводственный характер природы слияний и поглощений корпораций определяется следующим.

Интеграция в корпоративном секторе является как влияющим на состояние экономики фактором, так и зависимым от отраслевых, структурных, макроэкономических и иных трансформаций системы процессом, понимание о котором выработано нами при анализе мотивов корпоративной интеграции. Данные мотивы состоят в стабилизации и приращении конкурентоспособности бизнеса, повышении его финансовой устойчивости и финансового результата за счет уменьшения оттока ресурсов и увеличения притока ресурсов [26. С. 20–23]. Достижение любого эффекта (результата) из числа формирующих группы мотивов корпоративной интеграции обусловлено влиянием множества факторов турбулентного внешнего окружения участников сделки.

К таким факторам относятся: перспективы развития отрасли, возможность нециклических спадов и подъемов в экономике, государственная политика в нормотворчестве, отраслевая сезонность и цикличность, специфика ценообразования в отрасли, экономическая политика государства и др. В этой связи рискогенный характер корпоративных слияний и поглощений обусловлен турбулентными трансформациями факторов внешнего окружения, влияющими на результат совершения сделки слияния или поглощения. Данный вывод является основанием выделения рисков внешнего окружения бизнеса (экономических, политических и социальных) в отдельную группу.

Интеграция в корпоративном секторе влияет на состояние конкурентной среды и зависима от конкурентной ситуации на рынке. Упомянутые нами выше мотивы корпоративной интеграции формируются под воздействием выделенных Е.А. Некрасовой факторов, оказывающих влияние на конкурентную среду (государственное регулирование, стратегии конкурентов, поведение потребителей и поставщиков, возможности появления новых игроков на рынке и товаров-заменителей, характер издержек ведения бизнеса) [32. С. 52]. Изменчивость этих факторов обуславливает рискогенность стратегических мероприятий предпринимателей, включая стратегии слияний и поглощений, и оправдывает выделение стратегических рисков (рисков разработки стратегии развития на основе слияния/поглощения) в отдельную группу.

Сложность процесса совершения сделки, предполагающая разработку и реализацию многофакторных решений на соответствующих этапах ее менеджмента [27. С. 150–177], определяет рискогенность сделки слияния/поглощения и оправдывает выделение рисков менеджмента сделки в отдельную группу.

Достижение любого эффекта (результата) из числа формирующих группы мотивов корпоративной интеграции обусловлено также влиянием множества характеристик внутреннего состояния покупателя и целевой компании. В этой связи рискогенный характер корпоративных слияний и поглощений определяется совместимостью внутрикorporативных характеристик инкорпорируемых бизнесов, качеством планирования сделки, возможными изменениями внутренних характеристик в течение времени совершения сделки и зрелой интеграции. Данное обстоятельство позволяет нам выделять риски зрелой интеграции в отдельную группу.

Таким образом, классификация рисков слияний и поглощений по источникам рисков включает:

1. Риски внешней среды (риски макроэкономических и отраслевых изменений, политических процессов и социальных факторов совершения сделки).
2. Риски выбора стратегии развития (риски, определяемые преобладающим влиянием выбранной стратегии развития через слияния и поглощения, включая экономические и социальные риски).
3. Риски совершения (менеджмента) сделки (экономические, включая предпринимательские, финансовые, инвестиционные; социальные, включая коммуникативные и кадровые риски).
4. Риски зрелой интеграции (экономические, включая предпринимательские, финансовые, инвестиционные, налоговые; социальные, включая коммуникативные и кадровые риски; информационные риски).

Корпоративная интеграция оказывает влияние на состояние национальных и региональных экономик стран, социальную обстановку места размещения производств, демографическую и политическую ситуации в стране, факторы, движущие конкуренцию, стратегические приоритеты, устанавливаемые компаниями в соответствии с этапом своего жизненного цикла, качество информационного сопровождения бизнеса и др. и зависима от них. Это обуславливает недостаточность лишь экономической оценки интеграционных процессов [33]. При расширенной трактовке увеличивается рискогенность экономических, информационных, социальных и политических факторов. Данное обстоятельство позволяет нам классифицировать риски по функциональным факторам, определяющим их возникновение, и выделять:

1. Экономические риски (предпринимательские, финансовые, инвестиционные, налоговые).
2. Политические риски.
3. Социальные риски (коммуникативные, кадровые).
4. Информационные риски.

Риски менеджмента сделки и зрелой интеграции (экономические, социальные и информационные) с различной результативностью могут нивелироваться в процессе применения известных методов управления ими [34–38 и др.]. Определяются характеристиками и трансформациями факторов внешнего окружения бизнеса, и обусловленной этим сложностью стратегического планирования, и относительной предсказуемостью стратегического выбора компании, носят трудноуправляемый характер риски внешней среды (экономические, политические, социальные), стратегические (экономические, социальные) риски, а также ряд рисков зрелой интеграции. Исследование работ вышеупомянутых специалистов по управлению рисками слияний и поглощений позволяет нам прийти к выводу о неразработанности проблемы нивелирования негативных эффектов, обусловленных влиянием «неуправляемых и трудноуправляемых рисков». Данное обстоятельство дает возможность классифицировать риски по их управляемости (способности влиять на минимизацию и (или) устранение рисков за счет применения известных методов управления рисками) и выделять:

1. Неуправляемые или трудноуправляемые риски.
2. Управляемые риски.

Выработка стратегических приоритетов развития бизнеса, который может включать слияния и поглощения, а также менеджмент сделки представляют собой сложный многоэтапный процесс, который укрупненно включает этапы планирования, этап оценки, этап совершения сделки и этап зрелой интеграции. Результаты каждого этапа зависят от комплекса факторов внешнего окружения, внутрикорпоративных характеристик участников сделки, обоснованности их стратегического выбора и качества менеджмента сделки.

Исследования эффективности слияний и поглощений свидетельствуют о том, что от 60 до 80% компаний, даже вооружившись потенциально выигрышной стратегией, не достигают поставленных целей вследствие неправильной организации сделки и ошибок в процессе интеграции компаний

[23. С. 18]. Например, на ранних этапах планирования сделки, как правило, продумывается логика слияния, определяются цели создаваемой корпорации и способы их достижения с незначительным вниманием к ее долгосрочным и краткосрочным целям и потенциалу [39. С. 29].

Качество планирования начальных действий процесса зрелой интеграции участников сделки, которые в последующем трудно или невозможно пересмотреть (решения по структуре объединенного бизнеса, основным назначениям, набору брендов и продуктовому ряду, продаже непрофильных активов), является залогом ее эффективности [39. С. 27]. Залогом возможности компании эффективно развиваться в долгосрочном периоде служит обеспечение стабильной ее работы в переходный период зрелой интеграции в рамках краткосрочного бюджета, верность соответствующих решений по инвестициям и стимулированию бизнеса. Выработка таких решений является сложной многофакторной задачей [39. С. 34]. Следовательно, реализация каждого этапа становится самостоятельным рискогенным процессом. В этой связи мы классифицируем риски слияний и поглощений по этапу совершения сделки и выделяем:

1. Риски планирования сделки.
2. Риски оценки.
3. Риски совершения сделки.
4. Риски интеграции.

И наконец, в соответствии с результатами анализа, проведенного нами в первой части настоящей работы, мы выделяем:

1. Воспроизводимые риски.
2. Невоспроизводимые риски.

В целях проводимых исследований нами выявлены риски, сопровождающие процессы совершения сделок слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики.

В табл. 1 в системном виде представлена характеристика рисков внешней среды с позиции их соответствия выделенным нами классификационным группам риска.

Анализ данных табл. 1 свидетельствует о том, что риски внешней среды относятся к неуправляемым или трудноуправляемым рискам и не поддаются нивелированию с применением известных методов управления ими (метод реальных опционов, совершенствование процедуры due diligence, развитие методик оценки финансового результата сделки, контроллинг для обеспечения достижения финансового результата на этапе после интеграции и др.). При этом неуправляемые и трудноуправляемые риски внешней среды угрожают результатам на всех этапах совершения сделки (планирование, оценка, совершение сделки, интеграция) при доминирующем воздействии на процессы зрелой интеграции. Экономические, социальные и политические риски внешней среды относятся, в преобладающем объеме, к воспроизводимым, в том числе проявляющимся как последствие ранее совершенных неэффективных или спекулятивных сделок слияний и поглощений, и в этой связи требующим постоянного мониторинга для обеспечения эффективности стратегической интеграции. Этим объясняется необходимость научно обоснованной разработки и внедрения дополнительного инструмента управления рисками внешней среды.

Таблица 1. Характеристика рисков внешней среды

Вид риска	Характеристика риска				
	По источнику его происхождения	По функциональному фактору	По этапу совершения сделки	По управляемости риска	По воспроизводимости
Риск недостижения положительного эффекта от совершения сделки как следствие влияния периода спада в экономике (отрасли) или финансового кризиса, риск высокой инфляции и дестабилизации на рынке ценных бумаг, риск возникновения технологических изменений в отрасли, риск негативной реакции рынка на сделку либо общее падение фондового рынка, риск падения рынка корпоративных облигаций до их продажи при заемном финансировании сделки M&A, риск изменения процентной ставки по кредиту	Риски внешней среды	Экономические риски	Риски интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск высокой инфляции и дестабилизации на рынке ценных бумаг	Риск внешней среды	Экономический риск	Риск планирования	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Воспроизводимый риск
Риск негативной реакции рынка на сделку либо общее падение фондового рынка, риск падения рынка корпоративных облигаций до их продажи при заемном финансировании сделки M&A	Риски внешней среды	Экономические риски	Риски сделки	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск неблагоприятных изменений в законодательстве, риск противодействия органов власти совершению сделки и реализации стратегии зрелой интеграции	Риски внешней среды	Политические риски	Риски сделки	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск влияния этнических характеристик и особенностей менталитета местного населения	Риск внешней среды	Социальный риск	Риск интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск неблагоприятных изменений в законодательстве, риск противодействия органов власти совершению сделки и реализации стратегии зрелой интеграции, риск введения региональными органами власти «административного налога», риск уменьшения возможностей компании отстаивать свои интересы во властных структурах	Риски внешней среды	Политические риски	Риски интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск усиления флуктуации сотрудников	Риск внешней среды	Социальный риск	Риск интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски

В табл. 2, 3 и 4 представлена характеристика рисков выбора стратегии развития (стратегических рисков), рисков менеджмента сделки и рисков зрелой интеграции соответственно.

Таблица 2. Характеристика рисков выбора стратегии развития (стратегических рисков)

Вид риска	Характеристика риска				
	По источнику его происхождения	По функциональному фактору	По этапу совершения сделки	По управляемости риска	По воспроизводимости
Риск недооценки несовместимости брендов участников сделки	Риск выбора стратегии	Экономический риск	Риск интеграции	Управляемый риск	Невоспроизводимый риск
Риск выбора способа развития компании	Риск выбора стратегии	Экономический риск	Риск планирования	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Невоспроизводимый риск
Риск выбора формы интеграции, риск неправильного выбора объекта сделки, риск переоценки потенциальных выгод от поглощения (ошибочное выделение мотивов интеграции), риск недооценки несовместимости брендов участников сделки	Риски выбора стратегии	Экономические риски	Риски планирования	Управляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск появления прямых конкурентов в лице прежних собственников или менеджмента	Риск выбора стратегии	Социальный риск	Риск интеграции	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Воспроизводимый риск
Риск появления прямых конкурентов в лице прежних собственников или менеджмента	Риск выбора стратегии	Социальный риск	Риск сделки	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Воспроизводимый риск

Анализ данных табл. 2 свидетельствует о том, что выбор стратегии развития и стратегические намерения покупателя также связаны с влиянием на адекватность и (или) результативность его стратегического выбора неуправляемых и трудноуправляемых рисков планирования и совершения сделки, в том числе воспроизводимого социального риска появления прямых конкурентов в лице прежних собственников или менеджмента, обусловленного не только спецификой совершения сделки, но и характеристиками социальной среды ее реализации, формируемой эффектами ранее совершенных неэффективных сделок слияний и поглощений. В этой связи необходима научно обоснованная разработка и внедрение дополнительного инструмента управления стратегическими рисками слияний и поглощений.

Таблица 3. Характеристика рисков менеджмента сделки

Вид риска	Характеристика риска				
	По источнику его происхождения	По функциональному фактору	По этапу совершения сделки	По управляемости риска	По воспроизводимости
Риск потери клиентов	Риск менеджмента	Экономический риск	Риск интеграции	Управляемый риск	Воспроизводимый риск
Риск неверной оценки будущего синергетического эффекта от объединения, риск переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки	Риски менеджмента	Экономические риски	Риски интеграции	Управляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск неверной оценки цены покупки компании-цели, риск переоценки (завышения) размера премии	Риски менеджмента	Экономические риски	Риски оценки	Управляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск снижения стоимости объединенной компании, риск предъявления требований акционерами о выкупе их акций	Риски менеджмента	Экономические риски	Риски совершения сделки	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск неверной оценки будущего синергетического эффекта от объединения	Риски менеджмента	Экономические риски	Риск планирования	Управляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск переоценки инвестиционного потенциала инициатора сделки	Риск менеджмента сделки	Экономический риск	Риск совершения сделки	Управляемый риск	Невоспроизводимый риск
Риск конфликтов акционеров в процессе объединения компаний в рамках одного юридического лица	Риск менеджмента сделки	Социальный риск	Риск интеграции	Управляемый риск	Невоспроизводимый риск
Риск потери ключевых сотрудников целевой компании	Риск менеджмента сделки	Социальный риск	Риск интеграции	Управляемый риск	Воспроизводимый риск
Риск переоценки квалификации и профессиональных способностей экспертов и управляющих сделкой	Риск менеджмента сделки	Социальный риск	Риск планирования, риск сделки, риск оценки, риск интеграции	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Невоспроизводимый риск

К неуправляемым (трудноуправляемым) рискам менеджмента сделки относятся риски переоценки квалификации и профессиональных способностей экспертов и управляющих сделкой. Неуправляемость или трудная управляемость данным видом риска определяется следующим:

Таблица 4. Характеристика рисков зрелой интеграции

Вид риска	Характеристика риска				
	По источнику его происхождения	По функциональному фактору	По этапу совершения сделки	По управляемости риска	По воспроизводимости
1	2	3	4	5	6
Риск неэффективного объединения компаний, риск возникновения отрицательного эффекта от масштаба, риск неспособности менеджмента повысить эффективность управления активами целевой компании, риск усложнения звенности управления, повышения его инерционности и снижения оперативности в принятии управленческих решений	Риски зрелой интеграции	Экономические риски	Риски интеграции	Управляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск неверной оценки издержек процесса поглощения и интеграции, риск снижения нормы прибыли, т. е. объединение с компанией, имеющей отрицательный баланс, риск, связанный с внедрением системы трансфертного ценообразования, в результате которого уменьшается общий объем денежного потока, риск недооценки дополнительных инвестиций, необходимых для интеграции, риск выявления у целевой компании фактов неисполнения или ненадлежащего исполнения налоговых обязательств	Риски зрелой интеграции	Экономические риски	Риски интеграции	Управляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск невыполнения бизнес-плана целевой компанией, риск сокращения денежных потоков и их результирующая недостаточность для обслуживания долга	Риски зрелой интеграции	Экономические риски	Риски интеграции	Управляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск возникновения необходимости удовлетворения претензий по судебным искам контрагентов	Риск зрелой интеграции	Экономический риск	Риск сделки	Неуправляемый или трудноуправляемый риск	Воспроизводимый риск
Риск обнаружения у компании цели внебалансовых обязательств, риск переоценки приращения размеров доступного привлеченного капитала, риск переоценки будущей экономии затрат на обслуживание привлеченного капитала и кредитоспособности компании, риск дефолта по долговым обязательствам созданной в процессе интеграции корпорации	Риски зрелой интеграции	Экономические риски	Риски интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Невоспроизводимые риски

Продолжение табл. 4

1	2	3	4	5	6
Риск возникновения необходимости удовлетворения претензий по судебным искам контрагентов, риск снижения кредитоспособности интегрированного бизнеса, связанного с неопределенностью результативности интеграционных процессов, риск разрыва взаимоотношений с контрагентами вследствие лишения поглощенной компании освобождения от НДС и результирующего роста цены ее продукции	Риски зрелой интеграции	Экономические риски	Риски интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск недооценки сложности построения эффективной системы корпоративного управления, риск недооценки несовместимости или плохой совместимости корпоративных культур	Риски зрелой интеграции	Социальные риски	Риски интеграции	Управляемые риски	Невоспроизводимые риски
Риск невозможности установить эффективный контакт с менеджментом целевой компании, риск снижения производительности труда работников компании-цели, падение дисциплины	Риски зрелой интеграции	Социальные риски	Риски интеграции	Управляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск влияния на процесс зрелой интеграции качества квалификации работников целевой компании, риск торможения процесса зрелой интеграции и неисполнения ее плана вследствие скрытых действий менеджеров целевой компании	Риски зрелой интеграции	Социальные риски	Риски интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Воспроизводимые риски
Риск обнаружения технологической несовместимости или сложной совместимости информационных систем объединяющихся компаний, риск негативного влияния на результат сделки асимметричности информации	Риски зрелой интеграции	Информационные риски	Риски интеграции	Неуправляемые или трудноуправляемые риски	Невоспроизводимые риски

1. Результат сделки напрямую зависит от опыта и квалификации управляющих сделкой. Субъективность высшего управленческого звена или собственников объединяющихся предприятий может являться фактором неэффективного совершения сделки и интеграции активов объединяющихся компаний вследствие недостаточно продуманных действий [40].

2. Не застрахована от просчетов и ошибок любая работа, результат которой зависит от физических возможностей, усидчивости, сосредоточенности и других качеств исполнителя. В. Портнова, проводя анализ российских слияний и поглощений, выделяет в качестве проблем достижения эффективности сделок недостаточную приверженность менеджмента выполнению своих обязательств, его неспособность принимать жесткие управленческие решения, одновременно решать большое число одинаково важных вопросов и устанавливать приоритеты [41].

3. Неповторимость и уникальность каждой сделки слияния/поглощения, являющейся результатом многофакторного процесса объединения специфических компаний [42], свидетельствует о необходимости индивидуального подхода к любой из них [43], разработка которого может выходить за рамки компетенций самого подготовленного менеджера.

В связи с изложенным необходимо дополнение известных методов управления рисками дополнительным эффективным инструментом нивелирования негативного влияния неуправляемого (трудноуправляемого) риска переоценки квалификации и профессиональных способностей экспертов и управляющих сделкой – риска сделки слияний и поглощения.

Анализ данных табл. 4 позволяет прийти к выводу о том, что зрелая интеграция сопровождается большим количеством неуправляемых и трудноуправляемых рисков (экономических, социальных и информационных), в том числе относящихся к воспроизводимым, т.е. обусловленным не только спецификой совершаемой сделки, но и эффектами от ранее совершенных неэффективных или спекулятивных сделок. С этим связана необходимость дополнения известных методов управления рисками эффективным инструментом нивелирования негативного влияния неуправляемых (трудноуправляемых) рисков зрелой интеграции.

Таким образом, большинство рисков, в том числе неуправляемых или трудноуправляемых, относится к этапу зрелой интеграции, следующему за совершением сделки слияния/поглощения. Данным обстоятельством определяется сложность предсказания результата сделки на этапе ее планирования и подтверждается актуальность формирования дополнительного инструмента управления рисками слияний и поглощений.

Вышеизложенным нами раскрыто понимание о рискогенном характере воспроизводственной природы корпоративных слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики. Оно составляет основу дальнейшего аргументирования разработки и внедрения соответствующего дополнительного инструментария управления рисками с учетом следующих выводов, формирующих научную новизну проведенных исследований:

1. Воспроизводственная природа процессов слияний и поглощений определяет их рискогенный характер, обусловленный наряду с рисковым влиянием внешней среды также многопараметричностью и сложностью задач разработки стратегии развития и менеджмента сделок слияний и поглощений.

2. Циклическая воспроизводственная эволюционная природа слияний и поглощений является фактором, определяющим постоянное воспроизводство рискованных ситуаций, порождаемых неэффективной интеграцией и спекулятивными сделками и, соответственно, фактором негативного влияния неэффективных сделок слияний и поглощений, преобладающих в общем их числе, согласно известным данным [44. С. 17–18], на перспективы и условия совершения сделок в последующем.

3. Отсутствие эффективного инструмента управления (обеспечения) эффективности стратегических сделок слияний и поглощений в связи с воспроизводственной природой корпоративной интеграции будет являться фактором накопления в российской экономике негативных эффектов.

4. Поскольку на перспективы достижения эффекта от совершения сделок слияний и поглощений оказывают влияние различные факторы и условия, многие из которых подвержены быстрым изменениям, разовое, однократное определение инвестиционного климата на территории расположения целевой компании не должно рассматриваться в качестве ориентира в принятии инвестиционного решения. Поэтому инструмент управления рисками должен предполагать пролонгированное во времени нивелирование негатива от влияний выявленных рисков и рисков, возникновение которых возможно в процессе совершения сделки слияния/поглощений и зрелой интеграции.

5. В связи с постоянством процессов слияний и поглощений, обусловленным естественным стремлением корпораций разных отраслей и разного возраста к укреплению и приращению потенциала на соответствующих этапах жизненного цикла, инструмент управления рисками должен быть постоянно действующим и не должен отождествляться с точечными или программными воздействиями на эффективность и интенсивность корпоративной интеграции.

Литература

1. *Атроценков Д.И.* Совершенствование инвестиционных процессов в структурной экономике: дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2004.
2. *Оксютик Г.П.* Иностранные инвестиции в России: монография. СПб.: Изд-во С.-Петербургского университета управления и экономики, 2014.
3. *Горшенина Е.В.* Региональные экономические исследования: теория и практика: монография. Тверь: Твер. гос. ун-т, 2009.
4. *Пранович А.А.* Формирование стратегии управления инновационно-инвестиционной деятельностью: монография. Ухта: УГТУ, 1999.
5. *Багаряков А.В.* Совершенствование механизма инвестиционной политики в регионе: дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.
6. *Литвинова В.В.* Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона: монография. М.: Финан. ун-т, 2013.
7. *Управление инвестиционной деятельностью в регионах Российской Федерации: монография / О.Ф. Быстров [и др.]* [Электронный ресурс]. URL: http://thelib.ru/books/vladimir_mihaylovich_prudnikov/upravlenie_investicionnoy_deyatelnostyu_v_regionah_rossiyskoy_federacii-read.html (дата обращения: 01.05.2015).
8. *Зимин В.А.* Инвестиционный климат регионов Российской Федерации, его основные показатели [Электронный ресурс]. URL: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/5/ekonomika/zimin.pdf (дата обращения: 01.05.2015).
9. *Асаул А.Н., Пасяда Н.И.* Инвестиционная привлекательность региона / под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. СПб.: СПбГАСУ, 2008. 120 с. [Электронный ресурс]. URL: <http://xn--80aa7awl.xn--p1ai/index.php/spisokpechatnihtrudov/118-monograph/301-investicionnaja-privlekatel'nost-regiona> (дата обращения: 01.05.2015).
10. *Гильяно А.А., Белокрылова О.С.* Инвестиционный климат региона: критерии рациональности и институциональная структура. Ростов н/Д: Изд-во РГУ, 2003 [Электронный ресурс]. URL: http://www.studmed.ru/belokrylova-os-gilyano-aa-investicionnyy-klimat-regiona-kriterii-ratsionalnosti-i-institucional'naya-struktura_6b859f2.html# (дата обращения: 08.05.2015).
11. *Бурков А.А.* Государственное регулирование инвестиционного климата в условиях глобализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012.
12. *Фетисов Г.Г., Орешин В.П.* Региональная экономика и управление [Электронный ресурс]. URL: <http://knigi-uchebniki.com/predpriyatiy-ekonomika/investitsionnyy-klimat-regionov-rossii-puti.html> (дата обращения: 01.05.2015).
13. *Вякина И.В., Александров Г.А., Скворцова Г.Г.* Инвестиционный климат региона: сущность и составляющие системы // Российское предпринимательство. 2012. № 16 (214). С. 98–103

[Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/24740/> (дата обращения: 01.05.2015).

14. *Гришина И., Шахназаров А., Ройзман И.* Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ivrv.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm> (дата обращения: 01.05.2015).

15. *Шаренков С.Б., Штрикунова М.М.* Инвестиционный климат в современной России // Экономика и современный менеджмент: теория и практика: сб. ст. по материалам XXXVI междунар. науч.-практ. конф. «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (Россия, г. Новосибирск, 2 апреля 2014 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://sibac.info/14178> (дата обращения: 01.05.2015).

16. *Кадырова Г.М.* Инвестиционный процесс как фактор развития финансового рынка России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2012.

17. *Ключенко А.С.* Создание привлекательного инвестиционного климата и повышение инновационной активности в России и ее регионах на основе развития рынка ценных бумаг: дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2005.

18. *Косов Н.С., Лютиков С.А.* Повышение действенности государственного регулирования инвестиционной сферы: монография. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. 124 с. [Электронный ресурс]. URL: http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/830/56830/27409?p_page=1 (дата обращения: 01.05.2015).

19. *Проценко А.* Спекулятивные успехи экономики // Экономика и жизнь. 2015. №8 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.eg-online.ru/article/57970/> (дата обращения: 08.05.2015).

20. *Среднесрочный прогноз развития финансовой системы России (2010–2015 гг.): аналитический доклад* // коллектив авторов под руководством д.э.н., проф. Я.М. Миркина. М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2010.

21. *Томилиня Э.* Слияния и поглощения: ценность оценки // Журнал TopManager. 2003. №25 [Электронный ресурс]. URL: http://www.mer-acq.com/cl_i_pog_cennost_ocenki.htm (дата обращения: 25.03.2015).

22. *Лысенко Д.В.* Анализ эффективности слияния и поглощений // Аудит и финансовый анализ. 2008. №4.

23. *Газин Г., Манаков Д.* Наука поглощений // Вестник McKinsey. Теория и практика управления. 2003. № 2 (4).

24. *Луцашко С.В.* Слияния и поглощения как фактор роста конкурентоспособности экономических систем: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://pandia.ru/text/78/264/85223.php> (дата обращения: 17.04.2015).

25. *Савенкова Е.В.* Механизм финансового обеспечения инвестиционного процесса в регионах России: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2010.

26. *Горюнов В.Н., Чувелева Е.А.* К вопросу об эффективности корпоративной интеграции // Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем: материалы междунар. науч.-практ. конф. (Москва, 16–18 апреля 2012 г.): в 6 ч. / Международный институт экономики и права; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. М.: МИЭП, 2012. Ч. 2.

27. *Современный мир и Россия: время перемен и новой модели развития: монография* / А.С. Артемов [и др.]; под общ. ред. Ф.Л. Шарова; авт.-сост. Г.П. Журавлева. М.: МИЭП, 2014.

28. *Стоимость предприятий при интеграционном процессе* / А.Ю. Шатраков [и др.]. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2008.

29. *Конева О.В.* Влияние сделок слияния и поглощения на экономику региона // Конференция: Регионы России: проблемы и перспективы экономического развития [Электронный ресурс]. URL: <http://econference.ru/blog/conf05/133.html> (дата обращения: 17.04.2015).

30. *Савчук С.В.* Анализ результатов слияний и поглощений зарубежных компаний, причины неудач и способы уменьшения риска сделок // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №1 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/1/1068.html> (дата обращения: 17.04.2015).

31. *Чернова Е.Г.* Особенности посткризисного развития интеграционных процессов в экономике // Экономика и управление. 2011. № 4.

32. *Некрасова Е.А.* Конкурентная ситуация в России и влияние сделок слияний и поглощений на ее динамику: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014.

33. *Азроянц Э.А.* Глобализация как процесс: доклад [Электронный ресурс]. URL: http://ss.xspr.ru/st/001/index_1.php (дата обращения: 15.04.2015).

34. Назарян В.А. Финансовая результативность слияний и поглощений: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://doc2all.ru/article/26062012_87440_azarjan/2 (дата обращения: 01.04.2015).
35. Пирогов А.Н. Оценка слияний и поглощений российских компаний [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedi.ru/o_cr/cr0043.htm (дата обращения: 01.04.2015).
36. Нецветайлов Р.И. Управление рисками промышленных предприятий при слияниях и поглощениях: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://dibase.ru/article/01062012_86829_ecvetajlov (дата обращения: 01.04.2015).
37. Томилина Э. Слияния и поглощения: ценность оценки // Журнал TopManager. 2003. №25 [Электронный ресурс]. URL: http://www.mer-acq.com/cl_i_pog_cennoct_ocenki.htm (дата обращения: 01.04.2015).
38. Никитушкина И.В., Болотникова И.И. Риски в сделках слияния и поглощения // Вопросы экономики и права. 2011. №5 [Электронный ресурс]. URL: http://www.cfin.ru/investor/m_and_a/ma_risk.shtml (дата обращения: 01.04.2015).
39. Бекье М. Путеводитель по слиянию // Вестн. McKinsey. Теория и практика управления. 2003. №2 (4).
40. Хубиев А.П. Реструктуризация российской автомобильной промышленности в контексте современного мирового опыта слияний и поглощений: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://discollection.ru/article/07092012_90460_hubiev/2 (дата обращения: 27.03.2015).
41. Портнова В. Особенности слияний и поглощений компаний в современной России [Электронный ресурс]. URL: www.sobrd.ru/vklady-1025.html (дата обращения: 27.03.2015).
42. Гречухин Р.А. Стратегия слияния и поглощения компаний: этапы планирования // Российское предпринимательство. 2005. №9(69). С. 73–78 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7150/> (дата обращения: 27.03.2015).
43. Оценка эффективности сделок по слияниям и поглощениям. 26 марта 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.maonline.ru/15970-ocenka-yeffektivnosti-sliyanij-i-pogloshhenij-kompanij.html> (дата обращения: 27.03.2015).
44. Петренко Ю.И. Развитие стратегий слияний и поглощений российских промышленных компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2007.

Е.А. Chuveleva¹, О.А. Zatepyakin²

¹*Department of Finance and Accounting, Siberian Branch of International Institute of Economics and Law, Novokuznetsk, Russia. E-mail: ChuvelevaEA@yandex.ru*

²*Department of Economics and Finance, Novokuznetsk Branch of T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University, Novokuznetsk, Russia. E-mail: olegzatepyakin@ya.ru*

DOI: 10.17223/19988648/32/2

THE RISK-GENERATING NATURE OF CORPORATE MERGERS AND ACQUISITIONS

Keywords: Mergers and acquisitions; Efficiency; Risk-generating nature; External environment; Management; Deliberate integration; Risks.

Mergers and acquisitions as direct investments are employment of private-venture capital, intended to ensure the establishment of control and grant the right to manage company directly. An analysis of the risk-generating character of corporate mergers and acquisitions reproductive nature was carried out within an investigation of the factors conditioning the investment environment in the areas. An unfavorable investment environment diminishes investment possibilities, which leads to a shift of emphasis to the sphere of speculative investments. Undeveloped risk management and risk-generating strategic mergers and acquisitions, as well as the dominance of the speculative investments in the Russian economy, conditioned a shift of focus of this research towards speculative transactions that cause negative consequences for the economy, social and political spheres. Inherently similar negative consequences emerge due to a failure to reach predetermined objectives of strategic integration, which leads to a subsequent disintegration. Inefficient integration and fulfillment of speculative merger and acquisition transactions increase the probability of risk in the environment for the further transactions. A complex of economic, political and social factors has an impact on the potential efficiency of these transactions.

Risk-generating character of corporate mergers and acquisitions reproductive nature is determined by the impact of the risks on the processes of strategic integration, which were categorized in this work according to the external environment sources: the risks of selecting a development strategy, the risks of executing (management) a transaction and the mature integration risks. Based on functional factors that determine the occurrence of the risks, there are economic, political, social, and information risks. Based on manageability (the ability to minimize the impact and (or) eliminate the risks using common methods of risk management), risks are categorized into unmanageable or difficult to manage and manageable risks. In accordance with the stage of the transaction, risks are categorized into planning, assessment, transaction and integration risks. We also identified a factor that describes risks as reproducible and non-reproducible.

This study comprises an analysis of the character of risks manifestation at various stages of the integration process and provides a substantiation for introduction of the additional tool to manage mergers and acquisitions risks, and the need to supplement the common methods of risk management with an additional effective tool to mitigate negative impact of unmanageable (difficult to manage) risks of mature integration.

References

1. Atroshchenkov D.I. *Sovershenstvovaniye investitsionnykh protsessov v strukturnoy ekonomike. Kand. ekon. nauk diss* [Improving investment processes in structural economy. PhD in Econ. Diss.]. Stavropol', 2004. 168 p.
2. Oksyutik G.P. *Inostrannyye investitsii v Rossii* [Foreign Investments in Russia]. St. Petersburg, SPB St. Univ. of Management and Economics Publ., 2014. 220 p.
3. Gorshenina E.V. *Regional'nyye ekonomicheskiye issledovaniya: teoriya i praktika* [Regional Economic Studies: Theory and Practice]. Tver', Tver' St. Univ. Publ., 2009. 268 p.
4. Pranovich A.A. *Formirovaniye strategii upravleniya innovatsionno-investitsionnoy deyatel'nost'yu* [Developing the Management Strategy for Innovation and Investment Activity]. Ukhta, Ukhta St. Tech. Univ. Publ., 1999. 208 p.
5. Bagaryakov A.V. *Sovershenstvovaniye mekhanizma investitsionnoy politiki v regione. Kand. ekon. nauk diss* [Improving the investment policy mechanism in the region. PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2006.
6. Litvinova V.V. *Investitsionnaya privlekatel'nost' i investitsionnyy klimat regiona* [Investment Prospects and Investment Environment of a Region]. Moscow, 2013. 116 p.
7. Bystrov O.F., Pozdnyakov V.Ya., Prudnikov V.M., Pertsov V.V., Kazakov S.V. *Upravleniye investitsionnoy deyatel'nost'yu v regionakh Rossiyskoy Federatsii*. Available at: http://thelib.ru/books/vladimir_mihaylovich_prudnikov/upravlenie_investitsionnoy_deyatelnostyu_v_regionah_rossiyskoy_federatsii-read.html (accessed 01 May 2015). (In Russian).
8. Zimin V.A. *Investitsionnyy klimat regionov Rossiyskoy Federatsii, ego osnovnyye pokazateli*. Available at: http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnal/2013/5/ekonomika/zimin.pdf (accessed 01 May 2015). (In Russian).
9. Asaul A.N., Pasyada N.I. *Investitsionnaya privlekatel'nost' regiona*. Available at: <http://xn--80aa7awl.xn--p1ai/index.php/spisokpechatnihtrudov/118-monograph/301-investicionnaja-privlekatelnost-regiona> (accessed 01 May 2015). (In Russian).
10. Gil'yano A.A., Belokrylova O.S. *Investitsionnyy klimat regiona: kriterii ratsional'nosti i institutsional'naya struktura*. Available at: http://www.studmed.ru/belokrylova-os-gilyano-aa-investitsionnyy-klimat-regiona-kriterii-ratsionalnosti-i-institutsionalnaya-struktura_6b859f2.html# (accessed 08 May 2015). (In Russian).
11. Burkov A.A. *Gosudarstvennoye regulirovaniye investitsionnogo klimata v usloviyakh globalizatsii. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [State regulation of investment environment in the context of globalization. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. M., 2012. 28 p.
12. Fetisov G.G., Oreshin V.P. *Regional'naya ekonomika i upravleniye*. Available at: <http://knigi-uchebniki.com/predpriyatiy-ekonomika/investitsionnyiy-klimat-regionov-rossii-puti.html> (accessed 01 May 2015). (In Russian).
13. Vyakina I.V., Aleksandrov G.A., Skvortsova G.G. *Investitsionnyy klimat regiona: sushchnost' i sostavlyayushchiye sistemy. Rossiyskoye predprinimatel'stvo – Russian Journal of Entrepreneurship*, 2012, no. 16(214), pp. 98-103. Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/24740/> (accessed 01 May 2015).

14. Grishina I., Shakhnazarov A., Royzman I. *Kompleksnaya otsenka investitsionnoy privlekatel'nosti i investitsionnoy aktivnosti rossiyskikh regionov: metodika opredeleniya i analiz vzaimosvyazey*. Available at: <http://www.ivrv.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm> (accessed 01 May 2015). (In Russian).
15. Sharenkov S.B., Shtrikunova M.M. Investitsionnyy klimat v sovremennoy Rossii. *Sbornik statey po materialam XXXVI mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika"* [Proc. of 36th Int. Sci. Pract. Conf. "Economics and Modern Management: Theory and Practice"]. Novosibirsk, 2014. Available at: <http://sibac.info/14178> (accessed 01 May 2015). (In Russian).
16. Kadyrova G.M. *Investitsionnyy protsess kak faktor razvitiya finansovogo rynka Rossii. Avtoref. diss. dr. ekon. nauk* [Investment process as a factor for developing Russia's financial market. Author's abstract of Dr. in Econ. Diss.]. Moscow, 2012.
17. Klyuchenko A.S. *Sozdaniye privilekatel'nogo investitsionnogo klimata i povysheniye innovatsionnoy aktivnosti v Rossii i vye regionakh na osnove razvitiya rynka tsennykh bumag. Kand. ekon. nauk diss.* [Developing a favorable investment environment and increasing the innovation activity in Russia as well as its regions through developing the securities market]. Stavropol', 2005. 189 p.
18. Kosov N.S., Lyutikov S.A. *Povysheniye deystvennosti gosudarstvennogo regulirovaniya investitsionnoy sfery*. Available at: http://window.edu.ru/catalog/pdf2txt/830/56830/27409?p_page=1 (accessed 01 May 2015). (In Russian).
19. Protsenko A. Spekulyativnyye uspekhi ekonomiki. *Ekonomika i zhizn'*, 2015, no. 8. Available at: <http://www.eg-online.ru/article/57970/> (accessed 08 May 2015).
20. Mirkin Ya.M. *Srednesrochnnyy prognoz razvitiya finansovoy sistemy Rossii (2010-2015 gg.)* [Russian Financial System Development: Medium-Term Forecast (2010-2015)]. Moscow, 2010. 558 p. (In Russian).
21. Tomilina E. Sliyaniya i pogloshcheniya: tsennost' otsenki. *TopManager*, 2003, no. 25. Available at: http://www.mer-acq.com/cl_i_pog_cennoct_ocenki.htm (accessed 25 March 2015).
22. Lysenko D.V. Analiz effektivnosti sliyaniya i pogloshcheniy. *Audit i finansovyy analiz*, 2008, no. 4, pp. 237-253.
23. Gazin G., Manakov D. Nauka pogloshcheniy. *Vestnik McKinsey. Teoriya i praktika upravleniya*, 2003, no. 2(4), pp. 63-78.
24. Lupashko S.V. *Sliyaniya i pogloshcheniya kak faktor rosta konkurentosposobnosti ekonomicheskikh system. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Mergers and acquisitions as a factor for the competitiveness of economic systems. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2007. Available at: <http://pandia.ru/text/78/264/85223.php> (accessed 17 April 2015).
25. Savenkova E.V. *Mekhanizm finansovogo obespecheniya investitsionnogo protsessa v regionakh Rossii. Avtoref. diss. dr. ekon. nauk* [The mechanism of financing the investment process in the regions of the Russian Federation. Author's abstract of Dr. in Econ. Diss.]. Moscow, 2010. 38 p.
26. Goryunov V.N., Chuveleva E.A. K voprosu ob effektivnosti korporativnoy integratsii. *Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Rossiya i mirovoye soobshchestvo pered vyzovami nestabil'nosti ekonomicheskikh i pravovykh system"* [Proc. of Int. Sci. and Pract. Conf. "Russia and the Global Community Facing the Challenges of the Economic and Legal Systems' Instability"]. Moscow, 2012, pp. 16-24. (In Russian).
27. Artemov A.S., Artemova L.K., Belareva O.A., Chuveleva E.A., et al. *Sovremennyy mir i Rossiya: vremya peremen i novoy modeli razvitiya* [The Modern World and Russia: the Time of Changes and a New Development Model]. Moscow, Int. Ins. of Econ. and Law Press, 2014.
28. Shatrakov N.I., Komkov A.Yu., Mersiyarov A.A., Shamin M.A. *Stoimost' predpriyatiy pri integratsionnom protsesse* [Companies' Value during the Integration Process]. Moscow, *Ekonomika Publ.*, 2008. 350 p.
29. Koneva O.V. Vliyaniye sdelok sliyaniya i pogloshcheniya na ekonomiku regiona. *Konferentsiya "Regiony Rossii: problemy i perspektivy ekonomicheskogo razvitiya"* [Conf. Proc. "Regions of Russia: the Problems and Prospects of Economic Development"]. Available at: <http://econference.ru/blog/conf05/133.html> (accessed 17 April 2015). (In Russian).
30. Savchuk S.V. Analiz rezul'tatov sliyaniya i pogloshcheniy zarubezhnykh kompaniy, prichiny neudach i sposoby umen'sheniya riska sdelok. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and Abroad*, 2003, no. 1. Available at: <http://www.mevriz.ru/articles/2003/1/1068.html> (accessed 17 April 2015).
31. Chernova E.G. Osobennosti postkrizisnogo razvitiya integratsionnykh protsessov v ekonomike. *Ekonomika i upravleniye*, 2011, no. 4, pp. 16-18.

32. Nekrasova E.A. *Konkurentnaya situatsiya v Rossii i vliyaniye sdelok sliyaniy i pogloshcheniy na eye dinamiku. Kand. ekon. nauk diss.* [The competitive situation in Russia and the effect of M&A transactions on its change. PhD in Econ. Diss.]. St. Petersburg, 2014. 220 p.

³³. Azroyants E.A. *Globalizatsiya kak protsess.* Available at: http://ss.xsp.ru/st/001/index_1.php (accessed 15 April 2015). (In Russian).

34. Nazaryan V.A. *Finansovaya rezul'tativnost' sliyaniy i pogloshcheniy. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Financial performance of mergers and acquisitions. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Available at: http://doc2all.ru/article/26062012_87440_azarjan/2 (accessed 01 April 2015).

35. Pirogov A.N. *Otsenka sliyaniy i pogloshcheniy rossiyskikh kompaniy.* Available at: http://www.vedi.ru/o_cr/cr0043.htm (accessed 01 April 2015). (In Russian).

36. Netsvetaylov R.I. *Upravleniye riskami promyshlennykh predpriyatiy pri sliyaniyakh i pogloshcheniyakh. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Risk management in industrial enterprises in the context of mergers and acquisitions. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Available at: http://dibase.ru/article/01062012_86829_ecvetajlov (accessed 01 April 2015).

37. Tomilina E. Sliyaniya i pogloshcheniya: tseinnost' otsenki. *TopManager*, 2003, no. 25. Available at: http://www.mer-acq.com/cl_i_pog_cennoct_ocenki.htm (accessed 01 April 2015).

38. Nikitushkina I.V., Bolotnikova I.I. Riski v sdelkakh sliyaniya i pogloshcheniya. *Voprosy ekonomiki i prava*, 2011, no. 5. Available at: http://www.cfin.ru/investor/m_and_a/ma_risk.shtml (accessed 01 April 2015).

39. Gazin G., Manakov D. Nauka pogloshcheniy. *Vestnik McKinsey. Teoriya i praktika upravleniya*, 2003, no. 2(4), pp. 63-78.

40. Bek'ye M. Putevoditel' po sliyaniyu. *Vestnik McKinsey. Teoriya i praktika upravleniya*, 2003, no. 2(4), pp. 15-47.

41. Khubiyev A.P. *Restrukturizatsiya rossiyskoy avtomobil'noy promyshlennosti v kontekste sovremennogo mirovogo opyta sliyaniy i pogloshcheniy. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Restructuring Russian automotive industry in the context of the modern global practice of mergers and acquisitions. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Available at: http://discollection.ru/article/07092012_90460_hubiev/2 (accessed 27 March 2015).

42. Portnova V. *Osobennosti sliyaniy i pogloshcheniy kompaniy v sovremennoy Rossii.* Available at: www.sobrd.ru/vklady-1025.html (accessed 27 March 2015). (In Russian).

43. Grechukhin R.A. Strategiya sliyaniya i pogloshcheniya kompaniy: etapy planirovaniya. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo – Russian Journal of Entrepreneurship*, 2005, no. 9(69). Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7150/> (accessed 27 March 2015).

44. MAonline. *Otsenka effektivnosti sdelok po sliyaniyam i pogloshcheniyam.* Available at: <http://www.maonline.ru/15970-ocenka-yeffektivnosti-sliyaniy-i-pogloshheniy-kompaniy.html> (accessed 27 March 2015). (In Russian).

45. Petrenko Yu.I. *Razvitiye strategiy sliyaniy i pogloshcheniy rossiyskikh promyshlennykh kompaniy. Avtoref. diss. kand. ekon. nauk* [Development of mergers and acquisitions strategies of Russian industrial companies. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2007.

For referencing:

Chuveleva E.A., Zatepyakin O.A. The risk-generating nature of corporate mergers and acquisitions [Riskogennyy kharakter prirody korporativnykh sliyaniy i pogloshcheniy]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 17-40.

УДК 332.024.2

DOI: 10.17223/19988648/32/3

С.Л. Еремина А.В. Петров

КАЧЕСТВО ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ. ИЗМЕРЕНИЕ И УСЛОВИЯ ДОСТИЖЕНИЯ

Статья посвящена проблеме влияния качества государственного управления на дифференциацию качества жизни граждан РФ в различных регионах. Выявленные в результате анализа компоненты «качества государственного управления» были декомпозированы в показатели и методом мин/макс проведена оценка качества государственного управления за период 2010–2012 гг. Это позволило определить ключевые компоненты и показатели, приводящие к максимальному разрыву между федеральными округами РФ по показателю «качество государственного управления».

Ключевые слова: качество, метод мин/макс, результат, удовлетворенность, государственная услуга, разрыв.

В Российской Федерации имеет место существенный разрыв среди регионов не только по наличию и доступности ресурсов, но и их использованию, что требует повышения качества государственного управления. Для выяснения этого вопроса нами поставлены следующие задачи:

1. Оценить уровень наличия, доступности, использования ресурсов и «результата» в федеративных государствах ОЭСР и РФ на разных уровнях государственного управления (центральное, региональное (штат, муниципалитет)).

2. Сформировать набор показателей, отражающих понятие «качество государственного управления (через оказание государственной услуги)».

3. Методом мин/макс провести оценку качества оказания государственных услуг в регионах РФ.

Россия должна минимизировать неравенство в экономическом развитии регионов, которое усилилось в течение последнего десятилетия¹. Проводятся исследования дифференциации регионов по различным признакам (например, уровню экологизации и социоэкономического состояния), результаты которых составляют информационную основу актуализации государственной политики устойчивого развития [1. С. 44].

Опыт институциональных проблем недавнего финансового, экономического и социального кризиса способствовал широкомасштабным исследованиям роли правительства в современной экономике и обществе. По мнению большинства экспертов и аналитиков, и это стало аксиомой, правительства должны создавать условия, которые будут способствовать росту экономики, благосостояния граждан, а также:

¹ О Федеральной целевой программе «Сокращение различий в социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации (2002-2010 годы и до 2015 года)» (ред. от 22 июня 2006 г.). Постановление Правительства Российской Федерации от 11.10.2001 № 717 [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=EXP;n=337480;dst=100009>

- более справедливо перераспределять доходы;
- регулировать деятельность бизнеса и частных лиц во имя общего блага;
- поставлять населению общественные блага и услуги соответствующего качества и необходимого объема.

И все это в условиях финансовых ограничений и давления со стороны демографической ситуации (старение населения).

Органы государственной и муниципальной власти являются основными поставщиками общественных благ (коммунальных услуг, судебных, образования, здравоохранения, общественной безопасности и т.п.), распределенных по разным уровням власти.

В большинстве стран-членов ОЭСР предоставление этих услуг, за исключением судебных, в основном является обязанностью органов *местного* самоуправления. В 2012 г. в среднем в этих странах самым высоким было доверие к полиции (72% респондентов), к здравоохранению (71%), к образованию (66%) и, наконец, к судебной системе (50%). Что касается оценок систем образования государств, например Восточной Европы, то они существенно различаются (рис. 1).

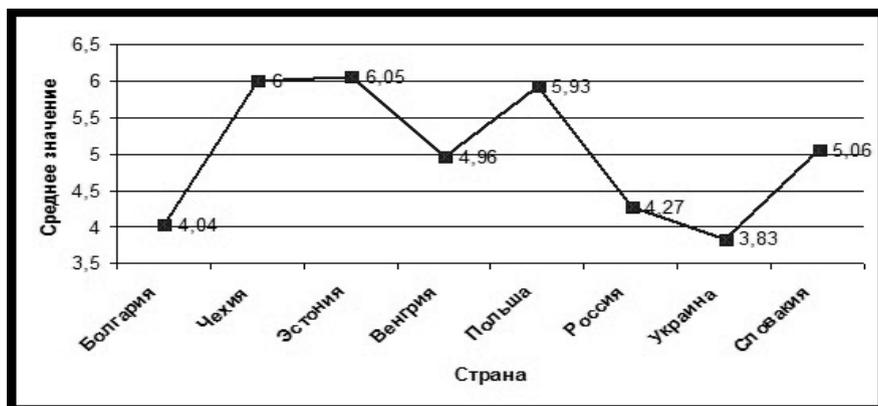


Рис. 1. Средневзвешенные показатели удовлетворенности¹ системой образования респондентами стран Восточной Европы²

В России основные вопросы жизнеобеспечения также являются предметом полномочий *местных* органов власти, но здравоохранение и часть полномочий по дошкольному образованию с 2014 г. переданы с местного уровня на уровень субъекта Федерации³. В Российской Федерации правоохранитель-

¹ По шкале от 0 (полностью не удовлетворен) до 10 (полностью удовлетворен) ESS, 2010.

² EPSI rating (Общеввропейский индекс удовлетворенности потребителей и персонала), 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.epsi-rating.ru/epsi_rating_socialindustry_ru_2013.html

³ Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации: Федеральный закон Российской Федерации от 21 ноября 2011 г. № 323-ФЗ. Ст. 9. Ответственность органов государственной власти и органов местного самоуправления, должностных лиц организаций за обеспечение прав граждан в сфере охраны здоровья [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosminzdrav.ru/documents/7025-federalnyy-zakon-323-fz-ot-21-noyabrya-2011-g>.

ным учреждениям доверяют 46% жителей России, тогда как три года назад этот показатель составлял 40%¹. По уровню оценок образовательной системы Россия (4,27) близка к Болгарии (4,01) и Украине (3,83).

В России социальная сфера (рис. 2) оценивается достаточно низко (65 баллов) по сравнению с отраслями, представляющими коммерческий сектор (в среднем выше 70 баллов). Чаще всего причина столь низких оценок кроется в отсутствии конкуренции, неспособности обеспечить стабильный уровень высокого качества услуг и, как следствие, в низкой эффективности управления и расходования бюджетных средств. Удовлетворенность россиян системой здравоохранения остается на очень низком уровне (54,0 балла из 100), хотя это на 1,2% выше предыдущего года (статистически незначимое изменение). В целом сложившийся уровень регионального здравоохранения в федеративном государстве недостаточно эффективен и не соответствует конституционным правам граждан [2. С. 23].

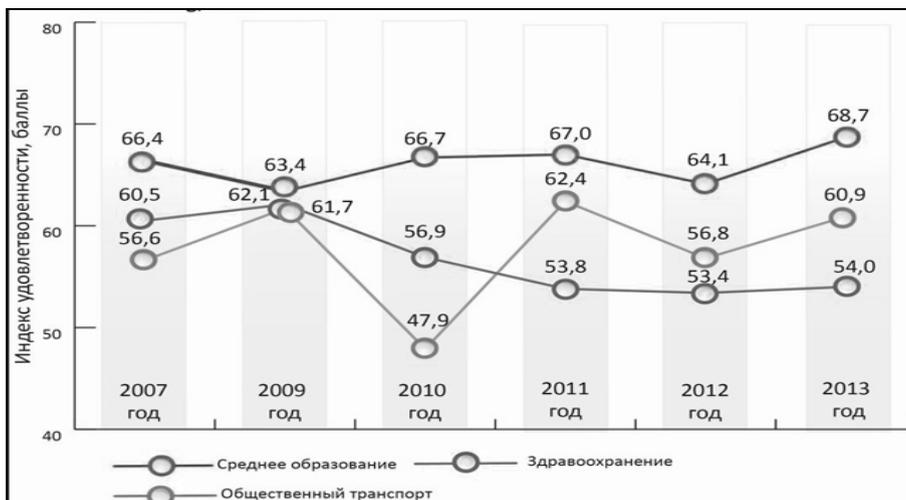


Рис. 2. Динамика индекса удовлетворенности потребителей социального сектора, 2007–2013 гг.²

Остальные отрасли социальной сферы показали положительную динамику удовлетворенности потребителей. Так, индекс удовлетворенности потребителей средним образованием вырос на 7,2% по сравнению с предыдущим годом и достиг уровня 68,7 балла. Это максимальный результат начиная с 2007 г. В среднем россияне стали лучше оценивать работу системы школьного образования³.

¹ Все больше россиян доверяют полиции – Всероссийский центр изучения общественного мнения (ВЦИОМ) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.m24.ru/articles/29487>

² EPSI rating (Общеввропейский индекс удовлетворенности потребителей и персонала), 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.epsi-rating.ru/epsi_rating_socialindustry_ru_2013.html

³ Там же.

На 7,3% (60,9 балла из 100) выросла удовлетворенность потребителей общественным транспортом. Данный сектор на протяжении последних лет демонстрировал крайнюю неустойчивость качества работы, но внимание руководителей регионов к развитию транспортной системы, небольшое улучшение качества транспортных услуг при обслуживании потребителей и отсутствие серьезного повышения стоимости проезда за последний год положительно сказались на росте удовлетворенности потребителей.

Данные показатели напрямую связаны с наличием финансовых ресурсов, системой межбюджетных отношений в стране и более справедливым распределением доходов, что позволяет выравнивать «правила игры» для граждан. Правительство РФ приняло «Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов», где важнейшим принципом является минимизация рисков несбалансированности бюджетов¹.

Улучшение соотношения между вложенными средствами и произведенным с их помощью продуктом (эффективность) как способ контроля расходов является одной из ключевых задач правительства стран [3].

Стандартной мерой эффективности *налоговых органов* являются «затраты на сбор» – сравнение годовых расходов на администрирование и общей суммы налогов и сборов за финансовый год. В большинстве стран сокращение доли затрат между 2005 и 2008 гг. происходило благодаря сокращению расходов. С другой стороны, в некоторых налоговых органах наблюдается инверсия тенденции: доля затрат за период с 2008 по 2011 г. увеличилась, скорее всего, из-за сокращения налоговых поступлений в связи с последствиями экономического кризиса. Но международные сопоставления эффективности налогового администрирования необходимо проводить осторожно, так как разнообразны факторы, влияющие на показатели эффективности. Ими, в частности, являются:

- различия налоговых ставок и общего налогового бремени;
- набор и характер собираемых налогов;
- макроэкономические условия, влияющие на налоговые поступления;
- различия в структуре основных затрат в результате институциональных механизмов (например, в Италии налоговое администрирование осуществляет несколько органов);
- осуществление неналоговых функций (например, таможенных).

Центральные правительства предоставляют различную степень суверенитета субнациональным правительствам. Субнациональные правительства обязаны соблюдать жесткие налогово-бюджетные правила, и, в частности, ограничены в привлечении заемных средств.

В России по состоянию на 1 февраля 2014 г. суммарный долг регионов и муниципалитетов превысил 2 трлн руб., это 31% собственных (налоговых и неналоговых) доходов консолидированных бюджетов регионов без учета трансфертов. Объем долга превышает собственные доходы в Республике Мордовия и Чукотском АО (рис. 3), к ним приближаются Республика Северная Осетия, Саратовская, Смоленская, Белгородская, Костромская, Вологод-

¹ Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/media/files/41d47b423d16db7f8be6.pdf>

ская и Пензенская области. Объем долга превышает половину собственных доходов в 34 регионах. В результате дефицит региональных бюджетов в 2014 г. может вырасти до 1,2% ВВП. Региональный долг (без учета муниципальных бюджетов) за 11 месяцев 2013 г. по всем субъектам вырос на 10,1% в номинальном выражении, а без учета г. Москвы и Московской области – на 17,2% (рис. 3).

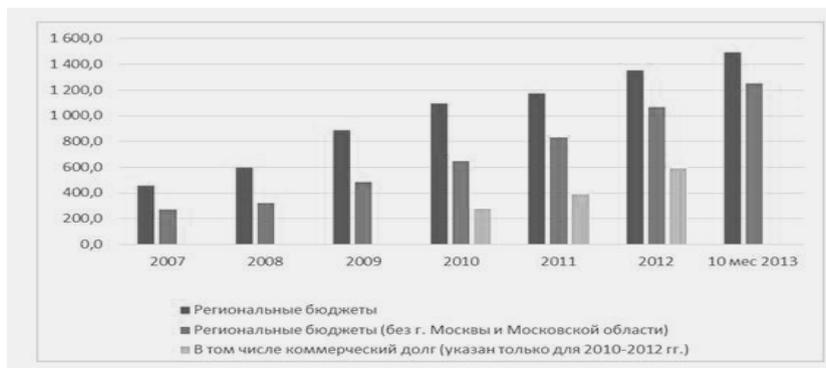


Рис. 3. Региональный долг субъектов РФ в 2007–2013 гг.

В ОЭСР доходная база субнациональных правительств в большинстве случаев небольшая по сравнению с центральными органами власти. В 2011 г. в среднем по странам-членам ОЭСР центральные правительства имели бюджетный дефицит 3,2% ВВП, всего на 0,2% ниже, чем региональные. Как следствие, регионам необходимы трансферты от центральных правительств.

В целом уровень субнационального долга не существенно выше в странах-членах ОЭСР, за исключением нескольких (в основном федеративных и квазифедеративных) стран. В 2011 г. государственный долг составлял в среднем 11,8% ВВП, в том числе долги местного уровня находились в диапазоне от 1,3% ВВП в Греции до 38% – в Японии. В Канаде, Германии, США (государственные и местные органы власти) и Испании доля долга правительства штатов в ВВП составляла соответственно 53,3; 26,0; 24,7 и 18,7%. В Великобритании субнациональный долг сократился на 7,1%. Значительное снижение доли субнационального долга произошло в Японии, Нидерландах и США. Поэтому центральные правительства часто предлагают региональным властям строгие бюджетные правила и требуют участия в национальных усилиях по консолидации².

Возможности по сбору налогов и взносов влияют на уровень собираемости государственных доходов на разных ступенях государственного управле-

¹ Силуанов А. Итоги исполнения консолидированных бюджетов субъектов РФ в 2013 г. Гайдаровский форум, 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iep.ru/kommentarii/itogi-ispolneniia-konsolidirovannykh-byudzhetov-subektov-rf-v-2013-g.html>

² Органы государственного управления состоят из центрального, региональных и местных властей, а также фондов социального обеспечения. «Правительство штата» применимо только к девяти странам ОЭСР, которые являются федеративными: Австралия, Австрия, Бельгия, Германия, Испания (квазифедеративная страна), Канада, Мексика, США и Швейцария

ния. Сумму налогов, собранных субцентральными правительствами, можно считать признаком их фискальной автономии.

В 2011 г. большинство общих государственных доходов (60,3%) стран-членов ОЭСР было сконцентрировано в центральных правительствах. Субцентральные правительства (штатов и местные) собирали в среднем 21% от общей суммы; оставшиеся 18,7% были собраны за счет фондов социального страхования.

Центральные правительства собирают более 85% общих государственных доходов, в том числе Великобритании – 90,6%, Новой Зеландии – 89,6% и Норвегии – 86,2%. Нецентральные правительства восьми стран-членов ОЭСР, в том числе три не федеративных, собирают менее половины доходов: Финляндия – 42,9%, Франция – 34,1% и Япония – 24,1%. Органы местного самоуправления Японии и Скандинавских стран, за исключением Норвегии, собирают относительно большую долю общих доходов – в среднем 31,2% по сравнению со средним по ОЭСР 13,3%. Среди девяти федеративных стран наибольшую долю доходов собирают правительства штатов в США (46%), Канаде (43,2%) и Австралии (38,8%). Во Франции почти половина всех государственных доходов собирается с помощью фондов социального страхования¹.

В период с 2001 по 2011 г. доля доходов, собираемых центральными правительствами, в среднем в странах-членах ОЭСР снизилась на 1,7%. Напротив, доля субцентральных правительств увеличилась на 1,3%. Только в семи странах наблюдался рост доли доходов центрального правительства: Дании (9,4%), Венгрии (8,2%), Норвегии (4,0%), Греции (3,3%), Германии (2,4%), Швейцарии (1,6%) и Португалии (0,1%).

В Российской Федерации в 2013 г. доходы федерального бюджета (до предоставления межбюджетных трансфертов) составляли 52,4%, доходы консолидированных бюджетов субъектов РФ – 29,3%, доля доходов бюджетов государственных внебюджетных фондов – 18,1%². Совокупный доход бюджетов регионов в абсолютном выражении увеличился на 1,7%, расход – на 6%. Доходы 28 регионов снизились: в Тюменской области (без округов) – на 28%, в Новгородской области – на 19%, в Чечне – на 16%. Только шесть регионов полностью покрыли свои расходы за счет доходов. Совокупный профицит этих регионов составил менее 27 млрд руб. Остальным 77 регионам не хватило 666 млрд руб. Самый большой дефицит бюджета сложился на Чукотке (52%), в Тюменской области (26%, без учета округов), Краснодарском крае (23%) и Новгородской области (22%)³. В целях обеспечения равной доступности государственных услуг гражданам на всей территории Российской Федерации из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации предоставляются выравнивающие трансферты, величина которых зависит от уровня бюджетной обеспеченности субъекта Российской Федера-

¹ Government at a Glance 2013 [Electronic resource]. URL: <http://www.oecdilibrary.org/docserver/download/4213208e5.pdf?expires=1385>

² Основные направления бюджетной политики на 2014 год и плановый период 2015 и 2016 годов [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/media/file/s/41d47b423d16db7f8be6.pdf>

³ Минфин: дефицит бюджетов регионов вырос в 2,2 раза [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestfinance.ru/articles/39503>

ции, определяемого через соотношение между расчетными налоговыми доходами на одного жителя, которые могут быть получены консолидированным бюджетом региона, исходя из уровня развития и структуры экономики и (или) налоговой базы (налогового потенциала), и аналогичным показателем в среднем консолидированного бюджета субъекта Федерации с учетом структуры населения, социально-экономических, географических, климатических и иных объективных факторов и условий, влияющих на стоимость предоставления одного и того же объема государственных и муниципальных услуг в расчете на одного жителя [4. С. 12; 5].

Различные уровни власти по-разному отвечают за *финансирование общественных благ и услуг и перераспределение доходов*. Более высокий уровень автономии субцентрального уровня власти позволяет лучше формировать политику и программы.

В 2011 г. в среднем в странах-членах ОЭСР 46% расходов консолидированного бюджета было предпринято центральными правительствами. Субнациональные правительства (региональные и местные) покрыли 32% и фонды социального обеспечения – оставшиеся 68%. В России доля расходов федерального бюджета составляет 37%, доля расходов консолидированных бюджетов субъектов Федерации в 2014 г. – 34% и бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации – 29%¹.

Тем не менее уровень бюджетной децентрализации значительно варьируется от страны к стране. В Ирландии, например, 76,4% общей суммы расходов осуществляется центральным правительством, увеличившись на 27,1% по сравнению с 2001 г. В отличие от этого, на правительства штатов приходится менее 20% общего объема расходов в Германии и Швейцарии (оба – федеративные государства).

В общем центральные правительства тратят относительно большую долю своих бюджетов на социальную защиту (пенсии и пособия по безработице), общие государственные услуги (содержание исполнительных и законодательных органов власти, оплату государственного долга) и защиту. Более чем в половине стран-членов ОЭСР расходы на социальную защиту составляют наибольшую долю центральных бюджетов и бюджетов штатов. В Бельгии и Испании центральные правительства выделяют более 60% своего бюджета на общие государственные услуги.

Government at a Glance² измеряет качество государственного управления (предоставляемых услуг) с помощью четырех показателей:

- 1) доступность;
- 2) оперативность;
- 3) надежность;
- 4) удовлетворенность граждан ключевыми государственными услугами:
 - образованием;
 - здравоохранением;

¹ Минфин: дефицит бюджетов регионов вырос в 2,2 раза [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/39503>

² Government at a Glance 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd-ili-brary.org/docserver/download/4213208e5.pdf?expires=1385>

- правосудием;
- налоговым администрированием.

Институт информации здравоохранения Канады (Canadian Institute for Health Information – CIHI) рассматривает систему здравоохранения как комплекс мероприятий и действий, основной целью которых является улучшение здоровья через предоставление государственных и частных медицинских услуг [6. С. 2], и оценивает эффективность (соотношение цены и качества на душу населения) региональной системы здравоохранения по 46 показателям, агрегированным в четыре емкие группы - компоненты:

- наличие ресурсов;
- использование ресурсов;
- доступ к ресурсам;
- клиническая эффективность медицинских товаров и услуг¹.

Несмотря на то, что измерение наличия медицинских ресурсов является ценным, оно не дает информации об их использовании. Таким образом, просто изобилие лечебных ресурсов необязательно означает, что они используются; именно поэтому в оценку эффективности важно также включать объем оказанных услуг или уровень использования ресурсов [7. С. 24–32]. Что же касается доступности, то при её измерении здравоохранения сосредотачивают внимание, прежде всего, на времени ожидания [8. С. 17]. Включение показателя «клиническая эффективность» аргументировано утверждением, что достижение определенного уровня здоровья, хотя и имеет большое значение, является продуктом как медицинских, так и немедицинских детерминант и, таким образом, необязательно является объективным измерителем эффективности функционирования системы здравоохранения [9. С. 5–13]. Фактически вклад медицинских и клинических услуг обычно оценивается в диапазоне от 10 до 25% получаемых результатов, поэтому данная методика не использует результаты здоровья (например, продолжительность жизни) для измерения соотношения цены и качества системы здравоохранения, а использует измерение «качество клинической эффективности» [10. С. 305–341; 11. С. 81–140].

Методика основана на методе мин/макс, состоящем из ряда последовательных шагов²:

1. Если *предпочтительными* являются более *высокие* значения (например, обеспеченность чем-либо), расчет производится по формуле (уровень региона – минимум (ранг региона))

$$\frac{\text{.....}}{\text{.....}} \times 10^* \quad (1)$$

(макс (ранг региона) – мин (ранг региона))

2. Если *предпочтительными* являются более *низкие* значения (например, время ожидания), расчет производится по формуле

¹ Barua B. Provincial Healthcare Index 2013 // Studies in Health Policy, 2013, 1: 76 p. [Electronic resource]. URL: <http://www.fraserinstitute.org/uploadedFiles/fraser-ca/Content/research-news/research/publications/provincial-healthcare-index-2013.pdf>

² Уравнения MINMAX обычно используются для стандартизированных в баллах композитных индексов, как и в Программе ООН Индекс человеческого развития (2011).

$$\frac{(\text{макс (ранг региона)} - \text{уровень региона})}{(\text{макс (ранг региона)} - \text{мин (ранг региона)})} \times 10^*, \quad (2)$$

* – дробь умножается на 10 [(1) и (2)], так как по каждому показателю принимается стандартная оценка по шкале от 0 до 10.

3. Результаты по каждому показателю из субкомпонент агрегируются, суммируются мин/макс баллы по каждому показателю, а затем еще раз, с использованием метода мин/макс, провинциям присваиваются баллы по шкале от 0 до 10 для каждой субкомпоненты.

4. Рассчитанные коэффициенты субкомпонент далее агрегируются с помощью то же метода, но на этот раз с помощью субоценки компонент, а не показателей. Это дает провинциям оценку по шкале от 0 до 10 для каждой компоненты (например, наличия ресурсов).

5. Баллы «оценки» всех четырех компонент суммируются и агрегируются на основе метода мин/макс для оценки общих затрат по каждой провинции по шкале от 0 до 10.

6. Наконец, оценка суммируется и в последний раз используется расчет мин/макс, чтобы дать региону полную оценку эффективности на основе отношения затрат и результатов по шкале от 0 до 10.

Для оценки качества регионального управления Российской Федерации используем подход, предложенный Институтом информации здравоохранения Канады¹ и Government at a Glance. На основе имеющихся данных о состоянии систем регионального управления федеральных округов РФ и мин/макс (макс/мин) метода измерим индекс регионального управления (отношение ресурсы / результат) РФ.

В частности, в расчет индекса регионального управления включим показатели, представленные в Единой межведомственной информационно-статистической системе, раздел «Росстат и другие субъекты официального статистического учета», который включает четыре группы показателей, например, для оценки эффективности деятельности²:

- органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации (78 показателей);
- органов местного самоуправления, городских округов и муниципальных районов (4 показателя);
- руководителей федеральных органов исполнительной власти по созданию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (17 показателей);
- высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации по созда-

¹ Barua B. Provincial Healthcare Index 2013 // Studies in Health Policy, 2013, 1: 76 p. [Electronic resource]. URL: <http://www.fraserinstitute.org/uploadedFiles/fraser-ca/Content/research-news/research/publications/provincial-healthcare-index-2013.pdf>

² Единая межведомственная информационно-статистическая система. Росстат и другие субъекты официального статистического учета [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fedstat.ru/indicator/data.do>

нию благоприятных условий ведения предпринимательской деятельности (6 показателей).

Поскольку для аргументации гипотезы нам необходимо «оценить качество регионального управления», используем показатели, представленные официальной статистикой. Для этого сформируем три группы (наличие, доступность и использование ресурсов) компонент, в каждой из которых выберем от 4 до 7 показателей, а именно:

1. *Наличие ресурсов – 6 показателей:*

- количество жилых помещений (квартир) в расчете на 1 тыс. человек населения, в том числе введенных в действие за год;
- объем инвестиций в основной капитал (за исключением бюджетных средств);
- реальная среднемесячная начисленная заработная плата работников в сравнении с предыдущим периодом (процент, январь – декабрь);
- число выпускников сузов, получивших образование за счет средств субъекта Федерации;
- число государственных образовательных учреждений среднего профессионального образования субъекта Российской Федерации;
- число субъектов хозяйственной деятельности.

2. *Доступность ресурсов – 7 показателей* (процент от числа опрошенных) – удовлетворенность:

- деятельностью органов исполнительной власти;
- жилищно-коммунальными услугами;
- информационной открытостью органов исполнительной власти;
- качеством общего образования;
- медицинской помощью;
- обеспеченностью безопасности граждан;
- условиями для занятия физической культурой и спортом.

3. *Использование ресурсов регионального управления – 4 показателя:*

- доля детей первой и второй групп здоровья в общей численности обучающихся в общеобразовательных учреждениях;
- материнская смертность на 100000 младенцев, родившихся живыми;
- оценка населением деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации;
- оценка населением уровня криминогенности в субъекте Российской Федерации (процент от числа опрошенных).

Затем добавим к этим показателям условно «результаты» деятельности субъекта РФ 4 показателя:

- численность занятых в органах исполнительной власти субъекта РФ на 10 тыс. человек населения;
- расходы на финансирование ЖКХ;
- отношение объема государственного долга субъекта РФ к общему годовому объему доходов бюджета субъекта РФ;
- доля налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных районов в общем объеме доходов бюджетов муниципальных районов (без учета субвенций).

И методом мин/макс оценим эффективность регионального управления.

Далее выявим динамику влияния того или иного фактора (компонента) на показатель за 2009–2011 гг.

Для иллюстрации примененной методологии приведем пример расчета одного из показателей компоненты «наличие ресурсов», например за 2011 г., последний, по которому имеются данные. Одним из показателей выберем «количество жилых помещений (квартир) в расчете на 1 тыс. человек населения, в том числе введенных в действие за год» (табл. 1, рис. 4).

Таблица 1. Количество жилых помещений (квартир) в расчете на 1 тыс. человек населения, в том числе введенных в действие за год

Федеральный округ	2010		2011		2012		2013	
	Значение, среднее	Коэффициент мин/макс						
1	2	3= мин/макс (2)	4	5= мин/макс (4)	6	7= мин/макс (6)	8	9= мин/макс (8)
Центральный	4,73	6,64	5,05	7,45	5,21	5,35	6,09	5,98
Северо-Западный	5,71	10,	5,70	9,4	5,79	6,62	6,66	7,33
Южный	4,5	5,86	4,4	5,49	4,75	4,34	5,15	3,73
Северо-Кавказский	2,79	0,0	2,57	0,0	2,77	0,0	3,59	0,0
Приволжский	4,83	6,99	5,50	8,8	5,74	6,51	6,41	6,72
Уральский	4,78	6,83	5,9	10,	7,33	10,	7,78	10,
Сибирский	4,55	6,02	5,02	7,37	5,33	5,62	5,9	5,51
Дальневосточный	3,24	1,57	3,9	3,99	4,1	2,91	4,48	2,13
Значение максимум	5,71		5,9		7,33		7,78	
Значение минимум	2,79		2,57		2,77		3,59	
Разрыв, раз	2,05		2,30		2,65		2,17	

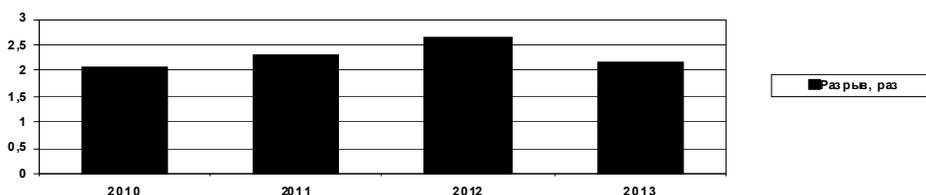


Рис. 4. Динамика разрыва между федеральными округами по показателю «количество жилых помещений (квартир) в расчете на 1 тыс. человек населения, в том числе введенных в действие за год», 2010–2013 гг.

Как видно из табл. 1, из года в год минимальное значение показателя отмечается в Северо-Кавказском федеральном округе, а максимальное (кроме 2010 г.) принадлежит Уральскому федеральному округу и разрыв между округами только увеличивается: от 2,05 в 2010 г. до 2,65 в 2012 г., лишь немного сократившись в 2013 г. – до 2,17 раза.

Графическое представление данных (рис. 5) позволит продемонстрировать динамику этого показателя (коэффициент мин/макс (нечетные столбцы)) за 2010–2013 гг., выявить федеральный округ-лидер и разброс по федеральным округам.

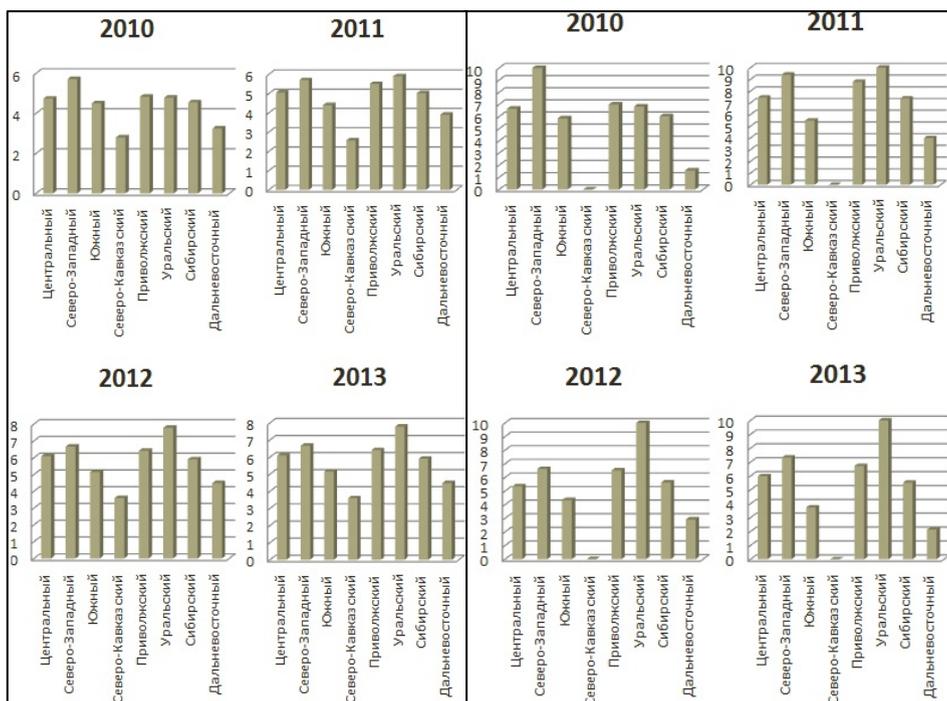


Рис. 5. Количество жилых помещений в расчете на 1 тыс. человек населения, среднее значение по округу (слева) и мин/макс среднего значения по округу (справа)

Как следует из расчетов, в 2010 г. лидером был Северо-Западный федеральный округ, хотя все округа (кроме Северо-Кавказского) имели приблизительно равное количество жилых помещений (квартир) в расчете на 1 тыс. человек населения. За четыре года постоянный рост и безусловное лидерство были присущи Уральскому федеральному округу, хотя разрыв между округом-лидером и округом, наименее обеспеченным жилыми помещениями (квартирами) (Северо-Кавказский федеральный округ), остался двукратным, несмотря на рост обеспеченности жильем в Северо-Кавказском федеральном округе.

Проверка достоверности полученных результатов требует построения диаграммы абсолютных значений показателя. Как видим, динамика на обоих

графиках практически полностью повторяется, что, безусловно, свидетельствует о достоверности проведенных расчетов.

Теперь приведем график показателя «наличие ресурсов», так как «количество жилых помещений (квартир) в расчете на 1 тыс. человек населения» - только один из 6 показателей. Это позволит нам определить, насколько показатель «количество жилых помещений (квартир) в расчете на 1 тыс. человек населения» повлиял на общий результат по компоненте (табл. 2, рис. 6).

Таблица 2. Наличие ресурсов

Наличие ресурсов								
Федеральный округ	2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	Значение, среднее	Коэффициент мин/макс						
Центральный	28,69	4,99	29,6	4,76	27,7	4,55	28,83	4,60
Северо-Западный	28,95	5,04	26,345	4,15	21,15	3,32	22,21	3,33
Южный	23,11	3,86	24,705	3,84	27,51	4,52	27,45	4,33
Северо-Кавказский	4,08	0,00	4,185	0,00	3,53	0,00	4,79	0,00
Приволжский	32,79	5,82	35,3	5,82	34,6	5,85	38,31	6,41
Уральский	53,42	10,00	57,62	10,00	56,61	10,00	57,08	10,00
Сибирский	23,88	4,01	25,77	4,04	24,94	4,03	23,75	3,63
Дальневосточный	17,08	2,63	16,46	2,30	14,58	2,08	14,17	1,79
Значение-максимум	53,42		57,62		56,61		57,08	
Значение-минимум	4,08		4,185		3,53		4,79	
Разрыв, разы	13,09		13,77		16,04		11,92	

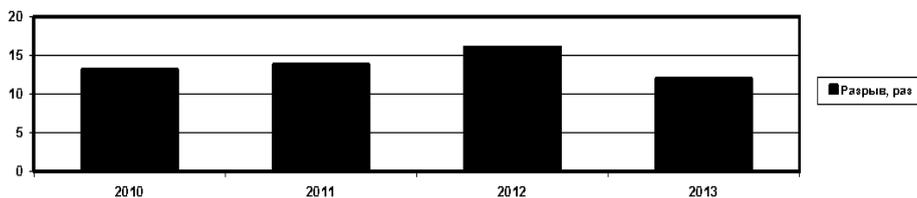


Рис. 6. Динамика разрыва между федеральными округами по компоненте «наличие ресурсов», 2010–2013 гг.

Здесь разрыв между наиболее (стабильно Уральский федеральный округ) и наименее (стабильно Северо-Кавказский федеральный округ) обеспеченным ресурсами федеральными округами еще больше и превышает 13 раз, также увеличиваясь с 2010 по 2012 г. и сокращаясь в 2013 г., но в любом случае почти в 12 раз отличаясь один от другого, что наглядно демонстрирует

Таблица 3. Показатели качества регионального управления, федеральные округа РФ, 2010 г.

Федеральный округ	Итого ресурсы							Итого результат РУ		Соотношение ресурсы / результат	Соотношение ресурсы / результат
	2 наличие	3 использование	4 доступность	5=Σ2,4	6= мин/макс/5	7	8= мин/макс/7	9=6+8	10= мин/макс/9		
1											
Центральный	4,99	4,57	6,44	16	4,86	26,25	10,00		14,86		8,20
Северо-Западный	5,04	10,00	0,00	15,04	4,50	20,36	6,97		11,47		6,33
Южный	3,86	2,21	5,52	11,59	3,23	20,42	7,00		10,23		5,64
Северо-Кавказский	4,08	2,52	0,33	2,85	0,00	6,81	0,00				0,00
Приволжский	5,82	2,73	4,95	13,5	3,93	14,05	3,72		7,65		4,22
Уральский	10,00	9,92	10,00	29,92	10,00	22,62	8,13		18,13		10,00
Сибирский	4,01	0,00	6,72	10,73	2,91	20,99	7,29		10,2		5,63
Дальневосточный	2,63	1,61	4,13	8,37	2,04	19,05	6,30		8,34		4,60
Значение-максимум	10,00	10,00	10,00			26,25					
Значение-минимум	2,63	1,61	0,00			6,81					
Разрыв, разы	3,80	6,2	10			3,86					

Таблица 5. Показатели качества регионального управления, федеральные округа РФ, 2012 г.

Федеральный округ	Итого ресурсы							Итого результат РУ	Соотношение ресурсы/результат 9=6+8	Соотношение ресурсы/результат 10= мин/макс/9
	2 наличие	3 использование	4 доступность	5=Σ2:4	6=мин/макс/5	7	8= мин/макс/7			
1										
Центральный	4,55	8,54	Нет данных	13,09	5,98	27,14	10,00	15,98	8,97	
Северо-Западный	3,32	6,63	Нет данных	9,95	3,79	20,05	6,49	10,28	5,65	
Южный	4,52	0,00	Нет данных	4,52	0,00	20,13	6,53	6,53	3,47	
Северо-Кавказский	3,53	5,33	Нет данных	5,33	0,57	6,94	0,00	0,57	0,00	
Приволжский	5,85	9,09	Нет данных	14,94	7,27	14,41	3,70	10,97	6,05	
Уральский	10,00	8,85	Нет данных	18,85	10,00	22,59	7,75	17,75	10,00	
Сибирский	4,03	3,16	Нет данных	7,19	1,86	21,03	6,98	8,84	4,81	
Дальневосточный		10,00	Нет данных	12,08	5,28	19,67	6,30	11,58	6,41	
Значение-максимум	10,00	10,00				27,14				
Значение-минимум	2,08	0				6,94				
Разрыв, разы	4,8	10				3,91				

Таблица 6. Качество регионального управления, федеральные округа РФ

Федеральный округ	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	Коэф- фициент 2	мин/макс 3= мин/макс (2)	Коэф- фициент 4	мин/макс 5= мин/макс (4)	Коэф- фициент 6	мин/макс 7= мин/макс (6)
1						
Центральный	14,86	8,20	14,19	8,15	15,98	8,97
Северо-Западный	11,47	6,33	10	5,74	10,28	5,65
Южный	10,23	5,64	6,98	4,01	6,53	3,47
Северо - Кавказский	0,00	0,00	0,00	0,00	0,57	0,00
Приволжский	7,65	4,22	8,87	5,09	10,97	6,05
Уральский	18,13	10,00	17,41	10,00	17,75	10,00
Сибирский	10,2	5,63	8,78	5,04	8,84	4,81
Дальневосточный	8,34	4,60	8,4	4,82	11,58	6,41
Значение - максимум	18,13		17,41		17,75	
Значение минимум	0,00		0,00		0,57	
Разрыв, разы	18,13		17,41		17,75	

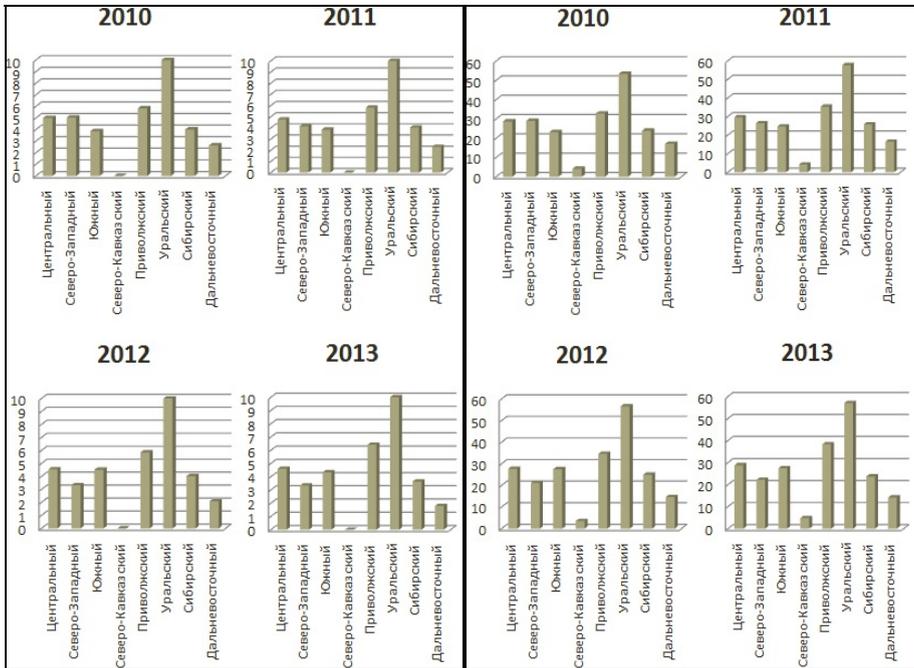


Рис. 7. Наличие ресурсов, среднее значение по округу (слева) и мин/макс среднего значения по округу (справа)

рис. 7. Сравнение компонентов свидетельствует о том, что динамика по компоненте и по показателю совпадают, т.е. можно предположить, что все показатели компоненты «наличие ресурсов» оказывают примерно одинаковое влияние на общую динамику.

Используя ту же методологию, сгруппируем проведенные расчеты по всем показателям и компонентам, правда, по всем показателям есть данные только за три года: 2010–2012 гг. (табл. 3–6), и приведем диаграммы (рис. 8, 9, 10).

Таким образом, наибольшее влияние на разрыв «качества государственного управления» между федеральными округами в 2010 г. оказала компонента «доступность» ресурсов. Это может стать основой для разработки рекомендаций: повышение доступности ресурсов позволит выровнять положение в федеральных округах и обеспечит искомое повышение качества государственного управления в России.

Как видно из рис. 9, в 2011 г. две компоненты – «использование» и «доступность» оказали практически равное влияние на наличие разрыва в федеральных округах. То, что в 2010 г. наихудшее влияние оказывала компонента «доступность», а в 2011 г. еще и «использование», свидетельствует об увеличении разрыва и означает снижение качества государственного управления.

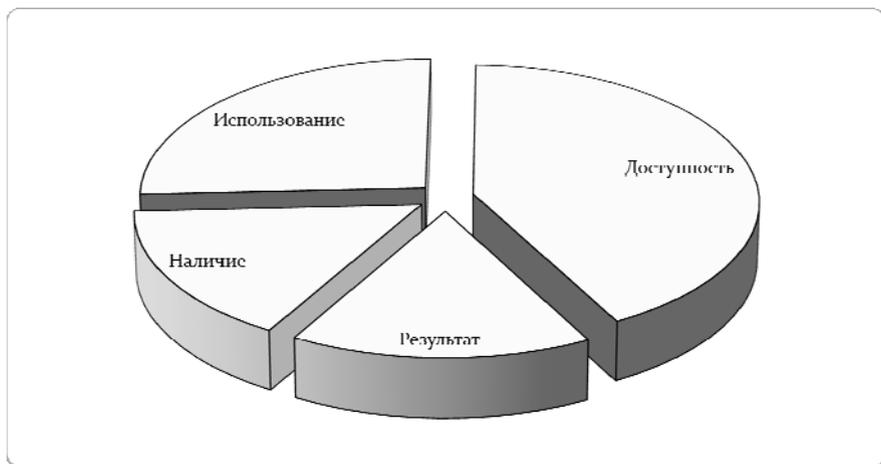


Рис. 8. Разрыв показателей качества регионального управления по федеральным округам РФ, 2010 г.

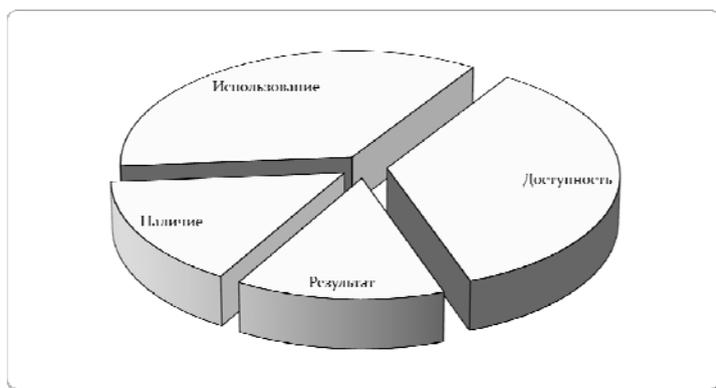


Рис. 9. Разрыв показателей качества регионального управления, по федеральным округам РФ, 2011 г.

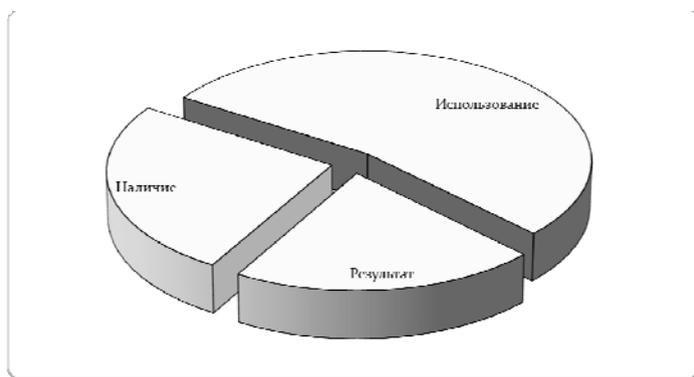


Рис. 10. Разрыв показателей качества регионального управления по федеральным округам РФ, 2012 г.

Теперь можно выявить, какое влияние каждая из компонент «наличие ресурсов», «использование ресурсов», «доступность» и «результат» оказывает на различия в «качестве государственного управления» (табл. 6, рис. 11, 12, 13).

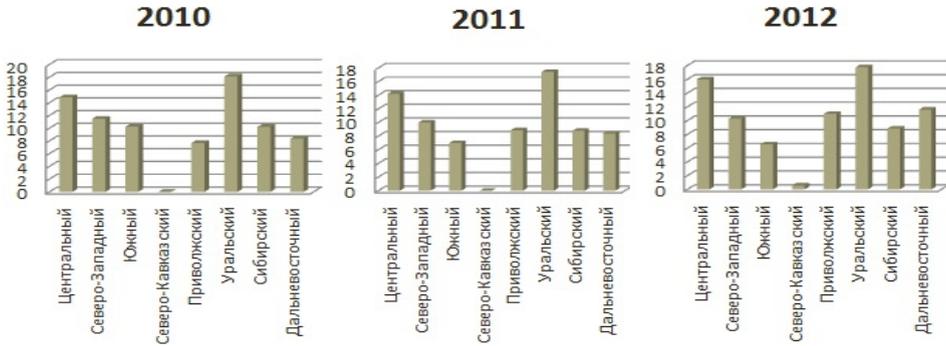


Рис. 11. Качество государственного управления, среднее значение по округу

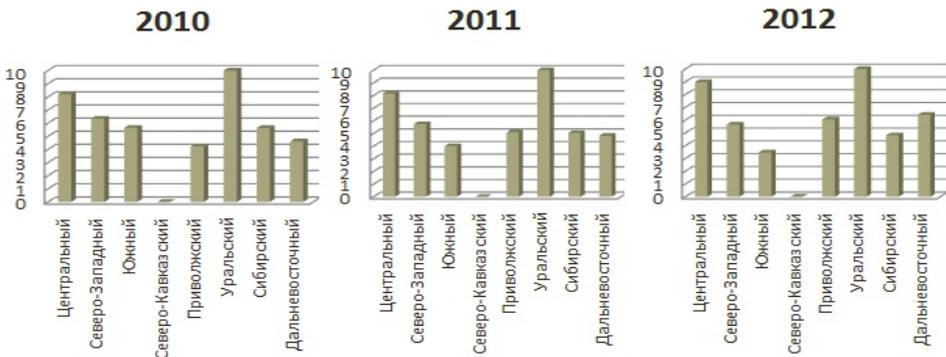


Рис. 12. Качество государственного управления, мин/макс среднего значения по округу

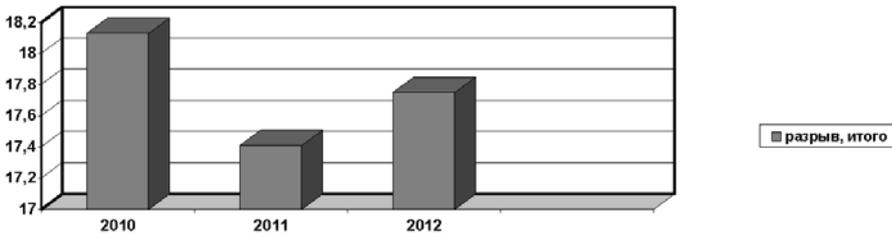


Рис. 13. Качество государственного управления, разрыв между федеральными округами

Итак, качество государственного управления зависит от большого числа факторов. Оценка выбранных нами компонент наличия, использования, дос-

тупности и условно «результата» свидетельствует, что их уровень в федеральных округах существенно отличается один от другого. Это не может не настораживать, так как свидетельствует о глубокой дифференциации регионов Российской Федерации и противоречит целям и задачам федеративного государства. Более того, динамика расчетов доказывает не самую благоприятную тенденцию: разрыв по большинству показателей увеличивается. Есть основания полагать, что разрыв качества государственного управления характерен для многих федеративных государств, хотя столь существенный разрыв вряд ли допустим.

В этой ситуации важнейшим направлением деятельности правительства должны стать мероприятия в программе стратегического развития государства, направленные на формирование политически неангажированной управленческой элиты на всех уровнях власти, причем основной упор необходимо, на наш взгляд, сделать на региональный и муниципальный уровни.

Литература

1. Черешнев В.А. Экологизация и социальноэкономическое развитие регионов: оценка региональной дифференциации / В.А. Черешнев и [др.] // Экономика региона. 2013. №1. С. 33–46.
2. Еремينا С.Л., Кузелина О.В. Эффективность здравоохранения. Мировой опыт // Всероссийский экономический журнал. 2014. № 10.
3. Бюджетная политика субъектов Российской Федерации / Р.С. Афанасьев и [др.]; под ред. Н.В. Головановой. М.: Изд-во «Дело» РАНХ, 2010. 256 с. (Сер. «Экономическая политика: между кризисом и модернизацией»).
4. Кусраева Д.Э. Оценка налогового потенциала региона // Международный научно-исследовательский журнал. Арсеньев, 2012. Январь.
5. Ускова Т.В., Копасова С.С. Бюджетная обеспеченность как фактор устойчивого развития региона // Финансовый менеджмент. 2009. № 1.
6. Kelly E., Hurst J. Healthcare Quality Indicators Project: Conceptual Framework Paper. // OECD Health Working Papers OECD, 2006. No. 23.
7. Champagne F., Contandriopoulos A.-P., Picot-Touché J. et al. Un Cadre d'Évaluation de la Performance des Systèmes de Services de Santé: Le Modèle EGIPSS // Groupe de Recherche Interdisciplinaire en Santé (GRIS), University of Montreal, 2005. P. 24–32.
8. Rovere M., Skinner B.J. Access Delayed, Access Denied. Waiting for New Medicines in Canada 2012 // Report. Fraser Institute, 2012. 17 p.
9. Onyebuchi A.A., Westert G.P., Hurst N.S., Klazinga J. A Conceptual Framework for the OECD Healthcare Quality Indicators Project // International Journal for Quality in Healthcare (September). 2006. P. 5–13.
10. Bunker J.P., Frazier H.S., Mosteller F. The Role of Medical Care in De-termining Health: Creating an Inventory on Benefits. In: Amick B.J., Levine S., Tarlov A.R., and Walsh D.C. (eds.) // Society and Health (Oxford University Press). 1995. P. 305–341.
11. Figueras J., Saltman R., Busse R., Dubois H. Patterns and Performance in Social Health Insurance Systems // Social Health Insurance Systems in Western Europe. 2004. P. 81–140.
12. Волков А.Я. Количественные критерии влияния качества персонала на экономическую результативность предприятий (на примере нефтедобывающего акционерного общества): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ижевск, 2004.
13. Гурриа А. Экономический обзор ОЭСР по России «OECD Economic Surveys: Russian Federation 2013». Гайдаровский форум. М., 2014. 15 янв.
14. Окрепилова И.Г., Венедиктова С.К. Управление качеством жизни: учеб. пособие / под ред. И.Г. Окрепиловой. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.
15. Баранова Н.В., Кочерещенко О.В. Проблемы выравнивания межбюджетной обеспеченности // Социально-экономические, институционально-правовые и культурно-исторические компоненты развития муниципальных образований: сб. тр. IX науч.-практ. конф. (иасс, 11 мая 2012 г.). Миасс: ООО «Абориген», 2012.

S.L. Eremina¹, A.V. Petrov²

¹National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia.

²Department of Economics, Sociology, Political Science, and Law, Siberian State Medical University, Tomsk, Russia.

DOI: 10.17223/19988648/32/3

QUALITY OF PUBLIC ADMINISTRATION: THE MEASUREMENT AND CONDITIONS FOR ACHIEVING IT

Keywords: Quality; Min/max method; Result; Satisfaction; Public services; Disparity.

The experience in the field of institutional problems of the recent financial, economic and social crisis contributed to a large-scale study of the government role in the modern economy and society. According to most experts and analysts, it has become axiomatic that governments should create the conditions that will contribute to economic growth and well-being of citizens, as well as:

- redistribute income more fairly;
- regulate the activities of businesses and individuals for the public good;
- supply the public with goods and services of appropriate quality and in the required volume.

This is to be implemented under the conditions of financial constraints and pressing demographic situation (aging of population).

The main objective of the state is to improve the quality of life of its citizens. Accordingly, social policy should correspond to this objective. However, it is very difficult to ensure equal satisfaction of social needs in a federal state. Bodies of the state and municipal authorities are the main providers of public goods (public and judicial services, education, healthcare, public safety, et cetera), distributed over the different levels of government. Each Russian citizen, regardless of their place of residence, must receive equal set of services from the State in line with the Constitution, which is not the case yet. Moreover, the sharp inter-regional differentiation inevitably increases the number of lagging regions, weakening the mechanisms of inter-regional economic cooperation, which trigger the growth of inter-regional conflicts. It greatly complicates the implementation of a single nationwide policy of socio-economic transformation. When referring to the comprehensive differentiation of regions in the Russian Federation, it is worth noting that the major differences in the living conditions of the population in the central and peripheral parts, and different regions of the country are perceived by society as violation of the principles of social justice and can lead to the strengthening of efferent trends.

The governing factors in this situation are more than diverse. In our opinion, the key factor is “quality of public administration”. Since academic community has not developed a common understanding of this phenomenon, we use the recommendations of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) and the Canadian Fraser Institute. The revealed components of the “quality of public administration” are decomposed into figures. The quality of public administration is evaluated using the min/max method for the period of 2010-2012. This enables us to identify the key components and indicators that generate the maximum disparity between the federal districts of Russia with regard to “quality of public administration”.

References

1. Chereshnev V.A., Verzilin D.N., Maksimova T.G., Verzilin S.D. Ekologizatsiya i sotsioekonomicheskoye razvitiye regionov: otsenka regional'noy differentsiatsii. *Ekonomika regiona – Economy of Region*, 2013, no. 1, pp. 33-46.
2. Eremina S.L., Kudelina O.V. Effektivnost' zdravookhraneniya. Mirovoy opyt. *EKO: Vserossiyskiy ekonomicheskii zhurnal*, 2014, no. 10, p. 23.
3. Afanas'yev R.S., Gerasimova Yu.V., Golovanova N.V., Deryugin A.N., Matskevich A.V., Mil'chakov M.V., Pokatovich G.G. *Byudzhetsnaya politika sub'yektov Rossiyskoy Federatsii* [The Budget Policy of the Constituent Entities of the Russian Federation]. Moscow, Delo Publ., 2010. 256 p.
4. Kusrayeva D. E. Otsenka nalogovogo potentsiala regiona. *Mezhdunarodnyy nauchno-issledovatel'skiy zhurnal – International Research Journal*, 2012, January, p. 12
5. Uskova T.V., Kopasova S.S. Byudzhetsnaya obespechennost' kak faktor ustoychivogo razvitiya regiona. *Finansovyy menedzhment – Financial Management*, 2009, no. 1, p. 25
6. Kelly E., Hurst J. Healthcare Quality Indicators Project: Conceptual Framework Paper. *OECD Health Working Papers*, no. 23, 2006, p.2.

7. Champagne F., Contandriopoulos A.-P., Picot-Touché J., Béland F., Hung N. Un Cadre d'Évaluation de la Performance des Systèmes de Services de Santé: Le Modèle EGIPSS. *Groupe de Recherche Interdisciplinaire en Santé (GRIS)*, 2005, April, pp. 24-32 (In French).

8. Rovere M. Skinner B.J. *Access Delayed, Access Denied. Waiting for New Medicines in Canada 2012*. Report. Canada, Fraser Institute Press, 2012, 17p.

9. Onyebuchi A.A., Westert G.P., Hurst J., Klazinga N.S. A conceptual framework for the OECD Healthcare Quality Indicators Project. *International Journal for Quality in Healthcare*, 2006, September, pp. 5-13.

10. Bunker J.P., Frazier H.S., Mosteller F. The role of medical care in determining health: creating an inventory on benefits. In: Amick B.J., Levine S., Tarlov A.R., Walsh D.C. (eds.) *Society and Health* (Oxford University Press), 1995. pp. 305-341.

11. Figueras J., Saltman R., Busse R., Dubois H. Patterns and Performance in Social Health Insurance Systems. In: Saltman R., Busse R., Figueras J. (eds.) *Social Health Insurance Systems in Western Europe*. Maidenhead, Open University Press, 2004. pp. 81-140.

12. Volkov A.Ya. *Kolichestvennyye kriterii vliyaniya kachestva personala na ekonomicheskuyu rezul'tativnost' predpriyatii (na primere neftedobyvayushchego aktsionernogo obshchestva)*. Avtoref. dis. kand. ekon. Nauk [Quantitative criteria for the effect of the quality of staff on companies' performance; the case of an oil producing company. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Izhevsk, 2004. 25 p.

13. Gurria A. An OECD economic overview of Russia. *OECD Economic Surveys: Russian Federation 2013*, Gaydarovskiy forum, Moscow, 2014, January 15 (In Russian).

14. Okrepilova I.G., Venediktova S.K. *Upravleniye kachestvom zhizni* [Management of Quality of Life]. St. Petersburg, St. Petersburg St. Univ. of Econ. Press, 2010. 104 p.

15. Baranova N.V., Kochereshchenko O.V. Problemy vyravnivaniya mezhyudzhnetnoy obespechennosti. *Sbornik trudov IX nauchno-prakticheskoy konferentsii "Sotsial'no-ekonomicheskiye, institutsional'no-pravovyye i kul'turno-istoricheskiye komponenty razvitiya munitsipal'nykh obrazovaniy"* [Proc. of 9th Sci. and Pract. Conf. "Social and Economic, Institutional and Legal, Cultural and Historical Elements of Municipal Entities' Development"]. Miass, 2012, pp. 6-10. (In Russian).

For referencing:

Eremina S.L., Petrov A.V. Kachestvo gosudarstvennogo upravleniya. Izmereniye i usloviya dostizheniya [Quality of public administration: the measurement and conditions for achieving it]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 41-63.

УДК 330.35

DOI: 10.17223/19988648/32/4

В.И. Канов

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ КРИЗИСА 2014–2015 гг.

Кризис 2014–2015 гг. не сводится к экономическим отношениям. Главное – социальная сфера, поскольку она уже серьёзно затронута экономическим спадом. 22 млн граждан России имеют сегодня доходы ниже прожиточного минимума. Официальные лица заявляют о том, что экономика к осени 2015 г. достигла дна и теперь начнётся подъём. Однако проблемы, вызвавшие кризис, не решены. Нужны не просто темпы роста, а новое качество роста, преодолевающее структурные диспропорции. Производительность труда низкая, и темпы её роста падают. Государственные компании завышают цены. Износ основных производственных фондов достигает 50%. Пенсионная нагрузка на экономику постоянно возрастает и будет возрастать. Следовательно, текущий кризис – это кризис не только структурный, но и кризис социально-экономической системы России. Самым тяжёлым следствием его является апатия народа, проявляющаяся, в частности, в снижении забастовочного движения и росте эмиграции.

Ключевые слова: системный кризис, социальная сфера, благополучие, стагнация, темпы роста, инфляция издержек, апатия, чиновничество, забастовки, миграция.

В новейшей истории рыночная Россия вступила в третий социально-экономический кризис, существенно отличающийся от спадов 1998–1999 и 2008–2009 гг.

Три следующих друг за другом падения положительной экономической динамики на протяжении более чем двух десятилетий утвердившегося рыночного хозяйства дают достаточный материал для сравнений и формулировки выводов относительно цикличности развития и особенностей каждого кризиса, что является целью исследования в данной статье.

В литературе сложившуюся сегодня в России экономическую ситуацию характеризуют как развёртывающийся структурный кризис либо по модели циклического кризиса с кратковременной фазой спада, а затем оживления и подъёма. Часть экономистов и политиков считают, что уже в конце 2015 г. экономика может выйти на положительную динамику [1], либо кризис будет иметь длительную фазу отрицательной динамики [2].

На наш взгляд, суть кризиса не сводится к экономическим либо финансовым отношениям, точнее, финансово-экономическим. Главное – социальная сфера, поскольку она уже серьёзно затронута и угнетена экономическим спадом: падение реальной заработной платы произошло почти на 10% относительно 2014 г., реальное снижение пенсий, рост безработицы, особенно скрытой. 22 млн граждан России имеют сегодня доходы ниже прожиточного минимума, который составляет 10 тыс. руб. в месяц. Тогда как в 2014 г. в стране насчитывалось около 16 млн малоимущих россиян. Рост на 6 млн чел. Размер пособия по безработице не индексировался с 2009 г. и составляет 850 руб. минимум и 4900 руб. максимум [3]. В проекте федерального бюджета преду-

смагивается сокращение расходов на образование и здравоохранение. Зато вырастут затраты на государственный аппарат [4]. Поэтому мы бы определили этот кризис как социально-экономический.

Любой экономический кризис ухудшает благополучие населения, однако чем он протяжённее, тем глубже и шире охват им сферы жизнедеятельности человека. Проведём сравнительный анализ текущего и предшествующих падений производства.

В те годы события развивались скоротечно, обвалом. 1997 г. был самым лучшим в 90-е гг. Впервые он показал положительную динамику ВВП (0,7%). Падение его произошло во второй половине 1998 г. (–4,6%), а в 1999 г. наблюдался уже рост (3,5%) [5]. Практически объём выпуска вышел на предкризисный максимум. То есть, по сути, экономика прошла классический циклический спад.

Примерно по такой же схеме развёртывались события в следующем периоде. В начале 2008 г. темп роста ВВП в годовом расчёте составлял более 8,7% – наблюдался перегрев экономики. Затем спад (–7,9%) и быстрый выход на положительные темпы роста уже в 2010 г. (+4,5%) [6]. Оба кризиса можно считать типично циклическими.

Другое дело современный кризис: вход в него осуществлялся постепенно. Темпы роста валового внутреннего продукта сокращались: 2011 г. – 4,3%, 2012 г. – 3,4%, 2013 г. –1,3%, 2014 г. – 0,6% [6]. Такой невнятный рост в 2014 г. уже означает стагнацию производства. В 2015 г. ожидается падение ВВП на 3–4%.

Кроме того, в целом, если брать период падения и период стагнации, кризис ожидается более длительным:

1998–1999 гг. = 1 год;

2008–2009 гг. = 1,5 года;

2014–2015 гг.: можно считать, что продолжительность уже равна двум годам, так как 0,6% роста – это уже застой, депрессия и, скорее всего, в 2016 г. рост будет в пределах нуля, что также равноценно стагнации. Официальные лица заявляют о том, что экономика к осени 2015 г. достигла дна и теперь начнётся подъём [7]. Действительно, за счёт перенапряжения, увеличения денежной массы, роста финансирования обороноспособности можно увеличить рост до 1–2%. Однако проблемы, вызвавшие кризис, решены не будут. Зато возникнет эффект искусственного ускорения. «Мы знаем по опыту 1986–1989 гг. Это может обернуться катастрофой, даже если темпы вырастут на 1–2 процента» [8. С. 6]

Не избежать при этом усиления инфляции, которая и так очень высокая: в 2015 г. по индексу потребительских цен ожидается 15–16%. В России не просто инфляция, а её худший вариант – инфляция издержек, при которой рост цен сочетается с падением производства. Это связано с несколькими причинами:

- удорожанием банковских кредитов как результата санкций;
- удорожанием импорта в связи с обесценением рубля;
- усилением монополии госсобственности. Председатель правительства Д.А. Медведев называет цифру объёма закупок госкомпаний – 14 трлн руб. в год. Причём «...есть случаи завышения цен в разы от рыночных. Почти по-

ловина покупок из 14 трлн руб. проходит на конкурсах с единственным участником (поставщиком)» [9].

Таким образом, нам нужны не просто темпы роста, а новое качество роста, преодолевающее структурные диспропорции и, следовательно, утяжелённость и отсталость экономики.

Экономика России остаётся сырьевой и этот её признак заметно усилился. Если в 2000 г. в экспорте доля топливно-энергетических ресурсов составляла примерно 54%, то в 2014 г. – более 70% [10].

Ключевую роль в экономике играет госсобственность. Как пишет Д.А. Медведев: «Государственные компании имеют системообразующую роль» [9]. Об их эффективности он уже упоминал.

Россия отстаёт от развитых стран по уровню производительности труда в разы. И темпы её роста падают: 2012 г. – 3%, 2013 г. – 1,9%. 2014 г. – 0,8% [11].

Износ основных производственных фондов, по данным Госкомстата РФ, достигает 50%, а по экспертным оценкам – значительно больше. Доля вклада высокотехнологичных и наукоёмких отраслей в создание ВВП растёт, но недостаточными темпами: 2012 г. – 22,1%, 2013 г. – 23,1%, 2014 г. – 23,5% [12]. Из-за неблагоприятного инвестиционного климата доля инвестиций в ВВП снижается: 2014 г. – 19,7%, первая половина 2015 г. – 17–18%. Министр финансов РФ считает, что для начала экономического роста и модернизации экономики надо, чтобы доля инвестиций в ВВП составляла 30% [13].

Импортозамещение пока не оказывает влияния на рост, поскольку степень обесценения рубля недостаточно сильная. В предыдущие кризисы девальвация национальной валюты послужила мощным фактором подъёма экономики.

Так, в 1998 г. рубль обесценился в 3,4 раза с 5,96 рубль/доллар на 01.01.1998 г. до 20,65 рубль/доллар к концу того года, и в 1999 г. экономика вышла на довольно высокие темпы роста [14].

В 2014–2015 гг. рубль обесценился всего лишь в 2 раза. Этого оказалось недостаточно для того, чтобы заменить импорт на российские товары. Фирмы по-прежнему предпочитают закупать товары и услуги за границей.

Слабая динамичность экономики, незащищённость от внешних шоков в большой степени определяются недостаточным развитием малого бизнеса. Доля малых предприятий в экономике России составляет примерно 20%, в США, например, около 60%. Есть страны с долей до 70%. Такая экономика более устойчива к неблагоприятным событиям.

В России чрезвычайно обострилась проблема пенсионного обеспечения населения. Пенсионная нагрузка на экономику постоянно возрастает и будет возрастать. Министр финансов РФ считает, что в 2016 г. у нас на 100 пенсионеров будет приходиться 120 работающих. Недалеко то время, когда соотношение будет один к одному. Никакая экономика такой нагрузки не выдержит.

Многие ключевые параметры, ориентиры и риски социально-экономического развития России отражены в Основных направлениях деятельности Правительства до 2018 г. Можно отметить на данный период – деятельность Правительства неэффективна. Оно не в состоянии обновить нашу экономику и решить социальные задачи.

Стагнация в экономике оборачивается ухудшением социальной ситуации. Причём социальная проблема более тяжела и опасна по сравнению с 90-ми гг. прошлого века поскольку благосостояние основной массы населения тогда постепенно росло, люди научились выживать самостоятельно, не надеясь на государство, преобладали оптимистические ожидания.

В настоящее время возможности для самовывживания домашних хозяйств сократились. Исчезла индивидуальная неорганизованная торговля («челноки»), не выдержав конкуренции с торговыми сетями. Личное подсобное хозяйство в пригородах во многом замещено дачами. В городах идёт борьба с частными рынками. В результате роста налогового бремени закрылись многие предприятия малого бизнеса.

Выскажем предположение, что текущий кризис – это кризис не только структурный, но и преимущественно системный. То есть кризис социально-экономической и политической системы. Современная система, сложившаяся в стране, по сути дела, затрудняет участие широких масс населения в общественной и политической жизни.

Сформировался новый привилегированный страт в российском обществе – чиновничество. По доходам и социальному положению они превосходят остальные крупные слои общества и разные категории занятых. Преимущества этой категории занятых уже закрепилось в сознании народа. По данным Левада-центра на вопрос: «Если бы Вы сейчас устраивались на работу и могли свободно выбирать, то где бы Вы предпочли работать?» в 2011 г. 33% опрошенных назвали государственные структуры, в 2012 г. – уже 35%. Иметь собственный бизнес предпочли в 2011 г. только 11 % и в 2012 г. – 13% [15].

В результате растёт недоверие к власти как экономической, так и политической на разных её уровнях. Самое тяжёлое следствие существующей системы – апатия народа.

На наш взгляд, именно по этой причине снижается забастовочное движение, несмотря на ухудшение социально-экономического положения работников. Приведём статистические данные относительно числа организаций, на которых проходили забастовки в разные годы, и количества бастующих работников.

1997 г. – забастовки прошли в 17 007 организациях, и в них участвовало 900 тыс. человек. Отметим, что этот год был самым лучшим в 90-е гг.

2008 г. – в 4 организациях проводились забастовки. Участвовало 1,9 тыс. человек.

2012 г. – 6 организаций бастовали. Участвовало 503 человека.

2013 г. – 3 организации бастовали. Участвовало 196 человек.

2014 г. – всего 2 организации бастовали с привлечением 461 человека [16. С. 5–14].

В январе–июле 2015 г. зафиксированы 3 забастовки с участием 264 человек [17].

Трудно найти рациональное объяснение тому, что в год кризиса при сокращении занятых, падении реальной заработной платы работники ведут себя на удивление пассивно.

В этом же ряду проблем следует указать на факт падения активности избирателей на федеральных, региональных и муниципальных выборах. Прояв-

ляется тенденция к снижению явки на выборы. Так, на муниципальных выборах в Думу г. Томска в 2015 г. явка избирателей составила 17,11%, а в 2010 г. – 20,79% [18]. В других городах России ситуация с падением явки на выборы избирателей отличается от томской несущественно.

Ещё одна проблема – эмиграция из России. Дело в том, что эмигрируют люди состоявшиеся, высококвалифицированные и молодые. Число эмигрантов растёт.

2009 г. – эмигрировали 32 тыс. 458 человек. Это минимум эмиграции.

2014 г. – эмигрировали 308 тыс. 475 человек.

2015 г. – январь–август – эмигрировали 233 тыс. 812 человек. По итогам года их число, безусловно, превысит эмигрировавших в 2014 г. [19].

За все годы реформ такого потока эмигрантов не было.

Таким образом, если есть понимание текущего кризиса как системного явления, то и выход из него связан с реформированием как социально-экономических отношений, так и общественно-политической среды.

Литература

1. ВВП притормозил падение [Электронный ресурс]. URL: www.kommersant.ru/Doc/2835603 (дата обращения: 12.11.2015).
2. Чем опасен кризис 2015 года [Электронный ресурс]. URL: www.svpressa.ru/economy/article/133592 (дата обращения: 12.11.2015).
3. *Власти с тревогой наблюдают за ростом бедности...* [Электронный ресурс]. URL: <http://finance.rambler.ru/news/2015-11-18> (дата обращения: 15.11.2015).
4. *Заключение* на проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2016 год» [Электронный ресурс]. URL: www.iet.ru (дата обращения: 15.11.2015).
5. *Номинальный объём произведённого ВВП* [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab47.htm (дата обращения: 15.11.2015).
6. *Индексы физического объёма ВВП (в % к предыдущему году) (1996–2014 гг.)* [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/account (дата обращения: 15.11.2015).
7. *Улюкаев* отчитался о росте ВВП России [Электронный ресурс]. URL: [Lenta.ru](http://lenta.ru). финансы 21.11.2015 (дата обращения: 12.11.2015).
8. *Медведев Д.* Новая реальность: Россия и глобальные вызовы // Вопросы экономики, 2015. № 10. С. 3–21.
9. *Почти половина госзакупок неконкурентны* – Медведев Д. // Ведомости. 2015. 28 окт.
10. *Директор* института стратегического анализа компании «ФБК», докт. экон. наук Игорь Николаев рассказывает об ответственности власти за структурную катастрофу... // Свободная пресса. 2015. 20 нояб.
11. *Индексы производительности труда в экономике РФ* [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 15.11.2015).
12. *Эффективность* экономики России [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economy/development (дата обращения: 15.11.2015)
13. *Внутренних источников инвестиций у России немного...* Пётр Орехин 22.04.2015 [Электронный ресурс]. URL: www.gazeta.ru/business/2015/04/02/6649913.shtml (дата обращения: 15.11.2015).
14. *Доллар / рубль – курс в период с 1992 по 2012 г.* [Электронный ресурс]. URL: uBiznes.ru/valuta/kurs (дата обращения: 15.11.2015).
15. *Общественное мнение-2012: Ежегодник.* М., 2012. Табл. 6.11 [Электронный ресурс]. URL: [//socioline.ru/file/5/39](http://socioline.ru/file/5/39) (дата обращения: 15.11.2015).
16. *Соболев Э.Н.* Динамика трудовых доходов и проблема забастовочной активности. М., 2015. 44 с.
17. *Занятость и безработица* [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения: 15.11.2015).

18. Пресс-релиз избиркома Томской области 18.09.2015 [Электронный ресурс]. URL: www.elect70.tomsk.ru/news/ (дата обращения: 15.11.2015).

19. Демография: международная миграция [Электронный ресурс]. URL: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/statistics/population/demography (дата обращения: 15.11.2015).

V.I. Kanov

Department of General and Applied Economics, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: politeco@ef.tsu.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/4

SOME FEATURES OF THE CRISIS OF 2014-2015

Keywords: System crisis; Social sphere; Welfare; Stagnation; Growth rates; Cost-push inflation; Apathy; Officialdom; Labor unrest; Migration

Many authors define the current economic conditions in Russia as a developing structural crisis. However, the crisis of 2014 - 2015 is not confined to economic relations alone. In this regard, the social sphere is more critical, since it is already seriously affected by the economic downturn. The decline in real wages accounted for almost 10 percent relative to 2014, significant reduction of pensions, rising unemployment, concealed unemployment, in particular. 22 million Russian citizens have incomes below the poverty line. Opportunities for private households to self-sustain also reduced. Self-employed informal trading (“shuttle business”) vanished, unable to compete with retail chains. Private subsidiary farming in the suburbs was largely replaced by country cottages. City markets are being pushed out. Many small businesses closed due to the increase of taxation.

Officials claim that the Russian economy bottomed out in autumn 2015. However, the problems that caused the crisis were not resolved. Improving the growth rate is insufficient. The current conditions require growth at a completely new level that will overcome structural disparities.

The Russian economy remains resource-based, and this trait has become more apparent lately. Labor productivity is low and its growth rates are dropping. State companies inflate the prices. Capital consumption has reached 50 percent. Retirement burden is constantly rising and this trend will remain. Consequently, the current crisis is not only a structural crisis, but also a crisis of the Russian social and economic system. It can be stated that government actions are currently ineffective. It is unable to renew our economy and solve social problems. The current system prevents great masses of population from participating in public and political life.

This leads to a growing distrust in economic and political power at different levels. The most severe consequence caused by the current system is the apathy of the people. In our opinion, it is for this reason the strike movement is diminishing despite the aggravating economic and social situation of workers.

This set of problems should include the falling voter turnout at the federal, regional and municipal elections. Another problem is emigration from Russia. The concern is that emigrants are fulfilled, highly qualified and young. The number of emigrants is increasing.

References

1. Kommersant. *The GDP has stopped falling*. Available at: www.kommersant.ru/Doc/2835603 (accessed 12 November 2015). (In Russian).

2. Mamedova M. Chem opasen krizis 2015 goda. Rastushchaya nishcheta — ocherednaya strashilka ili realiya budushchego?. *SvobodnayaPressa*, 2015, November 20. Available at: <http://svpressa.ru/economy/article/133592/> (accessed 12 November 2015)

3. The authorities are observing the growth of poverty with anxiety. Available at: <http://finance.rambler.ru/news/2015-11-18> (accessed 12 November 2015). (In Russian).

4. Gaidar Institute for Economic Policy. Statement on the draft federal law “On the Federal Budget for Fiscal Year 2016”. Available at: www.iet.ru (accessed 15 November 2015). (In Russian).

5. Federal State Statistics Service. *Nominal Volume of GDP Produced*. Available at: www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab47.htm (accessed 15 November 2015). (In Russian).

6. Federal State Statistics Service. *The Actual Volume Indices of GDP (in % Compared to the Previous Year) (1996 – 2014)*. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/account.htm (accessed 15 November 2015). (In Russian).

7. Lenta.ru. *Ulyukayev otchitalsya o roste VVP Rossii*. Available at: <http://lenta.ru/news/2015/11/18/gdpgrowth/> (accessed 12 November 2015).

8. Medvedev D. Novaya real'nost': Rossiya i global'nyye vyzovy. *Voprosy Ekonomiki*, 2015, no.10, pp. 3 – 21.
9. Nekhaychuk Yu. Pochti polovina goszakupok nekonkurentny - Medvedev. *Vedomosti*, 2015, September 28. Available at: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/09/28/610481-polovina-goszakupok-odnogo-postavschika> (accessed 12 November 2015).
10. Mamedova M. Chem opasen krizis 2015 goda. Rastushchaya nishcheta — ocherednaya strashilka ili realiya budushchego?. *SvobodnayaPressa*, 2015, November 20. Available at: <http://svpressa.ru/economy/article/133592/> (accessed 12 November 2015).
11. Federal State Statistics Service. *Indices of Labor Productivity in the Economy of the Russian Federation*. Available at: www.gks.ru (accessed 15 November 2015). (In Russian).
12. Federal State Statistics Service. *The Efficiency of Russian Economy*. Available at: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/_main/rosstat/ru/statistics/economy/development (accessed 15 November 2015). (In Russian).
13. Orekhin P. Vnutrennikh istochnikov investitsiy u Rossii nemnogo. *Gazeta.ru*, 2015, April 22. Available at: www.gazeta.ru/business/2015/04/02/6649913.shtml (accessed 15 November 2015).
14. uBiznes.ru. *The USD to RUB exchange rate for the period from 1992 up to 2012*. Available at: www.uBiznes.ru/valuta/kurs (accessed 15 November 2015). (In Russian).
15. *The public opinion – 2012. Annual Publication*. Available at: www.socioline.ru/file/5/39 (accessed 15 November 2015). (In Russian).
16. Sobolev E.N. *Dinamika trudovykh dokhodov i problema zabastovochnoy aktivnosti* [The Flow of Labor Incomes and the Problem of Strike Activity]. Moscow, 2015. 44 p.
17. Federal State Statistics Service. *Employment and Unemployment*. Available at: www.gks.ru (accessed 15 November 2015). (In Russian).
18. Press release of the Election Commission of the Tomsk Region, 2015, September 18. Available at: www.elect70.tomsk.ru/news/ (accessed 15 November 2015). (In Russian).
19. Federal State Statistics Service. *Demography: International Migration*. Available at: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/_main/statistics/population/demography (accessed 15 November 2015). (In Russian).

For referencing:

Kanov V.I. Nekotoryye osobennosti krizisa 2014-2015 gg. [Some features of the crisis of 2014-2015]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 64-70.

УДК 338.439

DOI: 10.17223/19988648/32/5

Н.А. Редчикова, А.Г. Семенова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДОСТУПНОСТЬ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ¹

Данное исследование посвящено вопросам экономической доступности продовольствия в Российской Федерации. Экономический доступ является одним из четырех основных измерений продовольственной безопасности. Решение вопросов, связанных с продовольственной безопасностью, актуально как на глобальном, так и национальном уровне. На международном уровне данные вопросы связаны с деятельностью наднациональных институтов. Одним из таких международных институтов является Продовольственная сельскохозяйственная организация (ФАО) ООН. На национальном уровне реализуется российская политика в области продовольственной безопасности, определяющим документом по которой является Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, измерения продовольственной безопасности, экономическая доступность продовольствия, ФАО, Российская Федерация.

Решение вопросов, связанных с продовольственной безопасностью, является актуальным как на глобальном, так и национальном уровне. Участниками Всемирного продовольственного саммита в 1996 г. было принято следующее определение продовольственной безопасности: «Продовольственная безопасность существует тогда, когда все люди в любое время имеют физический и экономический доступ к достаточному количеству безопасной и питательной пищи, позволяющей удовлетворять их пищевые потребности и предпочтения для ведения активного и здорового образа жизни».

Данное определение до сих пор широко используется и цитируется сегодня, за исключением того, что в выражение «физический и экономический доступ» добавлено слово «социальный» [1].

Продовольственной и сельскохозяйственной организацией ООН (ФАО) (Food and Agriculture Organization of the United Nations – FAO) был разработан набор показателей для проведения исследований по странам, характеризующих четыре измерения продовольственной безопасности: наличие продовольствия, его экономическую и физическую доступность, использование продовольствия и стабильность на протяжении длительного периода времени.

Важными факторами, влияющими на обеспечение продовольственной безопасности, являются экономическая и физическая доступность. Достаточное предложение продуктов питания на национальном и международном уровнях само по себе не гарантирует продовольственную безопасность до-

¹ Статья написана в рамках научного проекта 8.1.69.2015, выполненного при поддержке Программы «Научный фонд им. Д.И. Менделеева Томского государственного университета» в 2015 г.

машних хозяйств. Обеспокоенность относительно недостаточного доступа к продовольствию привела к большей ориентации в проводимой политике (в первую очередь наднациональной) на доходы, расходы, рынки и цены в достижении целей продовольственной безопасности [2].

В общих чертах экономическая доступность определяется личным доходом, ценами на продукты питания, а также отражается в снижении уровня бедности. В набор индикаторов, отражающих экономическую доступность продовольствия согласно методике ФАО [3], можно включить:

- валовой внутренний продукт на душу населения (с точки зрения паритета покупательной способности);
- индекс внутренних цен на продовольствие;
- масштабы распространения недоедания;
- доля расходов на продовольствие в бюджете бедных семей¹;
- масштабы дефицита продовольствия;
- масштабы распространения нехватки продовольствия.

Последние два связаны одновременно с физической и экономической доступностью, характеризую существующие возможности приобретения продовольствия.

Таблица 1. Показатели экономической доступности в ряде стран, по данным ФАО*

Страна, группа стран	ВВП на душу населения (2013 г. в ценах 2011 г.), USD	Индекс внутренних цен на продовольствие (2013 г.)	Масштабы распространения недоедания (2011–2013 гг.), %	Масштабы дефицита продовольствия (2011–2013 гг.), килокалории в день на человека	Масштабы распространения нехватки продовольствия (2011–2013 гг.), %
В целом по миру	13915,1	2,93	11,4	86	17,7
Развивающиеся страны	8900,4	4,07	13,7	102	20,8
Бразилия	14555,1	2,59	<5,0	12	<5,0
Индия	5244,0	4,73	15,4	110	24,6
Китай	11778,5	3,24	11,0	88	18,2
Южная Африка	11960,7	3,00	<5,0	19	6,5
Развитые страны	36638,0	1,71	<5,0	8	<5,0
Российская Федерация	23564,2	4,25	–	–	–
Страны с низкими доходами и дефицитом продовольствия	4173,3	5,3	19,0	140	27,4

* Составлено на основе Food security indicators. Statistics. Download data [Electronic resource] // FAO. Electronic data. [S. 1.], 2015. URL: <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/ess-fadata/en/#.VkhbzXbhDIU> (access date: 19.10.2015).

ФАО собирает статистическую информацию² по всем показателям, как в разрезе каждой страны, так и по группам стран, отдельно выделяя страны с

¹ Данный показатель рассчитан лишь по некоторым странам в отдельные периоды времени.

² Информация предоставлена с 1990 г.

низкими доходами и дефицитом продовольствия (табл. 1). Российская Федерация включена в группу развитых стран. По ним половина показателей, связанных с экономической доступностью, приведены в целом по группе. Например, масштабы распространения недоедания. В развитых странах он составляет менее 5%, в то время за 2011–2013 гг. в странах с низкими доходами и дефицитом продовольствия – 19%, в развивающихся экономиках – 13,7%, в Китае – 11%, в Индии – 15,4%. Схожий показатель – масштабы распространения нехватки продовольствия. За этот же период времени он составил: в развитых странах – менее 5%, в странах с низкими доходами и дефицитом продовольствия – 27,4%, в развивающихся экономиках – 20,8%, в Китае – 18,2%, в Индии – 24,6%.

Показатель масштабов дефицита продовольствия в развитых странах за 2011–2013 гг. составил 8 килокалорий в день на человека, в странах с низкими доходами и дефицитом продовольствия – 140, в развивающихся экономиках – 102, в Китае – 88, в Индии – 110.

Судя по представленным данным, а также по показателю ВВП на душу населения, Россия по экономической доступности продовольствия схожа с развитыми странами. Исключением является индекс внутренних цен на продовольствие, составивший, по расчетам ФАО, в 2013 г. 4,25, что выше многих стран БРИКС и относит Россию скорее к группе развивающихся стран. Интересно, что Росстат за это период (декабрь 2013 г. по отношению к декабрю 2012 г. [4]) опубликовал индекс потребительских цен на продовольственные товары по Российской Федерации, равный 7,48.

В Российской Федерации сформулирован другой подход к продовольственной безопасности. В первую очередь она определяется как «продовольственная независимость», т.е. при оценке продовольственной безопасности внимание уделяется расчету объемов производства пищевых продуктов, которые согласно Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденной Указом Президента РФ от 30.01.2010 г. № 120 (далее – Доктрина), должны производиться в объемах, не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих продуктов.

В настоящее время подготовлен проект новой Доктрины, в которой для оценки продовольственной независимости предлагается вместо показателя удельного веса отечественного производства в общем объеме ресурсов использовать показатель самообеспеченности. Он рассчитывается как процентное соотношение российского производства к внутреннему потреблению. Соответственно предлагается считать, насколько отечественное производство самостоятельно способно удовлетворить спрос населения. Также проект Доктрины дополнен пунктами о развитии системы продовольственной помощи нуждающимся, создании национальной системы управления безопасностью и качеством пищевых продуктов [5].

Однако приоритет производства пищевых продуктов над обеспечением экономического и физического доступа к продовольствию проявляется и в установленных в Доктрине критериях оценки продовольственной безопасности. Несмотря на используемую систему показателей продовольственной безопасности, единственным утвержденным и фактически используемым

критерием их оценки является удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов, имеющий утвержденные пороговые значения, т.е. коэффициент независимости, самообеспеченности страны [6].

Таким образом, в оценке продовольственной безопасности России в первую очередь акцент ставится именно на «продовольственную независимость, самообеспеченность» страны, в то время как расширению экономической и физической доступности бедных слоев населения к продовольствию, обеспечению более качественного рациона питания, что является приоритетом в принятом ФАО подходе к определению продовольственной безопасности, уделяется меньше внимания.

С целью проведения мониторинга продовольственной безопасности в России Правительство РФ 18 ноября 2013 г. приняло распоряжение № 2138-р «Об утверждении перечня показателей в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации». Однако данный перечень является невероятно обширным, он включает в себя несколько сотен показателей [7].

В настоящее время нет официальной методики, позволяющей проанализировать данные многочисленных показатели и выявить интегральный показатель, чтобы сделать итоговый обобщенный вывод как об отдельных критериях продовольственной безопасности (физическая, экономическая доступность), так и о состоянии продовольственной безопасности в целом.

С учетом вышесказанного и в связи с большим значением, которое придается экономической доступности продовольствия на международном уровне, а также в связи с многочисленными показателями, включенными в мониторинг продовольственной безопасности в России, и отсутствием критериев оценки именно данного вида доступности продовольственных товаров в данном анализе проведена оценка экономической доступности продовольствия в Российской Федерации. В основе ее лежит методика, предложенная Российской академией народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС) [8]. Осуществлена оценка экономической доступности продовольствия в Российской Федерации и рассчитан интегральный показатель по данному критерию. Исследование было проведено на основе системного подхода, а также сравнительного анализа и статистических методов. Сама оценка экономической доступности проводилась на основе анализа статистических данных методом структурного, факторного и сравнительного анализа.

Под экономической доступностью продовольствия согласно Доктрине понимается возможность приобретения пищевых продуктов по сложившимся ценам в объемах и ассортименте, которые не меньше установленных рациональных норм потребления, при обеспечении соответствующим уровнем доходов населения.

Нормы потребления установлены Рекомендациями по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания, утвержденным Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 02.08.2010 г. № 593н. Для исследования брался ассортимент пищевых продуктов по группам продуктов, преду-

смотренный Приказом № 593н, а также средние нормы вместо интервальных значений [9].

Необходимо отметить, что Федеральная служба государственной статистики (далее – Росстат) рассчитывает среднедушевое потребление продуктов питания по двум методикам. Согласно первой методике данные о фактическом потреблении основных продуктов питания рассчитываются на основе «Баланса продовольственных ресурсов». Информационной базой при составлении балансов являются статистические данные, полученные от производителей сельскохозяйственной продукции, выборочных обследований домашних хозяйств, а также предприятий промышленности, торговых предприятий и таможенных служб [10]. Кроме того, Росстат ежегодно публикует данные о среднедушевом потреблении, рассчитанные на основе выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств. В выборку включаются все домашние хозяйства, имеющие место в России, за исключением коллективных (лиц, долговременно находящихся в больницах, домах-интернатах для престарелых, школах-интернатах и других институциональных заведениях, монастырях, религиозных общинах и прочих коллективных жилых помещениях) [11]. В связи с чем данные, полученные по вышеуказанным методикам, существенно различаются.

Объемы среднедушевого потребления продуктов питания в России в сравнении с рациональными нормами потребления в разрезе вышеуказанных методик расчета Росстата представлены в табл. 2.

По данным балансов наиболее превышены объемы потребления в Российской Федерации по сахару (на 54% выше по отношению к рациональным нормам в 2013 г.), по картофелю (превышение составило 14% в 2013 г.), по подсолнечному маслу потребление устойчиво росло по годам (к 2013 г. превышение достигло 24,5%). Традиционно высоко потребление хлебобулочных изделий, в связи с чем фактическое потребление превышает рациональные нормы на 18% и составляет 118 кг в год (2013 г.) на человека. По яйцу превышение над рациональными нормами составило около 3,5%.

По мясу и мясопродуктам до 2011 г. фактическое потребление было ниже рациональных норм, однако к 2013 г. ситуация нормализовалась, и превышение составило около 3,4%.

Объемы потребления молока и молокопродуктов существенно ниже рациональных норм (на 25% в 2013 г.). По овощам и бахчевым, фруктам и ягодам, а также рыбе и рыбопродуктам потребление также ниже рекомендованных норм, однако с каждым годом потребление данных продуктов увеличивается, в связи с чем снижение к 2013 г. составило по овощам уже 16%, по рыбе – 12%, по фруктам – 33% соответственно.

Таким образом, к 2013 г. фактический уровень потребления лишь шести из десяти основных групп пищевых продуктов превышает рекомендованные нормы потребления.

Рассматривая фактическое потребление продуктов по данным выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, было выявлено, что практически все показатели ниже рациональных норм, за исключением мяса и мясопродуктов, сахара, а также рыбы и рыбопродуктов. Потребление мяса и мясопродуктов, а также рыбы и рыбопродуктов увеличивается с каждым го-

Таблица 2. Объемы среднелюшевого потребления продуктов питания в России в сравнении с рациональными нормами потребления*
(в среднем на потребителя в год, кг)

	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		Средняя рациона льная норма
	по данным бюджетов домохозяйств												
Хлебные продукты (хлебобулочные и макаронные изделия)	119,0	101,0	118,0	99,0	120,0	102,0	119,0	99,0	119,0	98,0	118,0	96,0	100
Уровень достижения рациональной нормы, %	19,0	1,0	18,0	-1,0	20,0	2,0	19,0	-1,0	19,0	-2,0	18,0	-4,0	
Картофель	111,0	67,0	112,0	67,0	104,0	66,0	110,0	64,0	111,0	64,0	111,0	61,0	97,5
Уровень достижения рациональной нормы, %	13,8	-31,3	14,9	-31,3	6,7	-32,3	12,8	-34,4	13,8	-34,4	13,8	-37,4	
Овощи и бахчевые	99,0	89,0	102,0	95,0	101,0	97,0	106,0	98,0	109,0	100,0	109,0	97,0	130,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-23,8	-31,5	-21,5	-26,9	-22,3	-25,4	-18,5	-24,6	-16,2	-23,1	-16,2	-25,4	
Фрукты и ягоды	53,0	62,0	55,0	64,0	58,0	70,0	60,0	71,0	61,0	74,0	64,0	77,0	95,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-44,2	-34,7	-42,1	-32,6	-38,9	-26,3	-36,8	-25,3	-35,8	-22,1	-32,6	-18,9	
Мясо и мясопродукты	66,0	75,0	66,0	73,0	69,0	79,0	71,0	81,0	74,0	83,0	75,0	85,0	72,5
Уровень достижения рациональной нормы, %	-9,0	3,4	-9,0	0,7	-4,8	9,0	-2,1	11,7	2,1	14,5	3,4	17,2	

Молоко и молокопродукты	242,0	246,0	244,0	256,0	247,0	263,0	246,0	263,0	249,0	267,0	248,0	270,0	330,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-26,7	-25,5	-26,1	-22,4	-25,2	-20,3	-25,5	-20,3	-24,5	-19,1	-24,8	-18,2	
Яйца, шт	252,0	203,0	260,0	211,0	269,0	221,0	271,0	217,0	276,0	220,0	269,0	217,0	260,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-3,1	-21,9	0,0	-18,8	3,5	-15,0	4,2	-16,5	6,2	-15,4	3,5	-16,5	
Рыба и рыбопродукты	14,5	20,0	14,9	20,0	15,6	21,0	16,6	21,0	17,1	22,0	17,5	22,0	20,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-27,5	0,0	-25,5	0,0	-22,0	5,0	-17,0	5,0	-14,5	10,0	-12,5	10,0	
Сахар	39,0	32,0	37,0	31,0	39,0	33,0	40,0	32,0	40,0	32,0	40,0	32,0	26,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	50,0	23,1	42,3	19,2	50,0	26,9	53,8	23,1	53,8	23,1	53,8	23,1	
Масло растительное	12,7	9,7	13,0	10,2	13,4	10,4	13,5	10,4	13,7	10,8	13,7	10,6	11,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	15,5	-11,8	18,2	-7,3	21,8	-5,5	22,7	-5,5	24,5	-1,8	24,5	-3,6	0,0

* Составлено авторами на основе [9, 10, 11].

Таблица 3. Соотношение среднедушевого потребления продуктов питания в городской и сельской местности*
(в среднем на потребителя в год, кг)

	2008 г.		2009 г.		2010 г.		2011 г.		2012 г.		2013 г.		Средняя рациональная норма
	городская местность	сельская местность											
Хлебные продукты	93,0	123,0	91,0	121,0	94,0	122,0	92,0	118,0	92,0	116,0	90,0	113,0	100
Уровень достижения рациональной нормы, %	-7,0	23,0	-9,0	21,0	-6,0	22,0	-8,0	18,0	-8,0	16,0	-10,0	13,0	
Коэффициент потребления, %	132,3		133,0		129,8		128,3		126,1		125,6		
Картофель	62,0	81,0	62,0	80,0	63,0	76,0	61,0	72,0	60,0	75,0	56,0	73,0	97,5
Уровень достижения рациональной нормы, %	-36,4	-16,9	-36,4	-17,9	-35,4	-22,1	-37,4	-26,2	-38,5	-23,1	-42,6	-25,1	
Коэффициент потребления, %	130,6		129,0		120,6		118,0		125,0		130,4		
Овощи и бахчевые	88,0	92,0	95,0	95,0	96,0	97,0	98,0	97,0	100,0	100,0	96,0	98,0	130,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-32,3	-29,2	-26,9	-26,9	-26,2	-25,4	-24,6	-25,4	-23,1	-23,1	-26,2	-24,6	
Коэффициент потребления, %	104,5		100,0		101,0		99,0		100,0		102,1		
Фрукты и ягоды	66,0	50,0	68,0	52,0	74,0	60,0	75,0	59,0	79,0	62,0	81,0	65,0	95,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-30,5	-47,4	-28,4	-45,3	-22,1	-36,8	-21,1	-37,9	-16,8	-34,7	-14,7	-31,6	
Коэффициент потребления, %	75,8		76,5		81,1		78,7		78,5		80,2		
Мясо и мясопродукты	78,0	66,0	76,0	67,0	82,0	72,0	83,0	75,0	85,0	76,0	87,0	78,0	72,5

Уровень достижения рациональной нормы, %	7,6	-9,0	4,8	-7,6	13,1	-0,7	14,5
Коэффициент потребления, %	84,6	88,2	87,8	90,4	89,4	89,7	
Молоко и молокопродукты	249,0	261,0	269,0	245,0	274,0	278,0	330,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-24,5	-20,9	-18,5	-25,8	-17,0	-15,8	-24,5
Коэффициент потребления, %	96,0	93,1	91,1	91,1	90,9	89,6	
Яйца, шт	207,0	213,0	226,0	208,0	223,0	221,0	260,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	-20,4	-18,1	-13,1	-20,0	-15,4	-15,0	-20,4
Коэффициент потребления, %	92,3	96,2	92,0	95,0	95,1	93,7	
Рыба и рыбопродукты	20,0	21,0	21,0	21,0	22,0	22,0	20,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	0,0	5,0	5,0	5,0	10,0	10,0	10,0
Коэффициент потребления, %	95,0	95,2	100,0	100,0	100,0	100,0	
Сахар	30,0	30,0	31,0	36,0	31,0	31,0	26,0
Уровень достижения рациональной нормы, %	15,4	15,4	19,2	38,5	19,2	19,2	30,8
Коэффициент потребления, %	120,0	116,7	116,1	112,9	112,9	109,7	

* Составлено авторами на основе [9, 11].

Таблица 4. Потребление пищевых продуктов в хозяйствах населения с различным уровнем доходов в 2013 г.*

Наименование продуктов питания, (в среднем на человека в год), кг	По всем домо- хозяйствам	По десятичным группам населения в зависимости от уровня доходов и уровня среднедушевых располагаемых ресурсов										Средняя рациональная норма	Средние цены
		1-я	2-я	3-я	4-я	5-я	6-я	7-я	8-я	9-я	10-я		
		Хлебные продукты	96,0	88,6	91,7	95,2	98,3	97,9	97,7	98,3	103,4		
Картофель	61,0	49,6	56,3	60,2	62,0	61,9	62,4	62,1	65,1	67,2	97,5	21,0	
Овощи и бахчевые	97,0	60,4	74,4	89,7	95,5	99,5	102,4	108,0	120,2	126,4	130,0	54,5	
Фрукты и ягоды	77,0	39,8	52,4	66,9	74,1	78,9	86,5	92,2	103,9	104,8	95,0	63,6	
Мясо и мясопродукты	85,0	53,1	66,9	80,1	84,7	87,5	89,5	96,2	103,0	105,9	72,5	189,9	
Молоко и молокопродукты	270,0	174,4	215,7	255,5	273,4	286,1	296,8	301,5	321,8	325,5	330,0	29,3	
Яйца, шт	217,0	160,0	183,0	202,6	213,8	219,7	232,0	231,0	255,8	267,5	260,0	4,3	
Рыба и рыбопродукты	22,0	14,2	17,3	21,1	22,6	23,8	23,1	24,5	27,6	28,5	20,0	160,3	
Сахар	32,0	22,9	26,6	30,5	32,1	32,5	33,6	33,6	36,2	38,0	26,0	103,8	
Масло растительное	10,6	8,4	9,4	10,3	10,8	10,9	11,0	10,8	11,7	12,7	11,0	76,9	
Характеристики рациона, г, ккал в сутки													
Белки, г	78,1	54,5	64,9	74,7	78,9	80,8	82,4	85,7	91,9	94,1	81,5		
Жиры, г	106,2	72,1	86,5	100,8	107	110,3	112,8	116	125,7	130,7	95,0		
Углеводы, г	336,5	259,6	294	310	326,9	341,8	345	350,9	378,7	390,9	417,0		
Килокалории	2626,4	1913,5	2223,9	2525,2	2657,4	2708,3	2762,1	2821,9	3028,3	3132	2850,0		

* Составлено авторами на основе [9, 11, 12]

Таблица 5. Показатели оценки экономической доступности продовольствия в Российской Федерации за 2013 г.

Показатель	По всем домохозяйствам	По децильным группам населения в зависимости от уровня доходов и от уровня среднедушевых располагаемых ресурсов											
		1-я	2-я	3-я	4-я	5-я	6-я	7-я	8-я	9-я	10-я		
Стоимость фактического набора продуктов, тыс. руб.	51 566,4	34 333,2	41 515,8	45 194,8	48 706,4	51 650,2	53 311,2	54 704,1	57 026,7	61 724,0	63 506,1		
Стоимость рационального набора продуктов, тыс. руб.	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6	54 245,6		
Коэффициент соотношения стоимости факт-го набора продуктов к стоимости рационального набора, %	95,1	63,3	76,5	83,3	89,8	95,2	98,3	100,8	105,1	113,8	117,1		
Удельный вес фактических расходов на покупку продуктов питания в потребительских расходах домохозяйств, %	27,7	43,8	42,6	40,7	38,6	36,9	34,3	30,3	26,3	22,8	15,8		
Удельный вес расходов на покупку продуктов питания при рациональных нормах потребления, %	29,1	69,2	55,7	48,9	43,0	38,8	34,9	30,0	25,0	20,0	13,5		

дом, и к 2013 г. превышение фактического потребления над рациональными нормами составило по мясу 17%, по рыбе – 10%, по сахару – около 23%.

Однако необходимо отметить, что по бюджетным обследованиям существенно выше уровень потребления фруктов, мяса, молока, рыбы по сравнению с данными, полученными по «Балансам продовольственных ресурсов».

В дальнейшем исследовании использованы данные по фактическому потреблению домашними хозяйствами продуктов питания, рассчитанные Росстатом на основе выборочных обследований бюджетов домашних хозяйств.

В первую очередь потребление продуктов питания зависит от их стоимости и доходов населения. Сами доходы существенно различаются по децильным группам населения в зависимости от области занятости, а также источника доходов. Стоимость продуктов питания и доходы также зависят от места проживания населения (городская, сельская местность).

В связи с чем анализ экономической доступности был проведен в разрезе групп населения с разными доходами, проживающих в разной местности, в соотношении с рациональными нормами потребления, а также рационом питания

Рассматривая фактическое потребление продовольствия в сельской и городской местности, можно сделать вывод о том, что оно различается (табл. 3).

В сравнении с рациональными нормами превышение в потреблении продуктов питания произошло по хлебной продукции в сельской местности, но необходимо отметить, что с каждым годом потребление данной продукции снижается (на 8% в 2013 г. по отношению к 2008 г.). По мясу и мясопродуктам в городской местности также фактическое потребление превышает рациональные нормы (на 20% в 2013 г.), в сельской превышение началось лишь с 2011 г.

По остальным основным продуктам питания фактическое потребление ни в городской, ни в сельской местности не превышает рациональных норм потребления.

Также был рассчитан коэффициент потребления, показывающий отношение потребления определенной группы продуктов населением в сельской местности к потреблению в городской местности.

В сельской местности существенно больше едят картофеля (превышение потребления по отношению к городу произошло на 30% к 2013 г.), а также хлебных продуктов (на 26% к 2013 г.). Превышение потребления в сельской местности также происходит по сахару, однако в связи с уменьшением его потребления на селе с 36 кг в год на человека до 34 кг коэффициент потребления уменьшился на 10% по отношению к 2008 г. и составил 110% в 2013 г.

Существенное отрицательное отклонение наблюдается по фруктам (около 20%), по мясу и молоку (около 10%), а также по яйцу (около 5–6%). По овощам и рыбопродуктам прослеживается одинаковое потребление как в сельской, так и в городской местности.

Таким образом, за последние годы дифференциация в потреблении определенных видов продуктов питания в сельской и городской местности начинает снижаться.

По рациону питания как в городской, так и в сельской местности присутствует избыток белков и жиров, но недостаток углеводов и килокалорий. При этом по разработанной Роспотребнадзором норме физиологических потребностей в килокалориях в размере 2850 (рассчитанный средний показатель рекомендуемой нормы для мужчин и женщин в возрасте 32–39 лет) [12] калорийность питания в городе в 2013 г. составила лишь 2577 ккал/чел., а в сельской местности – 2766 (на 7% больше в сравнении с городской местностью) [11].

Анализ потребления по децильным группам за 2013 г. в разрезе основных групп продуктов питания в сравнении с рациональными нормами потребления и рационом питания представлен в табл. 4.

Данный анализ в зависимости от среднедушевых располагаемых ресурсов показал, что население, попавшее в первые три группы, страдает от недоедания, а верхние три группы с наибольшими доходами потребляют существенно больше продуктов питания, т.е. их потребление достигает рекомендованных рациональных норм либо превышает их.

Роспотребнадзор разработал нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых продуктах, представленные в Методических рекомендациях МР2.3.1.2432-08 от 18 декабря 2008 г. Для данного анализа на основании разработанных норм были рассчитаны средние показатели рекомендуемой нормы для мужчин и женщин в возрасте 32–39 лет.

Рассматривая рацион питания в разрезе групп населения с различным благосостоянием, можно прийти к выводу, что в рационах питания нижних групп наблюдается острый недостаток белков, жиров, углеводов, а также килокалорий. Так, в первой группе населения с самыми низкими доходами в рационе питания меньше белков на 33% по сравнению с рекомендованными нормами, жиров – на 24%, углеводов – на 38%, килокалорий – на 33%. Такой рацион питания явно недостаточен для нормальной жизнедеятельности и говорит о том, что экономический доступ к продовольствию для данных групп населения очень затруднителен.

В верхних группах населения с высокими доходами ситуация противоположная. В данных группах лишь не достигнут уровень получения углеводов в сравнении с рекомендованными нормами.

Таким образом, недоедание в первых группах в сочетании с переением в последних приводит к ухудшению показателей экономической доступности продовольствия.

Для представления полной картины об экономической доступности продовольствия необходимо учитывать сложившиеся цены на основные продукты питания.

Итак, используя стоимость основных продуктов питания и объем потребления, который может себе позволить население с учетом его доходов, в соотношении с рациональными нормами потребления продуктов, выраженными в сложившихся ценах на продукты, был получен обобщенный интегральный показатель экономической доступности продовольствия.

Для расчета интегрального показателя экономической доступности была применена следующая методика [8]:

1. На основании данных о средней стоимости основных продуктов питания и количестве потребленных продуктов по видам была рассчитана сложившаяся стоимость каждого вида продуктов питания, а также стоимость всего потребленного основного набора.

2. Основной набор продуктов питания по рекомендованной рациональной норме также был рассчитан в сложившихся ценах.

3. Соотношение стоимости потребленного набора продуктов питания к стоимости рационального набора позволило получить коэффициент, отражающий способность приобрести с соответствующим уровнем доходов по сложившимся ценам продукты питания в объемах, которые не меньше установленных рациональных норм потребления.

Если коэффициент равен 100% или больше, т.е. стоимость потребленного набора товаров равна или больше стоимости рационального набора, то это говорит о том, что в среднем каждый житель Российской Федерации может позволить себе потребление в соответствии с рациональными нормами. Чем меньше коэффициент в сравнении со 100%, тем ниже экономическая доступность продуктов питания по рациональным нормам для граждан.

Расчетные данные по интегральному показателю оценки экономической доступности продовольствия в Российской Федерации за 2013 г. представлены в табл. 5.

По результатам расчетов можно сделать вывод о том, что в целом по России уровень возможности приобретения основных продуктов питания по рекомендованным нормам в 2013 г. составил 95,1%. В разрезе групп населения с различной доходностью лишь верхние четыре группы из десяти могут позволить себе потребление рекомендованных норм. Ассортимент продуктов у населения с наивысшими доходами является более дорогостоящим и в большем количестве, чем в группе с низкими доходами. Так, в нижней группе с низкими доходами расходы на покупку продуктов питания в потребительских расходах в 2013 г. составили 43,8%, а для того, чтобы потреблять в соответствии с рациональными нормами, они должны составлять 69,2%.

В то же самое время идет снижение дифференциации потребления определенных видов продуктов питания в сельской и городской местности. По рациону питания везде присутствует избыток белков и жиров, но недостаток углеводов и килокалорий.

Все вышесказанное дает основание предполагать, что в Российской Федерации существуют группы граждан, которые испытывают ограничения в экономическом доступе к полноценному питанию, несмотря на то, что в рамках глобальных проблем обеспечения продовольственной безопасности (в том числе экономического доступа к продовольствию) Россия представлена достаточно неплохо.

Литература

1. Тридцать девятая сессия, Рим, Италия, 15–20 октября 2012 г., Пункт V.a повестки дня: «ТЕРМИНЫ И ТЕРМИНОЛОГИЯ Продовольственная безопасность Безопасность питания Продовольственная безопасность и питание Продовольственная безопасность и безопасность питания» [Электронный ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация

ФАО. Электрон. дан. [Б. м.], сентябрь 2012. URL: <http://www.fao.org/docrep/meeting/026/MD776R.pdf> (дата обращения: 02.04.2015).

2. An Introduction to the Basic Concepts of Food Security. Food Security Information for Action. Practical Guides [Electronic resource] / Published by the EC FAO Food Security Programme. – FAO, 2008. 3 p. The electronic version of the printing publication. URL: <http://www.fao.org/docrep/013/a1936e/a1936e00.pdf> (access date: 20.09.2015).

3. Food security indicators. Statistics [Electronic resource] // FAO. Electronic data. [S. 1.], 2015. URL: <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/ess-fadata/en/#.VkhbzXbhDIU> (access date: 19.10.2015).

4. *Индексы* потребительских цен по Российской Федерации в 1991 – 2015 гг. [Электронный ресурс] // Официальный интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики. 2015. URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (дата обращения: 05.03.2015).

5. *Есть свое*. Минсельхоз рассчитал новые параметры доктрины продбезопасности [Электронный ресурс] // Интернет-портал «Российской газеты». 2015. URL: <http://www.rg.ru/2015/09/21/prodbezopasnost.html> (дата обращения: 29.09.2015).

6. *Об утверждении* Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: указ Президента Российской Федерации от 30 янв. 2010 г. № 120 // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2014. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=96953>.

7. *Об утверждении* перечня показателей в сфере обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства РФ от 18.12.2013 г. № 2138-р // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2014. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154706/.

8. *Продовольственная* безопасность в России: мониторинг, тенденции, угрозы [Электронный ресурс] // ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС). Электрон. дан. [Б. м.], 2014. URL: http://www.ranepa.ru/news/item/download/2148_3457100313aa5f2cf9488b29087e302.html (дата обращения: 02.04.2015).

9. *Об утверждении* рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания [Электронный ресурс]: приказ Минздрава России от 02.08.2010 г. № 593н // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2014. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105725/.

10. *Потребление* основных продуктов питания населением Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики. 2014. URL: http://tmsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tmsk/ru/publications/official_publications/electronic_versions/ (дата обращения: 05.03.2015).

11. *Потребление* продуктов питания в домашних хозяйствах в 2013 году (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) [Электронный ресурс] // Официальный интернет-сайт Федеральной службы государственной статистики. 2014. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095125312 (дата обращения: 05.03.2015).

12. МР 2.3.1.2432-08. Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации: методические рекомендации [Электронный ресурс]: Утверждены Роспотребнадзором от 18 декабря 2008 г. // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2014. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_106639/.

N.A. Redchikova^a, A.G. Semenova^b

Department of Economics and Agribusiness, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: ^anatako@yandex.ru, ^bsemenova.a.g@mail.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/5

ECONOMIC ACCESS TO FOOD IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: Food security; Dimensions of food security; Economic access to food; Food and Agriculture Organization; Russian Federation

This paper addresses the issues of economic access to food in the Russian Federation. Economic access to food is one of the four main dimensions of food security. Resolving the issues of food secu-

rity is essential both at the global and national levels. These issues are related to the activity of supra-national institutions at the international level. One of these international institutions is the Food and Agriculture Organization (FAO) of the United Nations that elaborated food security indicators aimed at facilitating research on countries with regard to the following aspects: physical availability of food, economic and physical access to food, food utilization and stability of the three dimensions over time).

The indicators applied by the Food and Agriculture Organization of the United Nations for the purpose of the evaluation of economic access to food include the following:

- Gross domestic product per capita (in purchasing power equivalent);
- Domestic food price level index;
- Prevalence of undernourishment;
- Share of food expenditure of the poor;
- Depth of the food deficit; and
- Prevalence of food inadequacy.

Due to these indicators, the Russian Federation situation in terms of economic access to food is similar with that of the developed countries. The only indicator that differs is the Domestic Food Price Level Index with the value of 4,25 in 2013 (according to FAO calculations), which is above the indicator values in many developed countries and BRICS countries. These data characterize the group of developing countries.

The Russian food security policy defines economic access to food as a capability of purchasing food for the present prices in the quantity and assortment that in accordance with the established rational consumption standards under the conditions of the provision households with sufficient income.

For the purpose of studying the Russian households' economic access to food, the following indicators are calculated:

- The level of the actual average food consumption per capita compared to the rational standards in rural and urban areas separately;
- The Consumption Index, which shows the consumption ratio of a selected group of products by households in rural areas to consumption in urban areas;
- The ratio of the value of the actual multipack to the value of a rational foods pack;
- The relative share of the actual expenses on food in the households' consumer expenditure;
- The relative share of food expenditure under the rational consumption standards.

Eventually, our calculations show that in Russia the degree of capability of purchasing the staple products according to the rational consumption standards equals 95,1% in 2013. The data broken down by population groups with various incomes demonstrates that the upper 4 groups out of 10 can afford food consumption within the recommended rational standards. The actual expenses on food in the households' consumer expenditure of the lower group with low income equal 43,8% in 2013, whereas consumption according to the rational standards requires that the share of expenses on food in the household expenditure should be 69,2%.

References

1. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *Terms and Terminology*. Available at: <http://www.fao.org/docrep/meeting/026/MD776R.pdf> (accessed 02 April 2015). (In Russian).
2. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *An Introduction to the Basic Concepts of Food Security. Food Security Information for Action. Practical Guides*. Available at: <http://www.fao.org/docrep/013/a1936e/a1936e00.pdf> (accessed 20 September 2015).
3. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *Food Security Indicators. Statistics*. Available at: <http://www.fao.org/economic/ess/ess-fs/ess-fadata/en/#.VkhbzXbHDIU> (accessed 19 October 2015).
4. Federal State Statistics Service. *Consumer Price Indices in the Russian Federation for the Period 1991 – 2015*. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/prices/potr/tab-potr1.htm (accessed 05 March 2015). (In Russian).
5. Rossiyskaya Gazeta. *Est' svoye. Minsel'khoz rasschital novyye parametry doktriny prodbezopasnosti*. Available at: <http://www.rg.ru/2015/09/21/prodbezopasnost.html> (accessed 29 September 2015).
6. Edict of the President of the Russian Federation "On Approval of the Food Security Doctrine of the Russian Federation" of January 30, 2010, N 120. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=96953> (accessed 29 September 2015). (In Russian).

7. RF Government Decree “On Approval of the List of Indicators in the Area Food Security Assurance in the Russian Federation” of December 18, 2013, N 2138-r. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_154706/ (accessed 29 September 2015). (In Russian).

8. Food security in Russia: monitoring, trends, hazards. Available at: http://www.ranepa.ru/news/item/download/2148_3457100313aa5f2cfd9488b29087e302.html (accessed 02 April 2015). (In Russian).

9. Order of the Ministry of Health and Social Development of the Russian Federation “On Approval of Recommendations on the Rational Standards of Consumption of Food Products Conforming to the Contemporary Requirements for Healthy Nutrition” of August 02, 2010, N 593-n. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105725/ (accessed 02 April 2015). (In Russian).

10. Federal State Statistics Service. *Consumption of Staple Products by the Population of the Russian Federation*. Available at: http://tmsk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/tmsk/ru/publications/official_publications/electronic_versions/ (accessed 05 March 2015). (In Russian).

11. Federal State Statistics Service. *Consumption of Food Products by Households in 2013 (According to the Results of a Selective Study on Households' Budgets)*. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140095125312 (accessed 05 March 2015). (In Russian).

12. Methodological Recommendations “On the Standards for the Physiological Need in Energy and Nutrients for Various Groups of the Population of the Russian Federation” MP 2.3.1.2432-08 (Approved by the Federal Service on Customers' Rights Protection and Human Well-being Surveillance as of December 18, 2008). Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_106639/ (accessed 05 March 2015). (In Russian).

For referencing:

Redchikova N.A., Semenova A.G. Ekonomicheskaya dostupnost' prodovol'stviya v Rossiyskoy Federatsii [Economic access to food in the Russian Federation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 71-87.

УДК 330.88, 330.837.2, 330.101.22
DOI: 10.17223/19988648/32/6

Е.А. Фролова, Э.Т. Ушакова

ЭЛЕМЕНТЫ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СУБЪЕКТОВ

Представлена авторская модель институционального механизма социальной ответственности экономических субъектов. Механизм реализации института социальной ответственности включает три взаимосвязанных элемента: механизм интериоризации нормы социальной ответственности, механизм стимулирования просоциального поведения и механизм адаптации и трансформации нормы социальной ответственности. Каждый компонент институционального механизма социальной ответственности обеспечивает согласование интересов экономических субъектов и разрешение социальных дилемм на разных этапах их взаимодействия. Предложенная модель институционального механизма имеет широкое практическое значение в части институционального проектирования и повышения эффективности институциональной системы современной экономики.

Ключевые слова: социальная ответственность, институциональная система, институциональный механизм, прямая взаимность, косвенная взаимность, санкционный механизм, репутационный механизм, социальные дилеммы.

В процессе эволюции хозяйственной системы и ее институтов постепенно развиваются не только нормы и правила экономического поведения субъектов, но и механизмы, обеспечивающие реализацию данных норм, – институциональные механизмы. В современной социально ориентированной рыночной экономике сформировался особый институциональный механизм, позволяющий сочетать принципы экономической выгоды рыночной системы и ценности национального благополучия, которые невозможно свести лишь к максимизации материальной выгоды. Постиндустриальный этап экономического развития (информационная эпоха, экономика качества жизни) во главу угла ставит широкую трактовку благополучия человека. Недаром категории «благосостояние» и «благополучие» не являются тождественными, несмотря на то, что эти слова однокоренные. Как отмечает Е. Гонтмахер, в современных условиях «...намного больше ценится как с точки зрения общества, так и отдельного индивида – душевное равновесие, достоинство, соблюдение прав личности, нравственность... Новое осмысление системы ценностей, реализация принципов самоограничения материального потребления, усиление социальной ориентации общественного развития вместе с продолжающейся технологической революцией на базе ресурсосбережения и быстрого роста производительности труда сильно меняет структуру экономической активности и занятости» [1. С. 7]. В результате происходит изменение структуры экономической активности, что сопровождается и дополняется

изменениями как общего институционального механизма, так и отдельных его частей.

Рассматривая эволюцию институционального механизма в целом, Н.Н. Лебедева отмечает, что институциональный механизм социально ориентированной экономики можно назвать уравнивающим, так как он представляет собой механизм согласования разнонаправленных требований институтов общественного регулирования и свободного частного предпринимательства [2. С. 157]. Однако следует упомянуть, что помимо функции согласования институциональный механизм социально ориентированного хозяйства обеспечивает реализацию широкой совокупности целей и ценностей хозяйственного развития, в том числе высокий уровень экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйственной системы, а также способствует реализации принципов личной и социальной ответственности за благополучие каждого члена общества. Таким образом, институциональный механизм социальной ответственности следует рассматривать как инструмент согласования интересов экономических субъектов на базе сформированной универсальной нормы социальной ответственности.

Институциональный механизм в системе социальной ответственности с учетом особенностей данного института и форм его реализации следует рассматривать как системное единство трех взаимозависимых элементов:

- механизма интериоризации нормы социальной ответственности, который обеспечивает формирование устойчивых убеждений экономических субъектов;
- механизма стимулирования просоциального поведения, который включает в себя совокупность условий и приемов, обеспечивающих трансформацию убеждений экономических субъектов в стратегию и тактику повседневных действий;
- механизма поддержания, адаптации и трансформации нормы социальной ответственности, который обеспечивает ее устойчивость в длительной перспективе под влиянием изменений окружающей среды.

Это деление в существенной степени условно, так как процесс реализации института социальной ответственности и, вследствие этого, институционального механизма социальной ответственности является непрерывным, поэтому механизмы интериоризации плавно перетекают в механизмы стимулирования и трансформации (рис. 1).

Каждый компонент институционального механизма социальной ответственности характеризуется совокупностью конкретных действий, обеспечивающих его функционирование. Однако эти действия в определенной мере зависят от свойств института, реализацию которого обеспечивает данный механизм. Институт социальной ответственности по совокупности признаков относится к группе неформальных институтов, таким образом, институциональный механизм не может опираться только на силу организованных субъектов принуждения в лице государства. Напротив, институциональный механизм социальной ответственности обладает свойствами внутреннего механизма, основанного на принципах самоорганизации. В этой связи основные компоненты институционального

механизма социальной ответственности приобретают специфические черты, обусловленные свойствами института социальной ответственности, о которых мы говорили ранее [3].

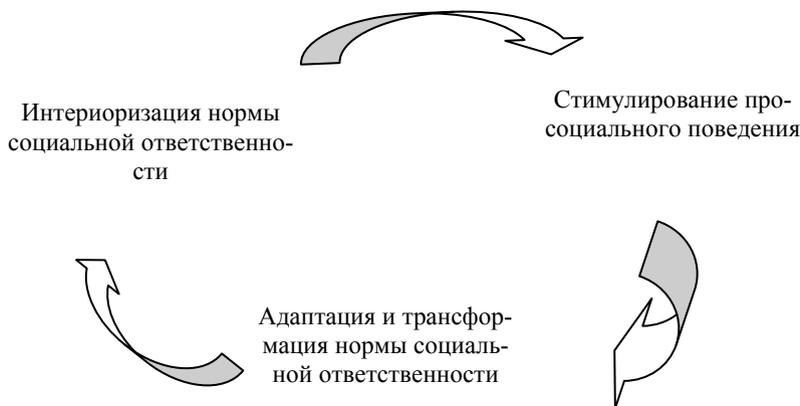


Рис. 1. Компоненты институционального механизма социальной ответственности

Механизм интериоризации нормы социальной ответственности включает широкую совокупность приемов, направленных на стимулирование кооперации и коммуникации. Механизмы коммуникации обеспечивают передачу опыта, распространение информации об эффективных хозяйственных практиках, формируют убеждения и рутины экономических субъектов. Причем в данном контексте следует говорить как о непосредственном взаимодействии экономических субъектов, так и о влиянии институциональных субъектов, которые распространяют позитивный хозяйственный опыт на неограниченное число лиц.

Рассматривая механизмы коммуникации при участии институциональных субъектов, А. Аузан отмечает: «Гипотеза Инглхарта о ранней взрослости касается времени формирования ценностей. В соответствии с этой гипотезой возраст от 18 до 25 лет (возраст обучения в университетах) является наиболее благоприятным для кристаллизации новых ценностей, которые затем, в более старших возрастах, становятся устойчивыми и начинают формировать, по мере роста влияния поколения, общую картину общественной жизни в стране... Одновременное распространение образования, доступ к высшему образованию создают гораздо более динамичные и эффективные механизмы социализации, которые могут приводить к быстрым сдвигам» [4. С. 176].

Таким образом, распространение нормы социальной ответственности, формирование убеждений в необходимости и эффективности социально ответственного поведения на фундаменте образовательной системы как высшего профессионального, так и более низких образовательных ступеней в русле стратегии непрерывного образования – это один из эффективных механизмов интериоризации нормы социальной ответственности.

Механизмы коммуникации экономических субъектов, в первую очередь непосредственного взаимодействия, создают реальные барьеры для оппортунистического поведения. В данном контексте следует сослаться на мнение П. Ореховского, который отмечает, что для формирования эффективной системы стимулов и санкций необходимо интерактивное взаимодействие экономических субъектов, позволяющее рассматривать альтруизм как «долгосрочную» рациональность, когда субъекты зарабатывают репутационный капитал, что приводит к максимизации выгод и минимизации потерь в длительном периоде [5. С. 23–24]. Важность коммуникационных механизмов в интериоризации нормы социальной ответственности также упоминает в своей работе И. Дискин: «В концентрической модели ответственности уровень социальной ответственности снижается по мере удаленности от людей пространства социальных отношений» [6]. Таким образом, уменьшение степени и пространства социальной активности экономических субъектов, изоляция и самоизоляция в повседневной деятельности приводят к разрушению социальных связей, вследствие чего реализация нормы социальной ответственности не рассматривается экономическими субъектами как необходимое условие повседневной хозяйственной деятельности. Здесь следует говорить именно о непосредственном, личном взаимодействии субъектов, а не о широко распространенных сейчас виртуальных социальных сетях, где отсутствуют адекватные инструменты формирования и поддержания репутации, поэтому оппортунизм может приобретать глобальные масштабы.

Широко представлены зарубежные исследования, в которых доказано позитивное влияние коммуникации на социально ответственное поведение и, в частности, на формирование социально ответственных убеждений. Например, в своих работах Р. Доу отмечает непосредственное влияние коммуникации на просоциальные убеждения и поведение, что позволяет решать существующие социальные дилеммы [7, 8]. Как считает П. Коллок, позитивное влияние коммуникации на просоциальные убеждения может объясняться несколькими эффектами. В первую очередь коммуникации позволяют аккумулировать информацию о том, как другие субъекты принимают решения, и использовать ее для выбора наиболее эффективной стратегии поведения. Также коммуникации позволяют расположить к себе партнера (контрагента) и сформировать у него адекватные ожидания относительно будущих действий данного субъекта. Дополнительно коммуникация формирует моральную вовлеченность субъекта, позволяя ему оценивать происходящее по шкале «хорошо – плохо» и использовать эти оценки в процессе принятия решений. Таким образом, коммуникации формируют групповую идентичность субъекта, распространяя норму социальной ответственности среди членов сообщества [9. Р. 194].

Неотъемлемым компонентом механизма интериоризации социальной ответственности также являются механизмы кооперации, в первую очередь механизмы взаимности. Как отмечает М. Заггл, механизмы кооперации играют такую же роль в институциональном дизайне или дизайне

механизмов? как физические законы для инженеров [10. Р. 198]. Механизмы взаимности (реципрокности) включают в себя следующие виды взаимности:

1. Прямую взаимность. Она обеспечивает кооперацию между автономными экономическими субъектами, не связанными между собой родственными отношениями. Основана на взаимных ожиданиях будущего кооперативного поведения. Используется в случае повторяющегося взаимодействия: субъект будет вести себя кооперативно, если ожидает, что в будущем ему предстоит взаимодействовать с тем же партнером, и партнер, в свою очередь, также будет вести себя кооперативно, обеспечивая не только собственную выгоду, но и выгоду контрагента. Самой распространенной стратегией такого рода является описанная Р. Аксельродом стратегия «ты мне – я тебе» (Tit-for-Tat). Кооперативное поведение реализуется и приносит выгоды до тех пор, пока один из партнеров во взаимодействии не становится оппортунистом. Реализация этой стратегии возможна только в условиях повторяющихся взаимодействий в локальной социальной группе, когда существует возможность точной идентификации партнера и доступна информация о его поведении в прошлом. Эффективность механизма прямой взаимности зависит от степени соблюдения базовых условий: отсутствия зависти к партнеру; стремления к кооперации, если партнер также ведет себя кооперативно; ограниченной или адаптивной рациональности, стремления к кооперации, даже когда партнер склонен к оппортунистическому поведению. Однако в рамках современной хозяйственной системы прямая взаимность ограничена спектром повторяющихся взаимодействий в пределах локальных сообществ. Повседневная жизнь экономических субъектов, напротив, часто строится на взаимодействии субъектов, которые ранее не встречались друг с другом и, скорее всего, повторения взаимодействия также не будет. В этом случае эффективная кооперация будет основана на механизмах косвенной взаимности.

2. Косвенная взаимность (реципрокность). Она предусматривает кооперативное поведение в отношениях с данным конкретным субъектом в силу ожиданий, что в будущем помимо этого субъекта остальные партнеры также будут вести себя кооперативно. Таким образом, косвенная взаимность формирует репутацию и социальный статус субъекта. С точки зрения института социальной ответственности данный механизм представляет особый интерес, так как он обеспечивает взаимодействие и согласование интересов не только тех субъектов, которые объединены в локальных сообществах и поддерживают друг друга, будучи связанными долгосрочными взаимными обязательствами, но и главным образом тех, кто в рамках спонтанной самоорганизации вступает во взаимодействие с партнерами за пределами локальных сообществ, формируя бриджинговый социальный капитал и обеспечивая распространение нормы социальной ответственности среди широких социальных сетей.

3. Строгая взаимность (реципрокность) – альтруистическое наказание. Предполагает участие в санкционном механизме не только тех субъектов, которые заинтересованы в получении конкретного результата, но и третьих лиц, которые поддерживают норму социальной ответственности в случае ее нарушения, даже если лицо, в отношении которого данная норма нарушена,

не знает об этом. В результате наложение взыскания не только не приносит каких-либо выгод для субъекта, который его реализует, но даже сопровождается для него дополнительными невозвратными издержками. Э. Фер и У. Фишбахер в данном контексте отмечают, что строгая взаимность формирует мощный стимул для сотрудничества даже в неповторяющихся взаимодействиях и когда репутационные механизмы отсутствуют, так как субъекты будут наказывать тех, кто уклоняется от сотрудничества, и вознаграждать тех, кто сотрудничает [11. Р. 785]. В этом случае важными являются причины, которые заставляют субъектов участвовать в наложении санкций, даже когда они не приносят выгоды и сопровождаются дополнительными расходами. Такое поведение противоречит принципам рациональности, в соответствии с которыми утверждается: «Необходимым условием сотрудничества в общественном взаимодействии является перспектива положительных ожидаемых выгод всеми сторонами или перспектива того, что не будет тех, кто окажется в чистом проигрыше» [12. С. 36]. Одна из гипотез, которая позволяет объяснить это несоответствие целей рационального экономического субъекта и действий, которые он предпринимает, основана на психологии социального поведения, а именно, оппортунизм вызывает сильные негативные эмоции, и именно эти эмоции становятся катализатором желания наказать нарушителей» [13. Р. 139].

Таким образом, механизмы коммуникации и кооперации обеспечивают интериоризацию социальной ответственности. Субъекты, получая информацию о партнерах, их репутации, о возможных санкциях и степени влияния санкций на благосостояние, формируют ожидания, направленные на использование процедур согласования интересов, так как совокупный эффект от этих действий выше, чем результат, который можно получить, преследуя свои интересы «с использованием коварства».

Механизмы стимулирования просоциального поведения дополняют механизмы интериоризации нормы социальной ответственности, позволяя проверить на практике устойчивость данного института и оценить степень эффективности его реализации в повседневной деятельности экономических субъектов. Стимулирование просоциального поведения основано на механизмах санкций, компенсаций, демонстрации эффективности кооперации. В случае социальных дилемм с неограниченным количеством участников, в условиях отсутствия существенных барьеров входа / выхода из сообщества, механизмы стимулирования просоциального поведения должны обеспечивать выявление экономических субъектов, которые вносят существенный вклад в поддержание и развитие института социальной ответственности, способствуя тем самым повышению эффективности взаимодействия и росту благополучия человека и общества.

Один из самых важных механизмов стимулирования просоциального поведения – это механизм демонстрации эффективности индивидуальных действий. Участники многих социальных дилемм часто сомневаются в том, что их индивидуальные действия могут иметь какой-либо социально значимый эффект, что в конечном итоге создает проблему безбилетника. Экономические субъекты полагают, что в масштабах больших сообществ их действия, направленные на максимизацию индивидуального благосостояния,

не окажут существенного негативного влияния на общественное благосостояние: если данный конкретный индивид не будет платить налоги, государство не будет отказываться от финансирования общественных проектов; если отдельный индивид будет заниматься сортировкой и переработкой бытовых отходов, то в глобальном масштабе уровень загрязнения окружающей среды вряд ли уменьшится, и т.д. И только в том случае, если экономический субъект сможет увидеть реальное влияние его собственных индивидуальных решений на общее благополучие, он будет склонен к просоциальному поведению. Причем важна именно уверенность, которая формируется у экономического субъекта, в том, что его вклад критически важен для обеспечения общего блага, даже если реальная экономическая оценка полученного эффекта стремится к нулю или отрицательна.

Как отмечают исследователи [14, 15], если большая часть участников коллективных действий уверены, что их активность приносит существенный эффект в производстве общественных благ, даже в том случае, когда размер группы очень большой и взаимосвязи между членами группы слабые, субъекты будут склонны к просоциальному поведению. Таким образом, необходимы механизмы, которые позволяют четко соотнести вклад каждого экономического субъекта и эффективность производства общественного блага. В случае благотворительности, например, это закрепление за субъектами конкретных лиц, нуждающихся в помощи (например, практика опекунов над животными в Московском зоопарке).

Структура компенсаций также определяет совокупность стимулов и мотивов просоциального поведения. Как мы уже отмечали ранее, субъекты будут склонны к просоциальному поведению, если ожидают получить дополнительные выгоды от своих действий (прямая и косвенная реципрокность). Однако с учетом просоциальных предпочтений экономических субъектов важна не только абсолютная величина выгод или потерь, но и структура их распределения между субъектами. Ряд авторов отмечают, что уровень кооперации значительно возрастает, если выгоды в большей мере получают партнёры по взаимодействию, а не те субъекты, которые инициируют кооперацию [16]. Но это правило будет действовать только для тех экономических субъектов, которые обладают выраженными просоциальными предпочтениями, в то время как для основной массы экономических агентов необходимы дополнительные стимулы, в первую очередь нематериальные, чтобы поддерживать не только эффективность, но и ценности социально ответственного поведения.

Разработка санкционного механизма в случае института социальной ответственности представляет особую сложность. Она обусловлена одним существенным обстоятельством – большим числом участников взаимодействия, что приводит к дополнительным затратам на поиск и наказание нарушителя. Во многих случаях затраты на мониторинг и наложение санкций оказываются больше, чем выгоды, которые можно получить от санкционного механизма. В результате эффективная система санкций становится самостоятельным общественным благом, поддержание которой также требует дополнительных затрат. В случае формальных

институтов затраты компенсируются за счет общественных фондов потребления, в то время как в случае неформальных институтов, к коим относится институт социальной ответственности, не существует объективных оснований использования государственной силы принуждения.

Как показывают исследования, административные и финансовые санкции в случае нарушения нормы социальной ответственности не приносят желаемого результата. Причем основную роль играет не столько отсутствие жестких механизмов принуждения к исполнению правил, сколько своеобразный психологический эффект, описанный в том числе в работе С. Боулза. Автор приводит пример неэффективного правила, введенного в одном из детских садов Израиля, где для сокращения опозданий родителей ввели дополнительную плату за присмотр за ребенком сверх установленного правилами времени, и как показала практика, эта инициатива не только не снизила количество опозданий, но и увеличила их. Фактически такие санкции становятся своеобразной платой за нелегитимное поведение и снимают проблему вины за нарушение правил.

В случае института социальной ответственности основная часть эффективных санкций – это моральное осуждение. Практически нет административных и финансовых инструментов наказания. Причем подобные санкции имеют двусторонний характер, т.е. они исходят как со стороны партнеров по взаимодействию, так и являются эндогенными, т.е. экономический субъект, допустивший нарушение правила, наказывает сам себя. Рассматривая в том числе политические институты, многие ученые полагают [17. Р. 9], что самой сильной и эффективной санкцией даже в отношении формальных норм является неформальное принуждение.

К особой разновидности неформальных санкций также относится альтруистическое наказание, которое, по мнению Э. Фера и С. Гёчтера, является ключевым механизмом стимулирования кооперативного поведения [13. Р. 137]. Альтруистическое наказание авторы рассматривают как совокупность санкций, которые субъекты накладывают на нарушителей нормы даже в том случае, когда данные санкции сопровождаются дополнительными затратами и не приносят никакой выгоды для лиц, осуществляющих наказание. Основа альтруистического наказания, как мы уже отмечали ранее, это негативные эмоции, которые формируются по отношению к нарушителям и заставляют их придерживаться стратегии повышения не только собственного, но и общественного блага.

Еще одна разновидность санкций для неформальных институтов – это остракизм. Остракизм как исключение субъекта из сообщества либо как игнорирование его интересов другими членами сообщества, вплоть до отказа от коммуникации, является эффективным санкционным механизмом только для закрытых сообществ. Следует отметить, что остракизм не всегда приводит к желаемым результатам, так как некоторые субъекты, подвергшиеся действию данных санкций, склонны к еще большему нарушению нормы социальной ответственности. В открытых социальных сообществах эффективность остракизма стремится к нулю, так как субъект практически не встречает препятствий в мобильности между сообществами, при этом сформированный ранее социальный капитал и репутация не играют

весомой роли в процессе перехода. На микроуровне (в рамках поведения отдельных индивидов) в современной социально-экономической системе остракизм практически не применяется в силу высокой вертикальной, горизонтальной и территориальной мобильности населения. Вместе с тем остракизм приносит хорошие результаты в рамках профессиональных сообществ (в том числе субъектов предпринимательской деятельности), где поддержка членов сообщества является ключевым фактором личного и профессионального успеха, поэтому опасность исключения из сообщества заставляет субъектов придерживаться установленных норм, в том числе в процессе принятия решений учитывать не только собственные интересы, но и интересы других членов сообщества. Также важным фактором роста эффективности остракизма как санкции института социальной ответственности являются предпочтения относительно будущего, которыми обладают экономические субъекты. Как установили Д. Баллиет и Д.Л. Феррис, остракизм вызывает укрепление социальных ценностей и предпочтений в том случае, если субъекты имеют долгосрочные ожидания относительно будущего, в том числе адекватно оценивают перспективы взаимодействия с членами сообщества. Субъекты с коротким временным горизонтом планирования, напротив, рассматривают остракизм как несправедливое наказание, сокращают степень социального взаимодействия и укрепляют социальные дилеммы [18].

Механизм поддержания, адаптации и трансформации нормы социальной ответственности построен главным образом на основе репутационных механизмов и институционального проектирования. Репутационные механизмы являются частью механизмов косвенной взаимности, так как организуют взаимодействие лиц, которые ранее не имели опыта совместной деятельности, поэтому недостаточно знают друг о друге. Репутационные механизмы способствуют реализации института социальной ответственности, стимулируя просоциальное поведение на основе просоциальных предпочтений и поддерживая норму социальной ответственности путем распространения информации о добросовестных деловых практиках и заслуживающих доверия партнерах. Как отмечают Д. Кремер и П. ван Ланге, субъекты с просоциальными предпочтениями испытывают более сильное чувство социальной ответственности, которое напрямую связано с кооперативным поведением в социальных дилеммах [19. P. S9].

Репутация – сложный объект для оценки и измерения, так как формируется из совокупности сведений о действиях субъекта в прошлом, распространяется при помощи неформальных контактов и в существенной мере зависит от того, насколько качественно эти сведения передаются по цепочке. Появление в каналах распространения репутации лиц, которые в силу объективных причин либо по злому умыслу искажают сведения об экономическом субъекте, приводит к непоправимому ущербу репутации, что негативно влияет на деятельность экономического субъекта в целом. Репутация является частью социального капитала субъекта, так как основана на совокупности социальных и деловых связей, формирует сети доверия, масштабы которых определяются механизмами создания и распространения

репутации. Как считают М. Новак и К. Сигмунд, в случае косвенной взаимности индивиды, которые помогают другим людям, предоставляя поддержку, обеспечивают вклад в создание репутации, и экспериментальные исследования подтверждают, что индивиды предпочитают помогать тем, кто имеет хорошую репутацию [20. Р. 573]. К похожим выводам пришли и другие авторы [21].

Репутация связана также с другими элементами институционального механизма социальной ответственности, в том числе с механизмом санкций. Как мы уже отмечали ранее, все санкционные механизмы несовершенны и в зависимости от их строения, а также совокупности внешних условий часто менее эффективны, чем предусматривалось в процессе их разработки. Формальные механизмы санкций опираются на государственное принуждение, что ведет к дополнительным расходам и проблемам в процессе выявления соотношения между степенью нарушения нормы и уровнем санкций в процессе обеспечения справедливости наказания. Неформальные механизмы эффективны в случае высокого уровня социальной интеграции субъектов и склонности к альтруистическому наказанию. В условиях, когда санкционные механизмы страдают от низкой эффективности, репутационные механизмы позволяют заполнить вакуум координации. Таким образом, репутационные и санкционные механизмы дополняют друг друга и создают среду, где не требуется частое использование дорогостоящего принуждения [22, 23].

Репутационные механизмы зависят от размеров сообщества, в котором происходит взаимодействие экономических субъектов. В рамках общего правила чем масштабнее сообщество, тем слабее связи между отдельными его участниками, тем меньше вероятность повторения взаимодействия, тем более важна репутация при выборе партнера для сделки, но одновременно меньше возможность аккумулировать репутационные очки в силу большой рассеянности знания. В идеале репутационные механизмы должны работать в масштабах всего общества, формируя устойчивое деперсонифицированное доверие, поддерживая норму социальной ответственности на основе спонтанной самоорганизации. В реальной практике репутационные механизмы более эффективно работают в случае локальных сообществ и закрытого социального капитала, в результате социальные нормы, в том числе норма социальной ответственности, «принимают форму традиций, и приверженность к ним в интересах индивида существует лишь в случае, когда большинство также им следует» [24. С. 12]. Таким образом, норма социальной ответственности закрепляется первоначально в локальных сообществах, получая распространение по мере расширения границ сетей доверия экономических субъектов.

Репутационные механизмы, построенные в условиях самоорганизации экономических субъектов, более устойчивы, чем механизмы, внедренные по инициативе административных структур, в том числе органов власти, так как, будучи самостоятельным общественным благом, способствуют устранению ошибок второго рода – недоверия к самим механизмам формирования репутации и не требуют дополнительных инструментов контроля за функционированием этих механизмов. Как подчеркивают Э. Фер и С. Гёчтер,

большинство людей уверены, что они вызывают сильные негативные эмоции, если уклоняются от своих обязательств по финансированию общественного блага [13. Р. 139], поэтому можно утверждать, что субъекты с просоциальными предпочтениями будут поддерживать репутацию в целях сохранения и преумножения имеющегося социального капитала. Особенно отчетливо репутационные механизмы проявляются в случае корпоративной социальной ответственности, когда компания, позиционируя себя как социально ответственного субъекта, формирует деловую репутацию, распространяя практику добросовестных деловых отношений и расширяя сферу реализации института социальной ответственности.

Информационная открытость в области корпоративной социальной ответственности и в том числе в рамках повседневной хозяйственной деятельности позволяет четко соотнести действия, предпринимаемые бизнесом в области решения социальных дилемм, и цели, которые ставит перед собой компания. Напротив, анонимность в хозяйственной практике стимулирует оппортунистическое поведение, повышая степень неопределенности и риска. В данном контексте мировой финансово-экономический кризис 2008 г. часто объясняют легитимными, но безответственными действиями «Неизвестных Отцов» (термин Аркадия и Бориса Стругацких), которые в погоне за сиюминутной прибылью обрушили мировую финансовую систему, но «явки и пароли» до сих пор за семью печатями, что снижает уровень доверия к финансовым институтам, заставляя создавать все более масштабные, но неэффективные механизмы финансового контроля для предотвращения подобной ситуации в будущем.

Подводя итоги, следует еще раз отметить тесную взаимосвязь и взаимозависимость элементов институционального механизма социальной ответственности, которые за счет своего многообразия обеспечивают устойчивость, формируют органическую целостность [25. С. 102–103] системы социальной ответственности, обеспечивают упорядоченность элементов данной системы, согласование интересов экономических субъектов, способствуют разрешению социальных дилемм в современной хозяйственной системе.

Литература

1. Гонтмахер Е. Российская модернизация: институциональные ловушки и цивилизационные ориентиры // *Мировая экономика и международные отношения*. 2010. № 10. С. 3–11.
2. Лебедева Н.Н. Институциональный механизм экономики и его трансформация в России: дис. ... д-ра экон. наук. Волгоград, 2002. 385 с.
3. Ушакова Э.Т., Фролова Е.А. Институциональные свойства социальной ответственности экономических субъектов // *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика*. 2013. № 3. С. 38–51.
4. Аузан А. Социокультурные коды в экономическом анализе // *Журнал новой экономической ассоциации*. 2013. № 1. С. 173–176.
5. Ореховский П. Критика нравственных оснований нормативной экономики. М.: Институт экономики РАН, 2014. 44 с.
6. Дискин И. Россия, которая возможна // *Мониторинг общественного мнения*. 2011. № 3. С. 165–182.
7. Dawes R. Social Dilemmas // *Annual Review of Psychology*. 1980. Vol. 31. P. 169–193,

8. Dawes R., McTavish J., Shaklee H. Behavior, communication and assumptions about others people's behavior in a commons dilemma situations // *Journal Personal Social Psychology*. 1977. Vol. 35. P. 1–11.
9. Kollock P. Social Dilemmas: The Anatomy of cooperation // *Annual Review of Sociology*. 1998. Vol. 24. P. 183–214.
10. Zaggi M. Eleven mechanisms for the evolution of cooperation // *Journal of Institutional Economics*. 2014. Vol. 10. Issue 2. P. 197–230.
11. Fehr E., Fischbacher U. The nature of human altruism // *Nature*. 2003. Vol. 425. P. 785–791.
12. Зароостровцев А. Либеральная политическая экономия и философия Дж. Бьюкенена // *Вопросы экономики*. 2013. № 11. С. 34–52.
13. Fehr E., Gächter S. Altruistic punishment in humans // *Nature*. 2002. Vol. 415. P. 137–140.
14. Klandermans B. Individual behavior in real life social dilemmas: a theory and some research results // *Experimental social dilemmas*. Frankfurt: Verlag Peter Lang, 1986. P. 87–111.
15. Moe T.M. The organization of interests: incentives and internal dynamics of political interest groups. Chicago, University of Chicago Press, 1980.
16. Kelley H.H., Grzelak J. Conflict between individual and common interest in an N-prisoner dilemma // *Journal of Personal and Social Psychology*. 1972. Vol. 21. P. 190–197.
17. Voigt S. How (Not) to measure institutions // *Journal of Institutional Economics*. 2013. Vol. 9. P. 1–26.
18. Balliet D., Ferris D.L. Ostracism and prosocial behavior: A social dilemma perspective // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 2013. Vol. 120. P. 298–308.
19. Cremer D., Lange van P.A. Why prosocials exhibit greater cooperation than proselves: the role of social responsibility and reciprocity // *European Journal of personality*. 2001. Vol. 15. P. S5–S18.
20. Nowak M.A., Sigmund K. Evolution of indirect reciprocity by image scoring // *Nature*. 1998. Vol. 393. P. 573–577.
21. Wedelkind C., Milinski M. Cooperation through image scoring in humans // *SCIENCE*. 2000. Vol. 288. P. 850–852.
22. Teraji S. A theory of norm compliance: punishment and reputation // *The Journal of Socio-economics*. 2013. Vol. 44. P.1–6.
23. Bolton G., Katok E., Ockenfels A. Cooperation among strangers with limited information about reputation // *Journal of public economics*. 2005. Vol. 89. P. 1457–1468.
24. Боулз С. Микроэкономика. Поведение, институты и эволюция. М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. 576 с.
25. Ушакова Э.Т. Регулируемость рыночной экономики. Томск: Изд-во НТЛ, 2000. 308 с.

Е.А. Frolova¹, Е.Т. Ushakova²

¹*Department of Economics, Institute of Humanities, Social Sciences and Technologies, National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia;*

Department of General and Applied Economics, Faculty of Economics, National Research Tomsk State University. E-mail: fea78@mail.ru

²*Department of General and Applied Economics, Faculty of Economics, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia*

DOI: 10.17223/19988648/32/6

THE ELEMENTS OF THE INSTITUTIONAL MECHANISM OF ECONOMIC AGENTS' SOCIAL RESPONSIBILITY

Keywords: Social responsibility; System of institutions; Institutional mechanism; Direct reciprocity, Indirect reciprocity; Sanctions, Reputation, Social dilemmas

Today's socially-oriented market economy produced a special institutional mechanism that enables to comprise the principles of economic benefits of a market system and values of the national well-being.

Taking into account the features of the institutions and modalities of its implementation, the institutional mechanism within the system of social responsibility should be seen as a systemic unity of three interdependent elements:

1. The mechanism of internalization of social responsibility norms that includes a wide-ranging set of methods aimed at promoting cooperation and communication. Communication mechanisms ensure the transfer of experience and dissemination of information on effective business practices, as

well as shape views and routines of economic entities. Communication mechanisms of economic entities, primarily, designed for direct interaction, create real barriers for opportunistic behavior. Mechanisms of cooperation, especially, mechanisms of reciprocity are also an integral component of the mechanism of internalization of social responsibility. Mechanisms of reciprocity include:

- Direct reciprocity. It ensures cooperation between unrelated autonomous economic entities. They are based on mutual expectations of prospective cooperative behavior.

- Indirect reciprocity provides for cooperative behavior emerging in relationships with a particular entity due to expectations that other partners will also behave cooperatively in the future.

- Strict reciprocity – altruistic punishment. Apart from entities interested in obtaining a specific result, third parties that advocate the norm of social responsibility in case of its violation are also expected to participate in a sanctions mechanism, even if an individual, in respect of which this norm is broken, is not aware of it.

2. Mechanisms to promote prosocial behavior complement the mechanisms of internalization of the social responsibility norm, allowing to put the stability of the institution to the test, and to assess the level of efficiency of its implementation in the everyday activities of economic entities. Stimulation of prosocial behavior based on the mechanisms of sanctions, compensations, and the demonstration of cooperation effectiveness.

3. The mechanism for promoting, adapting and transforming the norm of social responsibility is based primarily on the reputation mechanisms and institutional design. Reputation mechanisms are a part of the indirect reciprocity mechanisms, since they organize the interaction of individuals who have no experience of joint activities, so they do not possess sufficient information about each other. Reputation is associated with other elements of the institutional mechanism of social responsibility, including the sanctions mechanism. While sanctions mechanisms suffer from low efficiency, reputation mechanisms enable to fill the vacuum of coordination. Thus, reputational and sanctions mechanisms complement each other and create an environment that does not require frequent use of expensive coercive measures.

Eventually, it necessary to emphasize the fact that strong interrelation and interdependence of the elements of the institutional mechanism of social responsibility, which due to their diversity, provide sustainability and integrity to the system of social responsibility, ensure orderliness of the system elements, coordination of interests of economic entities, contribute to the resolution of social dilemmas within the current economic system.

References

1. Gontmakher E. Rossiyskaya modernizatsiya: institutsional'nyye lovushki i tsivilizatsionnyye oriyenty. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnyye otnosheniya*, 2010, no. 10, pp. 3-11.
2. Lebedeva N. N. *Institutsional'nyy mekhanizm ekonomiki i ego transformatsiya v Rossii. Dr. ekon. nauk diss.* [The institutional mechanism of economy and its transformation in Russia. Dr. Econ. Sci. Diss.]. Volgograd, 2002. 385 p.
3. Ushakova E.T., Frolova E.A. Institutsional'nyye svoystva sotsial'noy otvetstvennosti ekonomicheskikh sub'yektov. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2013, no. 3, pp. 38-51.
4. Auzan A. Sotsiokul'turnyye kody v ekonomicheskom analize. *Zhurnal novoy ekonomicheskoy assotsiatsii – Journal of the New Economic Association*, 2013, no. 1, pp. 173-176.
5. Orekhovskiy P. *Kritika nravstvennykh osnovaniy normativnoy ekonomiki* [Criticizing the Moral Foundations of the Regulatory Economics]. Moscow, Institute of Economics, RAS Publ., 2014. 44p.
6. Diskin I. Rossiya, kotoraya vozmozhna. *Monitoring obshchestvennogo mneniya*, 2011, no. 3, pp. 165-182.
7. Dawes R. Social dilemmas. *Annual Review of Psychology*, 1980, vol. 31, pp. 169-193.
8. Dawes R., McTavish J., Shaklee H. Behavior, communication and assumptions about others people's behavior in a commons dilemma situations. *Journal Personal Social Psychology*, 1977, vol. 35, pp. 1-11.
9. Kollock P. Social dilemmas: the anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 1998, vol. 24, pp. 183-214.
10. Zaggi M.A. Eleven mechanisms for the evolution of cooperation. *Journal of Institutional Economics*, 2014, vol. 10, issue 2, pp. 197-230.
11. Fehr E., Fischbacher U. The nature of human altruism. *Nature*, 2003, vol. 425, pp. 785-791.

12. Zaroostrovstev A. Liberal'naya politicheskaya ekonomiya i filosofiya Dzh. B'yukenena. *Voprosy ekonomiki*, 2013, no. 11, pp. 34-52.
13. Fehr E., Gächter S. Altruistic punishment in humans. *Nature*, 2002, vol. 415, pp. 137-140.
14. Klandermans B. *Individual behavior in real life social dilemmas: a theory and some research results. Experimental social dilemmas*. Frankfurt, Verlag Peter Lang, 1986.
15. Moe T.M. *The organization of interests: incentives and internal dynamics of political interest groups*, Chicago, University of Chicago Press, 1980.
16. Kelley H.H., Grzelak J. Conflict between individual and common interest in an N-prisoner dilemma. *Journal of Personal and Social Psychology*, 1972, vol. 21, pp.190-197.
17. Voigt S. How (Not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, 2013, vol. 9, pp. 1-26.
18. Balliet D., Ferris D.L. Ostracism and prosocial behavior: A social dilemma perspective. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2013, vol. 120, pp. 298–308.
19. Cremer D., Lange van P.A. Why prosocials exhibit greater cooperation than proselves: the role of social responsibility and reciprocity. *European Journal of personality*, 2001, vol. 15, pp. 5-18.
20. Nowak M.A., Sigmund K. Evolution of indirect reciprocity by image scoring. *Nature*, 1998, vol. 393, pp. 573-577.
21. Wedelkind C., Milinski M. Cooperation through image scoring in humans. *Science*, 2000, vol. 288, pp. 850-852.
22. Teraji S. A theory of norm compliance: punishment and reputation. *The Journal of Socio-Economics*, 2013, vol. 44, pp. 1-6.
23. Bolton G., Katok E., Ockenfels A. Cooperation among strangers with limited information about reputation. *Journal of Public Economics*, 2005, vol. 89, pp. 1457-1468.
24. Boulz S. *Mikroekonomika. Povedeniye, instituty i evolyutsiya*. Moscow, Delo Publ., 2010. 576 p.
25. Ushakova E.T. *Reguliruyemost' rynochnoy ekonomiki* [The Governing Capacity of the Market Economy]. Tomsk, NTL Publ., 2000. 308 p.

For referencing:

Frolova E.A., Ushakova E.T. Elementy institutsional'nogo mekhanizma sotsial'noy otvetstvennosti ekonomicheskikh sub'yektov [The elements of the institutional mechanism of economic agents' social responsibility]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 88-101.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.538

DOI: 10.17223/19988648/32/7

А.А. Борисова, А.Ю. Тимофеева

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ КОНКУРЕНЦИИ ВЫПУСКНИКОВ НА РЫНКЕ ТРУДА: ИЗМЕРЕНИЕ СВЯЗИ МЕЖДУ ТИПОМ ТРУДОУСТРОЙСТВА И УРОВНЕМ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Приведены результаты проверки гипотезы о степени взаимосвязи между уровнем конкурентоспособности выпускника вуза и типом его закрепления на рынке. Использована группировка типов трудоустройства по критерию «теснота связи с полученной профессиональной подготовкой». Уровень конкурентоспособности выпускника определяется величинами выгод, получаемых им в результате актуализации сформированного в вузе профессионального потенциала. Исследование зависимости уровня конкурентоспособности от типа занятости основано на эмпирических данных лонгитюдного наблюдения за реализацией образовательно-карьерных траекторий профессионального становления обучающихся по направлениям подготовки «Экономика труда», «Управление персоналом», «Менеджмент». Выявлены доминантные факторы, по которым фиксируется выигрыш профильного трудоустройства.

Ключевые слова: трудоустройство, выпускник, профессиональный потенциал, занятость, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, дисперсионный анализ.

Актуальность и степень изученности темы. Базовой предпосылкой развития общества признается высокое качество его человеческого капитала. Механизмы формирования, потребления и распределения профессионально-квалификационного потенциала трудовых ресурсов являются определяющими в оценке готовности ставить и решать новые задачи по обеспечению перехода к постиндустриальному общественному укладу. Решения об объемах инвестирования в наращивание человеческого капитала основываются в том числе на оценках ожидаемой социально-экономической отдачи издержек (прямых и альтернативных) профессионального обучения.

Дискуссионной и поисковой остается разработка средств оценки экономической отдачи инвестиций в образование и диагностики влияния предикторов образовательного процесса на социально-экономическое положение молодых специалистов и результативность их трудоустройства. В теоретических исследованиях находят подтверждение значимые факторы-детерминанты отдачи от вложенных в образование ресурсов: выбор конъюнктурной специальности [1, 2] и вуза [3]; объем семейного капитала [4]; применяемые источники поиска работы и закрепления на рынке [5–8]; высокая трудовая мобильность [9, 10]; дополнительная профессиональная подготовка [11, 12].

Изменчивость конъюнктуры рынка обуславливает подвижность доминантных компонент профессионального потенциала. Сложнопрогнозируемый

запрос на структурно-содержательное наполнение потенциала и запаздывание возможности ввода регуляторов в системы его формирования усиливают дисбаланс конъюнктуры рынка труда молодых специалистов. Величина потерь, обусловленных молодежной безработицей, значительна. В структуре безработных РФ более 40% занимает молодежь в возрасте от 15 до 29 лет. Фиксируется тенденция нарастания уровня безработных среди выпускников вузов [13. С. 47] на фоне роста численности абитуриентов и государственных расходов на образование [13. С. 76]. Величина потерь возрастает, если принять во внимание дисбаланс конъюнктуры молодежного рынка труда и оценки занятости вне полученной профессиональной подготовки.

Оценивая масштаб и величину последствий дисбаланса, угрозы дальнейшего нарастания обозначенного несоответствия, специалисты ведут поиск инструментального обеспечения механизмов регулирования как конъюнктуры рынка труда, так и способов воспроизводства, распределения трудовых ресурсов. Ресурсозатратность процесса накопления потенциала предопределяет поиск способов лучшей актуализации и экономической окупаемости. Возрастает актуальность информированности общества об окупаемости вложенных в профессиональную подготовку ресурсов. Заинтересованными в получении этого знания являются и государство, и система профессиональной подготовки, и рациональный потребитель. Понимание закономерности формирования и результативности реализации профессионального потенциала является основой разработки инструментального воздействия на частоту профильного трудоустройства выпускников.

Теоретическая модель исследования базируется на положениях:

1. Результативность реализации профессионального потенциала возможно оценивать посредством измерения величин выгод, получаемых выпускниками при трудоустройстве.

2. Типы трудоустройства выпускников в условиях влияния предикторов профильной занятости различаются мерой востребованности сформированного профессионального потенциала и результативностью его актуализации на рынке, поэтому возможна дифференциация конкурентного поля выпускников, по-разному наращивающих потенциал, в разрезе величин получаемых конкурентных преимуществ при разных типах трудоустройства.

Дадим краткое пояснение теоретическим положениям. Результативность реализации профессионального потенциала в конкретных социально-экономических условиях может оцениваться через диапазон рассогласования между сформированным потенциалом и его актуализацией, а также через величину выгоды (пользы) носителя ресурса труда. Выпускники конкурируют в поиске лучших возможностей актуализации профессионального потенциала и удовлетворения доминантных ценностных предпочтений, предъявляемых к работе. Предпринимаемые ими действия для поиска условий лучшей актуализации направлены на доказательство превосходства субъекта труда над другими участниками конкурентной борьбы. Превосходство может оцениваться по величине конкурентных преимуществ (выгод), которые получает выпускник, трудоустроившись в организации, различающиеся условиями для профессиональной реализации. Тогда конкурентным преимуществом можно считать отдачу от актуализации уникальных характеристик ресурса

труда, имеющих значимую ценность для потребителя в условиях ограниченности доступа к ним.

Субъект труда стремится увеличить величины конкурентных преимуществ, задействуя широкий арсенал мер (например, наращивание потенциала, использование различных способов входа и закрепления на рынке). Способность субъекта труда к конкуренции – конкурентоспособность – определяет направление поиска лучших условий актуализации потенциала и интенсивность предпринимаемых усилий. Тогда оценивать результативность реализации способности к конкуренции возможно через параметры конкурентных преимуществ, получаемых выпускником при трудоустройстве.

Организация сбора эмпирических данных и характеристика выборки. Выдвинутые предположения о характере зависимости результативности образовательно-карьерных траекторий относятся к типу каузальных гипотез, для экспериментальной проверки которых необходима организация сбора данных с одного и того же объекта исследования в течение продолжительного периода. Оценка результативности реализации выпускником профессионального потенциала проведена в двух временных срезах – сразу после окончания выпускником вуза (далее – первичная занятость) и по прошествии двух лет (текущая). Объектом изучения стали образовательно-карьерные траектории студентов и выпускников вузов, обучающихся по направлениям «Менеджмент», «Управление персоналом», «Экономика труда». Выборка территориально ограничена крупными мегаполисами Сибирского федерального округа – Новосибирском и Иркутском.

Подготовительный этап исследования. Для выявления необходимого и достаточного набора параметров оценки конкурентоспособности использовалась техника иерархического факторного анализа [14]. Факторы конкурентоспособности считались вторичными (расположенными на низшем уровне иерархии). Главный фактор, расположенный выше по иерархии, определен как уровень конкурентоспособности. В табл. 1 представлены факторные нагрузки, отражающие степень влияния факторов конкурентоспособности [15. С. 94].

Оценка значений главного фактора – уровня конкурентоспособности – вычисляется как линейная комбинация значений вторичных факторов:

$$G_i = \sum_j w_j F_{ij}, \quad (1)$$

где G_i – уровень конкурентоспособности i -го выпускника; F_{ij} – значение j -го фактора конкурентоспособности для i -го выпускника; w_j – коэффициент разложения главного фактора по j -му вторичному фактору. В результате уровень и факторы конкурентоспособности выступают безразмерными величинами, принимающими как отрицательные (если значение ниже среднего), так и положительные (если выше среднего) значения.

Таблица 1. Связь факторов конкурентоспособности с результирующей величиной

Факторы конкурентоспособности	Факторные нагрузки	Факторы конкурентоспособности	Факторные нагрузки
<i>Первичная занятость</i>			
Условия занятости	1,00	Привлекательность организации для трудоустройства	0,15
Материальная обеспеченность	0,25	Ресурсоемкость поиска места работы и закрепления в организации	– 0,1
Интенсивность загрузки специалиста	0,23		
<i>Текущая занятость</i>			
Оценка трудового вклада	0,56	Материальная обеспеченность	0,25
Возможности для проф. развития	0,51	Настроенность на закрепление в профессии	0,23
Организация труда на предприятии	0,47	Ресурсоемкость занятости	0,21
Эмоциональное отношение к выполняемой работе	0,46	Карьерное продвижение	0,19
Уровень материальной свободы	0,38	Условия для реализации ценностных предпочтений	0,11
Позитивный настрой на работу	0,37	Усталость от работы	0,07
Устойчивость проф. выбора	0,26		

Сопоставление значений показателя конкурентоспособности позволяет структурировать конкурентное поле выпускников по основанию «величина полученных конкурентных преимуществ» и проводить дифференциацию выпускников по уровню конкурентоспособности. Выделяются три уровня: высокий, средний, низкий. Одна треть выпускников, обладающих самым низким уровнем конкурентоспособности, отнесены к низкоконкурентным. Аналогично треть выпускников с самым высоким уровнем конкурентоспособности предполагаются высококонкурентными. Будем считать, что остальные имеют среднюю конкурентоспособность.

Изолированность подходов к изучению и оценке результативности ключевых этапов формирования и реализации образовательно-карьерных траекторий профессионального становления порождает проблему обоснования источников и определения величины социально-экономических потерь вследствие непрофильной занятости выпускников. Отсутствие комплексных лонгитюдных наблюдений прохождения длительного отрезка профессионального становления затрудняет построение модели процесса формирования и реализации образовательно-карьерных траекторий профессионального становления. Комплексный подход к изучению траектории позволяет выявлять силу воздействия конъюнктурных и образовательных факторов на динамику наращивания профессиональной готовности обучающихся; оценивать воздействие предикторов профильной занятости на выбор выпускником места приложения полученной подготовки и прогнозировать закрепляемость в профессии. Поэтому правомерна постановка исследовательской гипотезы о связи результативности актуализации профессионального потенциала выпускника с типом его трудоустройства.

По критерию «теснота связи с полученной подготовкой» можно выделить четыре типа трудоустройства выпускников: профильное, профильно-возвратное, непрофильное с опытом работы по специальности и непрофильное [16. С. 55]. В инструментарий диагностики типа профилности трудоустройства закладываются

ся параметры: мера использования профессиональной подготовки в деятельности; частота реализации функций, указанных в федеральных государственных образовательных стандартах (ФГОС); работа на объектах профессиональной деятельности, закрепленных в ФГОС (или уровень управления по занимаемой должности); специализация (широта профессиональных компетенций).

Определены методические положения по оценке и переводу значений критериев в балльные шкалы, а также отнесения интегральных величин по зонам профильности [16. С. 56]. Интегральные оценки трудоустройства соответствуют зонам профильности, отражающим меру задействования полученной профессиональной подготовки. Чередование случаев попадания обобщенных характеристик трудоустройства выпускника по зонам высокой (средней) и низкой профильности свидетельствует о «чистых» типах трудоустройства: профильном и непрофильном. Если движение выпускника по трудовому пути направлено от зоны низкой профильности к средней (и (или) высокой), то определяется профильно-возвратный тип трудоустройства. По сути, такое движение описывает траекторию возвращения выпускника к приобретенной профессии через оценку опыта работы по иной. Обратное движение по зонам в направлении от высокой профильности к низкой характеризует непрофильный тип трудоустройства с опытом работы по профессии. Оно может сопровождаться негативными оценками опыта работы по профессии и (или) невозможностью реализовать сформированный профессиональный потенциал в рамках существующих практик ведения бизнеса. В случае если оценки профильности трудоустройства молодого специалиста на протяжении всего интервала наблюдения не попадают в зоны среднего и высокого уровня, то можно констатировать непрофильное трудоустройство.

Таким образом, в модель закладываются различия выпускников по способам закрепления на рынке и в профессии. Выбираемые типы трудоустройства различаются мерой востребованности потенциала и величиной отдачи ресурсов, вложенных в его формирование. Окупаемость ресурсов оценивается по величине приобретаемых молодым специалистом конкурентных преимуществ при реализации разных типов трудоустройства. Ее оценка позволяет ответить на центральный исследовательский вопрос о связи типа трудоустройства с уровнем обеспечения конкурентных преимуществ.

Результаты исследования: зависимость уровня конкурентоспособности от типа трудоустройства. Зависимость уровня конкурентоспособности выпускника от типа его трудоустройства диагностировалась посредством дисперсионного анализа. В табл. 2 представлены оценки $(\alpha_j - \alpha_0)$, так называемых парных сравнений, позволяющие сопоставить средний уровень конкурентоспособности разных типов трудоустройства с профильным. Оценивалась модель в редуцированной форме:

$$y_{ij} = \mu + (\alpha_j - \alpha_0) + \varepsilon_{ij}, \quad (2)$$

где y_{ij} – уровень конкурентоспособности i -го выпускника, имеющего j -й тип трудоустройства, $j = \overline{0,3}$, в качестве нулевого взят профильный тип тру-

доустройства, остальные значения j соответствуют порядковому номеру типов в табл. 2; μ – средний уровень конкурентоспособности при профильном трудоустройстве; $(\alpha_j - \alpha_0)$ – среднее изменение уровня конкурентоспособности при переходе от профильного к j -му типу трудоустройства; ε_{ij} – случайная ошибка.

Таблица 2. Оценки воздействия на уровень конкурентоспособности типов трудоустройства по сравнению с профильным трудоустройством

№	Тип трудоустройства	Первичная занятость	Текущая занятость
1	Профильно-возвратное	-0,418**	-0,024
2	Непрофильное с опытом работы по специальности	-0,141	-0,127
3	Непрофильное	-0,396**	-0,151*

* – значим на 10%-м уровне; ** – значим на 1%-м уровне.

Тип трудоустройства значимо влияет на величину результативности актуализации профессионального потенциала – уровень конкурентоспособности. Характер и сила влияния изменяются во времени. На старте профессионального становления большей отдачей обладают профильное и непрофильное с опытом работы по специальности типы трудоустройства (табл. 3) в сравнении с иными типами.

Таблица 3. Распределение выпускников по типам трудоустройства и уровню конкурентоспособности на рынке труда

Тип трудоустройства	Уровень конкурентоспособности в разрезе типов занятости, % от числа выборов					
	Первичная			Текущая		
	высокий	средний	низкий	высокий	средний	низкий
Профильный	46,0	30,0	24,0	30,5	36,2	33,3
Профильно-возвратный	24,7	32,7	42,6	40,2	25,6	34,2
Непрофильный с опытом работы по специальности	34,0	30,8	35,2	36,5	33,3	30,2
Непрофильный	24,4	39,6	36,0	28,0	37,4	34,6

Отказ от работы по специальности приводит к значительному снижению результативности актуализации потенциала (непрофильный тип). Возможно, снижение обусловлено ростом временных затрат на формирование компетенций по иной специальности. Ресурсозатратность реализации способов наработки новых компетенций (например, получение второго образования по другой специальности; приобретение практического опыта и их (способов) комбинации) отодвигает период получения экономической отдачи от вложенных в образование средств.

Полученные данные фиксируют меньшую конкурентоспособность выпускников, которые в начале трудового пути работали не по специальности, а впоследствии приняли решение о возвращении к ней. Стереотип о необходимости приобретения любого опыта работы как фактора, обеспечивающего более результативное трудоустройство, не нашел подтверждения в данном исследовании. Движение в направлении от непрофильного к профильному трудоустройству (профильно-возвратный тип) сопровождается определенной

утратой потенциала за время работы не по специальности и сказывается на уменьшении величины получаемого конкурентного преимущества. В то же время работа по специальности в начале трудового пути положительно влияет на рост конкурентоспособности, даже в случаях последующей смены работы на непрофильную (трудоустройство по типу «непрофильное с опытом работы по специальности»). Это может объясняться более целенаправленным подходом к построению карьерных траекторий и являться свидетельством осознанного принятия решения о смене профессионального пути.

Закрепление на рынке способствует росту конкурентоспособности выпускников, работающих по специальности. Этот период является достаточным для роста конкурентоспособности выпускников, которые сменили непрофильное место работы на работу по специальности (профильно-возвратный тип). Обратное движение и отказ от работы по специальности (непрофильный с опытом работы по специальности тип) сопровождаются снижением уровня конкурентоспособности. В целом непрофильное трудоустройство (в обозначенный временной период) не обеспечивает большей отдачи от актуализации профессионального потенциала. Увеличение периода наблюдений позволяет ставить новые исследовательские задачи, касающиеся сроков окупаемости дополнительных ресурсов на изменение потенциала, влияния форм обучения и расширения потенциала на уровень конкурентоспособности выпускника. В рамках введенных ограничений настоящей работы трудоустройство по специальности в среднем обеспечивает большую результативность отдачи ресурсного обеспечения, вложенного в формирование и актуализацию профессионального потенциала (см. табл. 3).

Анализ стартового распределения выпускников по типам трудоустройства и уровню достигнутого конкурентного преимущества выявил преобладание доли выпускников с высоким уровнем конкурентоспособности, работающих по специальности. Практически каждый второй выпускник, трудоустроенный по профилю полученной подготовки, имел на момент наблюдения больший объем конкурентного преимущества. Непрофильное трудоустройство реже предоставляет возможность нарастить величину конкурентного преимущества.

По мере продвижения и закрепления на рынке изменяется распределение уровня конкурентоспособности выпускников, трудоустроенных по разным типам. Фиксируется увеличение числа выпускников с высоким уровнем конкурентоспособности, которые спустя время приняли и реализовали решение о возвращении к базовой профессии (профильно-возвратный тип). Наблюдается тенденция роста частоты достижения высокого уровня конкурентоспособности выпускниками, работающими не по специальности. Однако в обозначенный в исследовании период не происходит устойчивое закрепление преобладания частоты высококонкурентного непрофильного трудоустройства над профильным.

Параметры выигрыша конкурентной борьбы выпускников: первичная занятость. Параметры выигрыша определены через оценку величин значимых факторов и индикаторов конкурентоспособности в разных моделях занятости (см. табл. 1) [15. С. 95]. Анализ фактического распределения выпускников по первому месту трудоустройства показывает, что выигрыш про-

фильного трудоустройства обеспечивается только тремя факторами из пяти (табл. 4): материальной обеспеченностью, интенсивностью загруженности и условиями занятости. При высоком уровне конкурентоспособности по этим факторам выпускники чаще работают по специальности и задействованы в организациях, использующих адаптационные мероприятия по содействию вводу молодого специалиста в профессиональную среду и избегающих практику «серых» схем взаимодействия с работниками: неофициальные выплаты заработной платы и применение ненормированного режима труда.

Однако эти организационные преимущества не позволяют в полной мере компенсировать достижение иных ценностных ориентаций выпускников (например, «работа в крупной финансово-устойчивой и стабильной организации с хорошей бизнес-репутацией, активно реализующей политику продвижения и повышения заработной платы»).

При высоком уровне конкурентоспособности выпускники, работающие по специальности, чаще получают низкие величины конкурентоспособности по фактору «привлекательность организации». Выпускники, работающие не по профилю полученной подготовки, гораздо чаще задействованы в крупных, финансово-устойчивых организациях с высоким репутационным рейтингом и имеющих возможности более частого повышения заработной платы. Для этого типа трудоустройства и скорость карьерного продвижения на старте профессионального становления отличается большей интенсивностью.

Сложности достижения высоких значений конкурентного преимущества профильного трудоустройства по этому фактору обусловлены величиной барьера входа на профессиональный (как правило, трудоизбыточный) рынок труда и необходимостью конкурировать со специалистами, обладающими большими величинами специфического человеческого капитала (например, продолжительным опытом работы по специальности).

Высокие барьеры входа молодых специалистов на профильный рынок труда увеличивают ресурсоемкость поиска места работы и закрепления в организации – выпускники вынуждены задействовать большее количество каналов трудоустройства. Поиск места работы сопровождается большей частотой отказов работодателей по разным основаниям, что сказывается на силе мотивации по закреплению в профессии. Затруднения в трудоустройстве определяют и более продолжительный период поиска места работы по специальности в сравнении с иными типами трудоустройства. Поэтому при высоком уровне конкурентоспособности выпускники, работающие по специальности, реже получают высокие значения проявления конкурентного преимущества по фактору «ресурсоемкость поиска места работы». Преобладание выпускников с высоким уровнем конкурентоспособности по этому фактору, реализовавших поисковые траектории закрепления на рынке в направлении от непрофильного к профильному типу, может объясняться предпочтениями работодателя по выбору менее затратных способов взаимодействия с нанимаемыми специалистами (например, снижением затрат на организационную адаптацию молодых специалистов).

Таблица 4. Распределение трудоустройств выпускников по параметрам выигрыша¹ в конкуренции на рынке труда

Факторы конкурентоспособности трудоустройства выпускника	Распределение конкурентных преимуществ выпускников в разрезе величин их проявления и типов трудоустройств ² , % от числа выбора											
	Низкая				Средняя				Высокая			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
<i>Первичная занятость</i>												
Уровень материальной обеспеченности	12,4	5,7	5,7	7,1	18,5	4,2	6,6	4,7	16,6	9,0	2,4	7,1
Интенсивность загруженности специалиста	6,1	6,2	6,2	5,2	16,1	8,5	1,4	7,6	25,1	4,3	7,1	6,2
Условия занятости	0	0	0	0	3,2	1,0	0,5	2,4	44,1	18,0	14,2	16,6
Ресурсоёмкость поиска места работы и закрепления в организации	24,2	4,2	4,7	7,1	13,3	6,7	5,7	9,5	9,9	8,0	4,3	2,4
Привлекательность организации	18,0	2,4	3,8	1,9	12,7	5,7	2,4	5,7	16,6	10,9	8,5	11,4
<i>Текущая занятость</i>												
Эмоциональное отношение к работе	1,4	7,8	1,4	3,5	11,3	8,5	4,2	9,2	19,2	14,7	10,3	8,5
Организация труда на предприятии	4,7	6,3	1,4	3,5	10,5	11,3	3,5	8,5	8,5	11,3	11,3	19,2
Возможность для профессионального развития	4,2	0,7	2,3	0,7	10,6	10,6	4,2	4,9	14,7	21,8	9,8	15,5
Оценка трудового вклада	0,7	2,8	2,8	0,7	11,3	8,5	4,9	7,0	17,6	13,4	8,5	21,8
Материальная обеспеченность	2,8	3,5	5,6	1,4	11,9	9,9	7,0	4,9	23,1	15,2	3,5	11,2
Усталость от работы	7,7	10,9	5,6	5,6	9,8	13,4	3,5	7,8	13,1	7,8	7,0	7,8
Позитивный настрой на работу	3,5	8,5	2,8	3,1	7,8	5,6	3,5	8,4	15,3	21,0	9,9	10,6
Настроенность на закрепление в профессии	4,9	6,4	4,9	3,5	4,9	15,5	4,9	9,1	19,7	11,3	6,4	8,5
Уровень материальной свободы	7,3	7,3	7,3	5,7	7,3	8,4	7,3	10,2	9,8	9,8	9,8	9,8
Условия для реализации ценностных предпочтений	6,4	1,6	7,8	11,4	8,4	2,8	3,5	7,8	17,4	12,1	10,3	10,5
Карьерное продвижение	7,3	9,8	9,8	6,4	9,8	9,8	7,3	8,5	9,8	7,3	6,9	7,3
Устойчивость профессионального выбора	7,0	9,8	1,4	2,8	7,7	12,7	5,6	6,4	14,8	10,6	9,3	11,9
Ресурсоёмкость занятости	6,4	0,7	4,9	5,7	11,3	8,5	5,6	10,6	21,9	13,9	5,6	4,9

¹Выигрыш определяется величинами полученных выпускниками конкурентных преимуществ своего трудоустройства. Приведены оценки распределения высококонкурентных выпускников.

²Условные обозначения: тип трудоустройства: 1 – профильный; 2 – профильно-возвратный; 3 – непрофильный с опытом работы по специальности; 4 – непрофильный.

Таким образом, выявлено, что выигрыш конкурентной борьбы выпускников, трудоустроенных по профилю подготовки, обеспечивается факторами конкурентоспособности, связанными с уровнем материальной обеспеченности выпускника, созданием приемлемых условий организации трудовой деятельности специалиста и его загруженности. По факторам «привлекательность организации-работодателя» и «ресурсоемкость поиска места работы и закрепления в организации» профильное трудоустройство выпускников по первичной занятости не обеспечивает высокий уровень проявления конкурентоспособности.

Параметры выигрыша конкурентной борьбы выпускников: текущая занятость. Высокий уровень конкурентоспособности профильного трудоустройства по текущей занятости обеспечивается шестью факторами из тринадцати, заложенных в модель оценки результативности актуализации потенциала на рынке труда [3]. Такими факторами являются: «эмоциональное отношение к выполняемой работе», «настроенность на закрепление в профессии», «устойчивость профессионального выбора», «материальная обеспеченность», «условия для реализации ценностных предпочтений», «ресурсоемкость занятости» (табл. 4).

Трудоустройство по специальности обеспечивает большую результативность в уровне конкурентоспособности по фактору «эмоциональное отношение к выполняемой работе». Анализ дихотомических оценок отношения по перечню критериев: «интерес», «содержание», «разнообразие» – позволяет говорить о преимуществах выпускника, трудоустроенного по специальности. В целом фиксируется более высокий уровень его удовлетворенности и увлеченности выполняемой работой. Вероятно, положительная эмоциональная реакция на выполняемую работу формирует и устойчивость профессионального выбора, поскольку при высоком уровне конкурентоспособности выпускники, работающие по специальности, чаще настроены на закрепление в профессии.

Фактор «материальная обеспеченность» имеет положительную связь с уровнем конкурентоспособности выпускника в случае его профильного трудоустройства. Текущая профильная занятость обеспечивает большую величину заработной платы и интенсивность ее прироста. Двухлетний период работы по профессии позволяет проверить устойчивость намерения выстраивать карьеру по направлению совершенствования профессионального мастерства. Профильное трудоустройство обеспечивает меньшую вероятность горизонтального перемещения за рамки профессионального поля. При высоком уровне конкурентоспособности фиксируется преобладание выпускников, работающих по профессии и имеющих намерение устойчивого закрепления в ней. В целом такое положение может свидетельствовать об устойчивости выбора. Выпускники, работающие по специальности, чаще участвуют в программах дополнительного обучения и имеют устойчивое намерение и в дальнейшем совершенствовать квалификацию. Дополнительная подготовка в рамках концепции «образование в течение жизни» рассматривается источником роста величины профессионального потенциала и, как следствие, стоимости рабочей силы его (потенциала) носителя на рынке труда. Анализ форм и программ подготовки, используемых выпускниками, работающими по спе-

циальности, выделяет два направления: углубление или расширение за счет приобретения смежных специальностей. Выпускники, трудоустроенные не по специальности, в целом гораздо реже участвуют в программах дополнительной подготовки. Используемые формы обучения, как правило, связаны с приобретением новых специальностей в рамках текущих должностей. Сравнительный анализ стоимости обновления и роста потенциала не выявил значимых различий. Действительно, объем предложений разных форм подготовки позволяет найти низкозатратные способы приобретения (по сути) новой специальности. Но вопрос о качестве такого приобретения и последующей отдаче вложенных средств требует изучения.

При высоком уровне конкурентоспособности выпускников, работающих по профилю полученной подготовки, доминируют трудоустройства в организации, в которых созданы условия для лучшей реализации доминантных ценностных предпочтений. Такие условия способствуют большей актуализации потенциала и обеспечению приемлемого уровня материальной обеспеченности в системе ценностных предпочтений выпускника, позволяют компенсировать определенные организационные ограничения (например, последствия нерациональной организации трудового процесса, провоцирующие большую усталость).

Подтверждается положение о пролонгированной отдаче профильного трудоустройства. При высоком уровне конкурентоспособности выпускников, работающих по профессии, фиксируется преобладание случаев их ресурсоемкого трудоустройства и занятости. На старте трудового пути выпускники, ищущие работу по специальности, затрачивают больший объем ресурсов, но спустя время имеют лучшую отдачу в виде следующих параметров: более удобное месторасположение организации, приемлемый график работы и нормируемая продолжительность рабочей недели. Кроме того, выгода проявляется и в наличии условий дополнительного обучения в период адаптации за счет средств работодателя.

К факторам, по которым диагностируется *выигрыш выпускников, трудоустроенных по профильно-возвратному типу* (в сравнении с иными типами), относятся: «позитивный настрой на работу» и «возможности для профессионального развития».

Решение о смене траектории профессионального становления сопровождается ростом значений субъективных оценок важности и значимости работы. Сравнительный анализ предыдущего опыта и текущей работы по специальности свидетельствует о росте эмоциональной включенности в работу, который подкрепляется оценочными характеристиками работы по типу «любимое дело». Отсутствие опыта для сравнения (т.е. реализация чистых типов трудоустройств) не дает возможности так явно положительно характеризовать свою текущую работу.

Приобретенный опыт работы позволяет выпускнику уже при поиске работы четче диагностировать имеющиеся в организации условия для реализации и накопления профессионального потенциала. Это умение способствует выбору организаций, в которых ограничения для повышения квалификации, карьерного продвижения, подачи и реализации инициатив, а также самостоятельности при реализации проектов сведены к минимуму.

Проигрыш конкурентной борьбы профильного трудоустройства в сравнении с непрофильным фиксируется по факторам: «организация труда», «оценка трудового вклада», «усталость от работы». Профильное трудоустройство сопровождается определенными ограничениями в организации трудовой деятельности. Большинство выпускников не удовлетворены сложившейся в организации системой постановки задач и контроля за их решением. Несмотря на то, что уровень материального обеспечения выпускников, работающих по специальности, объективно выше в сравнении с трудоустроенными по иным типам, субъективные оценки ощущения справедливости материальной оценки трудового вклада значительно ниже. Профильное трудоустройство в меньшей мере позволяет ощущать полноту удовлетворенности как размером заработной платы, так и ее влиянием на рост трудовой отдачи. Накопленный потенциал и сформированная приверженность к профессии позволяют выпускникам повышать порог приемлемых значений отдачи от актуализации потенциала. С ростом ценности потенциала уровень материальных притязаний становится выше, поэтому очевиден и рост субъективных ожиданий в отношении оценки трудового вклада. Однако на этом этапе профильное трудоустройство пока не способствует получению адекватной оценки. Возможно, поэтому у выпускников, работающих по специальности, чаще наблюдается большая частота проявлений психологической и физической усталости после рабочего дня и фиксируются более частые проявления раздражительности и затруднений в переключении внимания в чередовании процессов «работа – отдых».

Анализ распределения высококонкурентных выпускников не позволил выявить преобладание той или иной группы трудоустройств в разрезе таких двух факторов, как «уровень материальной свободы» и «карьерное продвижение». Отсутствие доминирующих групп по фактору «карьера» может объясняться либо наличием практически равных возможностей, предоставляемых организациями выпускникам, реализующим разные модели закрепления на рынке, в обеспечении карьерного роста, либо (что более соответствует текущей практике) существенными организационными ограничениями для обеспечения высокой скорости и интенсивности профессионального и карьерного продвижения. Ограничения в том числе обуславливаются трудоизбыточной конъюнктурой текущего рынка труда по рассматриваемым направлениям подготовки. Организационные практики продвижения специалистов, по которым фиксируется трудодефицитная конъюнктура, отличаются большими возможностями для удовлетворения ценностного предпочтения молодого специалиста в карьерном продвижении.

Фаза активной актуализации потенциала и закрепления на рынке, сопровождаемая реализацией и других социально значимых потребностей выпускника (например, вступление в брак, рождение ребенка), существенно затрудняет возможности для финансовой гибкости и мобильности. Выбранный период наблюдения не позволяет фиксировать значимые различия в уровне конкурентоспособности выпускников, использующих разные модели закрепления на рынке по фактору «уровень материальной свободы».

Таким образом, изучение связи между типом трудоустройства и факторами, обеспечивающими конкурентное преимущество на рынке труда по теку-

шей занятости, приводит к выводу: профильное трудоустройство обеспечивается положительным влиянием факторов конкурентоспособности, связанных с профессионально-личностным интересом субъекта труда к содержанию деятельности и возможностям более выгодной актуализации профессионального потенциала и, к сожалению, к отрицательным влияниям факторов, отвечающих за условия организации трудовой деятельности.

Преобладание трудоизбыточной конъюнктуры профильного рынка труда позволяет работодателям вести избирательную политику найма и использовать ресурсоограничительные технологии организации трудовой деятельности. В целом такая политика способствует росту высоты барьеров входа для молодых специалистов на профильный рынок и затрудняет процесс управления их закреплением в профессии. Сопоставление выгод профильного и непрофильного трудоустройства определяет вероятность принятия и реализации решения о смене профессии. Доминирующее влияние субъектных характеристик на поддержание профессиональной идентичности в отсутствие значимого подкрепления со стороны внешних оценок как сужает объем профессионального сегмента рынка труда (за счет ухода части выпускников в поисковые и непрофильные траектории становления), так и препятствует развитию профессионального направления (поскольку профессионально-квалификационный потенциал не получает возможности и поддержки систем управления для своей актуализации).

Выводы. Фиксируется положительная значимая связь между профилем трудоустройства и уровнем конкурентоспособности выпускника при реализации образовательно-карьерных траекторий становления. В начале периода актуализации профессионального потенциала выявлены значимые различия в уровне конкурентоспособности между всеми четырьмя типами трудоустройства. Более высокая результативность актуализации наблюдается по профилю и непрофилю с опытом работы по специальности типам трудоустройств. По мере закрепления на рынке выявляется тенденция роста результативности трудоустройства выпускников, работающих по специальности.

Параметрами выигрыша конкурентной борьбы выпускников, впервые выходящих на профильный рынок труда, считаются: более высокий уровень материальной обеспеченности, меньшая интенсивность загруженности в рабочем процессе и более приемлемые условия труда на предприятии. Выигрыш непрофильного трудоустройства обеспечивается меньшей ресурсоемкостью поиска места работы и закрепления в финансово-устойчивые организации с высоким репутационным положением на рынке.

Закрепление на рынке меняет как структуру самих факторов, так и их значимость в обеспечении выигрыша профильного трудоустройства. Существенный вклад в агрегированную величину результативности актуализации профессионального потенциала профильной занятости вносят факторы: «эмоциональное отношение к выполняемой работе», «настроенность на закрепление в профессии», «устойчивость профессионального выбора», «материальная обеспеченность», «условия для реализации ценностных предпочтений», «ресурсоемкость занятости». Накопление профессионального опыта способствует ощутимому снижению затрат на поиск места работы и закреп-

ления в организации. Значительное влияние на показатель «проигрыш конкурентной борьбы» профильной занятости оказывают факторы, отвечающие за обеспечение нормальных условий труда и организации деятельности. В целом выявленный вклад (вес) факторов в величину конкурентоспособности позволяет сделать вывод о слабой готовности бизнес-среды снижать организационные барьеры входа молодых специалистов на профильный рынок труда.

Литература

1. Андрущак Г.В., Натхов Т.В. Ожидаемые доходы абитуриентов российских вузов // Вопросы образования. 2010. № 2. С. 207–223.
2. Гимпельсон В.Е., Капелюшников Р.И., Карабчук Т.С. и др. Выбор профессии: чему учились и где пригодились? // Экономический журнал Высшей школы экономики. 2009. Т. 13, № 2. С. 172–216.
3. Terenzini R.T., Pascarella E.T. How College Affects Students: a Third Decade of Research. San Francisco: Jossey-Bass, 1991. P. 508–520.
4. Поцина Я.М. Семейный капитал как фактор образовательных возможностей российских школьников // Вопросы образования. 2012. № 1. С. 257–271.
5. Поцин С.Ю. Переход «учеба – работа»: омут или брод?: препринт WP3/2006/10. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 45 с.
6. Albrecht J.W., Holmud B., Lang H. Job Search and Youth Unemployment. Analysis of Swedish Data // European Economic Review. 1989. № 33. P. 416–425.
7. Holzer H.J. Search Methods Use by Unemployed Youth // Journal of Labor Economisc. 1988 (January). № 6 (1). P. 1–20.
8. Ryan P. The School-to-Work Transition: A Cross-National Perspective // Journal of Economic Literature. 2001. (March). Vol. 39. No. 1. P. 34–92.
9. Поцин С.Ю., Слесарева А.А. Межфирменная мобильность молодых работников на российском рынке труда: препринт WP15/2012/03. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2012. 52 с.
10. Topel R.H., Michael P. Ward Job Mobility and the Careers of Young Men // The Quarterly Journal of Economics. 1992. Vol. 107. No. 2. P. 439–479.
11. Диденко Д.В., Дорофеева З.Е., Ключарев Г.А. Некоторые оценки эффективности дополнительного профессионального образования в России (2001–2008) // Мир России. 2011. № 1. С. 125–146.
12. Красильникова М.Д., Бондаренко Н.В. Профессиональная подготовка персонала: кадровые стратегии работодателей // Вопросы образования. 2009. № 4. С. 218–234.
13. Труд и занятость в России. 2013: стат. сб. / Росстат. М., 2013. Т. 78. 661 с.
14. Иберла К. Факторный анализ. М.: Статистика, 1980. 398 с.
15. Борисова А.А., Тимофеева А.Ю. Конкурентоспособность выпускников вузов: факторы-детерминанты и методика диагностики // Университетское управление: практика и анализ. 2014. № 6. С. 89–101.
16. Борисова А.А. Профильное трудоустройство: сущность, типы и методика диагностики // Вестн. Омск. ун-та. Сер. «Экономика». 2013. № 4. С. 53–58.

A.A. Borisova¹, A.Yu. Timofeeva²

¹Department of Management, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia

E-mail: a.borisova@corp.nstu.ru

²Department of Computer Science in Economics, Novosibirsk State Technical University, Novosibirsk, Russia. E-mail: a.timofeeva@corp.nstu.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/7

THE EFFECT OF GRADUATES' COMPETITIVENESS IN THE LABOUR MARKET: MEASURING THE CORRELATION BETWEEN THE TYPE OF EMPLOYMENT AND THE DEGREE OF COMPETITIVENESS

Keywords: Job placement; Graduate; Professional potential; Employment; Competitiveness; Competitive factors; Analysis of variance

In this paper the authors propose an approach to evaluating the effectiveness of the graduates' professional capacity implementation based on the benefits arising during their employment. The authors consider the possibility of differentiating the competitive field of graduates based on the amount of advantages obtained in different types of employment. An original grouping of employment types is proposed. This is based on the criterion "degree of relevance to vocational training" and makes it possible to distinguish employment in the specialty area, specialized-returnable, non-specialized with work experience in the specialty area, non-specialized employment.

The study is based on empirical data obtained from a longitudinal monitoring of the implementation of educational and career paths of students' professional development in "Labor Economics", "Human Resource Management", and "Management". The collected data is presented in two time sections: primary and actual employment.

The competitive position of graduates in the labor market is characterized by many closely related parameters. It is assumed that correlations between them are established by means of the indirect influence of the immeasurable factors of competitiveness. Hierarchical factorial analysis is used to determine them. Conceptual interpretation of the results is also presented in the paper. The major factor at the highest level of the hierarchy is considered "degree of competitiveness". Its values can be obtained as a linear combination of values of the competitiveness factors.

A quantitative estimation of a graduate's degree of competitiveness is used to determine the connection with the type of employment. Its importance is confirmed by analysis of variance. The nature and strength of the effect change over time.

"Specialized" and "non-specialized employment with experience in the specialty area" types of employment have a greater impact at the beginning of professional development. Refusal to work in the specialty area leads to a significant reduction in performance during professional capacity realization. Graduates who begin working not in their specialty area and later decide to return to it appear to be less competitive. The stereotype that it is important to gain any work experience is not confirmed in the framework of this study.

When entering the market, a graduate with "non-specialized" employment demonstrates a significantly lower degree of competitiveness. Thus, employment in the specialty area on average ensures more substantial returns of resources invested in the establishment and realization of professional potential. The analysis of the main factors for the competitiveness of graduates, employed in their specialty area, revealed institutional barriers preventing young professionals from entering the labor market with relevant specialization. From the perspective of the university, it complicates the management of graduates' initial employment.

References

1. Andrushchak G.V., Natkhov T.V. Ozhidayemyye dokhody abiturientov rossiyskikh vuzov. *Voprosy obrazovaniya – Educational Studies*, 2010, no. 2, pp. 207-223.
2. Gimpel'son V.E., Kapelyushnikov R.I., Karabchuk T.S., Ryzhikova Z.A., Bilyak T.A. Vybor professii: chemu uchilis' i gde prigodilis'?. *Ekonomicheskii zhurnal Vyshey shkoly ekonomiki – HSE Economic Journal*, 2009, vol. 13, no. 2, pp. 172-216.
3. Terenzini R.T., Pascarella E.T. *How College Affects Students: a Third Decade of Research*. San Francisco, CA, Jossey-Bass Publ., 1991.
4. Roshchina Ya.M. Semeyny kapital kak faktor obrazovatel'nykh vozmozhnostey rossiyskikh shkol'nikov. *Voprosy obrazovaniya – Educational Studies*, 2012, no. 1, pp. 257-271.
5. Roshchin S.Yu. *Perekhod "ucheba – rabota": omut ili brod?* [The "School-to-Work Transition": a dark pit or a fording point?], Preprint WP3/2006/10. Moscow, HSE Publ., 2006. 45 p.
6. Albrecht J.W., Holmund B., Lang H. Job search and youth unemployment. Analysis of Swedish data. *European Economic Review*, 1989, no. 33, pp. 416-425.
7. Holzer H.J. Search methods use by unemployed youth. *Journal of Labor Economics*, 1988, no. 6(1), pp. 1-20.
8. Ryan P. The school-to-work transition: a cross-national perspective. *Journal of Economic Literature*, 2001, vol. 39, no. 1, pp. 34-92.
9. Roshchin S.Yu., Slesareva A.A. *Mezhfirmennaya mobil'nost' molodykh rabotnikov na rossiyskom rynke truda* [Cross-Company Mobility of Young Workers in the Russian Labor Market], preprint WP15/2012/03. Moscow, HSE Publ., 2012. 52 p.
10. Topel R.H., Michael P. Ward Job Mobility and the Careers of Young Men. *Quarterly Journal of Economics*, 1992, vol. 107, no. 2, pp. 439-479.

11. Didenko D.V., Dorofeyeva Z.E., Klyucharev G.A. Nekotoryye otsenki effektivnosti dopolnitel'nogo professional'nogo obrazovaniya v Rossii (2001–2008). *Mir Rossii*, 2011, no. 1, pp. 125-146.
12. Krasil'nikova M.D., Bondarenko N.V. Professional'naya podgotovka personala: kadrovyye strategii rabotodateley. *Voprosy obrazovaniya – Educational Studies*, 2009, no. 4, pp. 218-234.
13. Federal State Statistics Service. Labour and Employment in Russia - 2013. Moscow, 2013. vol. 78, 661 p. (In Russian).
14. Iberla K. *Faktornyy analiz* [Factor Analysis]. Moscow, Statistika Publ., 1980. 398 p.
15. Borisova A.A., Timofeyeva A.Yu. Konkurentosposobnost' vypusnikov vuzov: faktory-determinanty i metodika diagnostiki. *Universitetskoye upravleniye: praktika i analiz – University Management: Practice and Analysis*, 2014, no. 6, pp. 89-101.
16. Borisova A.A. Profil'noye trudoustroystvo: sushchnost', tipy i metodika diagnostiki. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika" – Herald of Omsk University. Series "Economics"*, 2013, no. 4, pp. 53-58.

For referencing:

Borisova A.A., Timofeeva A.Yu. Rezul'tativnost' konkurentsii vypusnikov na rynke truda: izmereniye svyazi mezhdru tipom trudoustroystva i urovnem konkurentosposobnosti [The effect of graduates' competitiveness in the labour market: measuring a correlation between the type of employment and the degree of competitiveness]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 102-117.

УДК 331

DOI: 10.17223/19988648/31/8

Е.М. Каз

РЕОРГАНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА В КОМПАНИИ И РОЛЬ ФАКТОРА «ДИНАМИЗМ РЫНКА»

Статья посвящена оценке некоторых факторов, влияющих на реорганизацию стимулирования труда в компании. Выдвинута гипотеза о ключевой роли фактора «динамизм рынка». Проведено исследование динамики компаний в нескольких сегментах бизнеса Томской области. Предложен индикатор «динамизм компаний». Он позволяет судить о нарастании или замедлении изменений в сегменте бизнеса, а значит, о потребности компании в реформировании стратегии, принципов оперативного управления, системы стимулирования труда.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, динамизм рынка, стимулирование труда, регрессионный анализ.

Что влияет на продвижение компаний по стадиям жизненного цикла и вызывает изменения в организации системы стимулирования труда? Несомненно, важная роль в этом процессе принадлежит факторам внешней среды.

В 1960-е гг. роль этих факторов отошла на задний план. Самый длительный период непрерывного экономического роста убедил Р. Солоу, что «устаревшее понятие... «экономического цикла» уже не слишком интересно. Сегодняшние аспиранты никогда не слышали об исследованиях Шумпетера, посвященных Кондратьевым, Жуглярам и Китчинам, и эти исследования показались бы им чем-то причудливым, если бы они что-нибудь узнали» [1. Р. 226]. Другой лауреат Нобелевской премии, П. Самуэльсон, намеренно драматизируя ситуацию, замечал, что Национальное бюро экономических исследований «лишило себя одной из своих задач: изучения делового цикла» [2, 3]. Однако последовавший вскоре экономический спад вновь заставил экономистов обратиться к анализу внешних факторов. Они придают динамизм рынку – содействуют возникновению одних компаний и прекращению деятельности других.

Об этом свидетельствуют наблюдения ряда авторов. Так, Р. Фостер и С. Каплан в работе «Созидательное разрушение» отмечают, что для большинства из 1008 фирм-долгожителей в 15 отраслях экономики, исследованных на протяжении 36 лет, характерна тенденция к снижению прибыли [4]. Новички, как правило, показывают прекрасные результаты, но вступление в пору зрелости, когда они попадают в «культурный тупик», сопровождается спадом эффективности. Рынок же, напротив, всегда привлекает новых игроков, которые изменяют его ландшафт и обеспечивают высокую эффективность. Рынки, заключают они, дают большую отдачу, чем корпорации, и последние обязаны подражать величине и темпам изменения рынка, если хотят выжить. «Вот почему, – развивает свою мысль Р. Фостер в работе «Обновление производства: атакующие выигрывают», – лишь одной компании из трех

удается возместить свои издержки, связанные с изысканием средств, на протяжении большей части времени. Вот почему большинству компаний удается добиться... превосходных финансовых результатов лишь раз в 20 лет, а затем они немедленно скатываются к средним финансовым показателям. Вот почему даже лучшие, по общепризнанным критериям, компании сохраняют ведущие позиции лишь на протяжении трех-четырёх лет» [5. С. 31].

Многие авторы указывают на возрастание темпа изменений как совокупный индикатор влияния факторов внешней и внутренней среды на компанию. Так, по некоторым оценкам, если в 1920-е гг. фирма, входящая в список 500 самых успешных компаний, могла быть уверена, что продержится на нем 60 лет и более, то теперь эта цифра снизилась до 20 лет, а к 2025 г. этот срок сократится до 10 лет [6. С. 146].

М.А. Шеремет также отмечает: «Темпы изменений стремительно растут... Трудная предсказуемость и разнообразие протекающих в экономике процессов позволили назвать наше время эпохой без закономерностей... Из 12 самых процветавших в 1900 г. компаний-гигантов, по ценам акций которых тогда рассчитывался индекс Доу Джонса, сегодня существует только General Electric. В среде производственно-коммерческих организаций можно встретить долгожителей, чей возраст исчисляется даже не десятками, а сотнями лет. Однако, во-первых, такие организации скорее исключение, чем правило, а во-вторых, со временем они меняются настолько радикально, что в них невозможно найти хоть что-то, напоминающее об их истоках, т.е. о той оригинальной производственно-коммерческой деятельности, которая дала им жизнь» [7. С. 8]. В 20-е гг. ротация предприятий в индексе S&P составляла 1,5% в год, а в последнее время приблизилась к 10% в год [7. С. 50]. На возросшую скорость изменений обращают внимание и авторы работы «Экономика и социология знания» [8].

Некоторые исследователи определяют это изменение как переход от концепции непрерывности (поддержание процессов в рамках намеченного курса, исключение неожиданностей или рисков как условий непрерывного функционирования компании) к концепции дискретности (постоянной перестройке структур компании как основы высокой конкурентоспособности и выживания), удачно обозначенной Р. Фостером и С. Капланом термином «созидательное разрушение». Корпорации, управленческая философия которых базируется на принципе непрерывности, не могут, по их мнению, меняться с той же скоростью и в тех же объемах, что и рынки. Поэтому со временем они теряют способность создавать стоимость.

Эти идеи опираются на мнение Й. Шумпетера, полагавшего, что «обычно в условиях капитализма внимание обращают на механизм управления существующими структурами, тогда как проблема кроется в механизме их созидания и разрушения» [7. С. 53]. Залог долговременного существования компании – изменение ее теми темпами, которые диктует рынок. Для этого она должна привносить что-то новое в экономику. По его мнению, существование компаний, опережающих по своим показателям эффективность рынка (пионеры рынка), возможно, но это особо редкое явление.

Директор Института организации и персонала университета Берна (Швейцария) П. Том заключает: «Сегодня очевидно, что предприятия для

выживания на рынке и сохранения конкурентоспособности должны время от времени вносить изменения в свою хозяйственную деятельность. Более того, потребность в изменениях стала возникать столь часто, что их влияние на жизненный цикл предприятия уже не рассматривается как исключительное явление» [9. С. 130].

Авторы указанных теорий следуют эволюционной концепции, утверждающей, что «выживают не самые сильные виды, и даже не самые разумные. Выживают те, кто быстрее других приспосабливается к переменам» [7. С. 5]. Они убеждены, что окружающая среда определяет отбор оптимальных к сложившимся условиям принципов организации, лучше соответствующих требованиям среды.

Насколько тенденции, связанные с ускорением изменений, характерны для компаний, работающих на региональном рынке?

Очевидно, что высокий динамизм рынка требует изменения стратегии компании и принципов оперативного управления, что неизбежно должно вести к пересмотру систем стимулирования труда. Таким образом, ответ на указанный выше вопрос позволит подойти к оценке потребности в реструктуризации систем стимулирования, используемых компаниями, работающими на локальных рынках.

С этой целью нами было проведено исследование динамики компаний в нескольких сегментах бизнеса Томской области.

Можно ли для этих целей использовать данные официальной статистики? Наш анализ показывает, что этот путь сопряжен с рядом трудностей:

- публикации статистических данных не носят регулярного характера;
- имеющиеся же данные представлены в целом, без деления на отдельные сегменты бизнеса;
- опубликованные данные о появлении новых компаний касаются только факта их регистрации, но это не позволяет судить о том, работает ли компания в действительности, производя продукцию или услуги, или нет.

Тем не менее, по нашему мнению, с помощью официальных данных можно получить верхнюю оценку динамизма рынка, а нижнюю оценку можно получить на основе анализа потока рекламной информации. Его прекращение в определенной мере свидетельствует о том, что компания, хотя юридически, возможно, не перестала существовать, но перестала быть активным игроком рынка. И, напротив, появление нового рекламодателя свидетельствует, что на данном сегменте рынка появился новый экономический агент.

Все это позволяет сконструировать индикатор динамизма компаний определенного сектора, который, как мы считаем, предоставляет возможность судить об ускорении или замедлении темпов изменений в секторе.

Использование нами термина «индикатор» призвано подчеркнуть, что полученная оценка является неточной и косвенной и вместе с тем весьма необходимой.

В процессе исследования нами были проанализированы объявления, размещенные в течение ряда лет в ведущей областной газете «Рекламный дайджест», специализирующейся на рекламе. Анализ касался нескольких секторов бизнеса, ориентированных на массового потребителя:

- продажа и установка дверей;

- установка пластиковых окон;
- производство и продажа мебели;
- монтаж натяжных потолков;
- услуги туристических агентств.

Результаты анализа заносились в табл. 1.

Таблица 1. Матрица исходных данных по сегментам рынка (фрагмент)

Наименование сегмента бизнеса/фирмы	Номер и дата выхода газеты «Рекламный дайджест»			
	№25(1012) от 23.05.2012	№26(1013) от 30.06.2012	№27 (1014) от 07.07.2012
Установка пластиковых окон				
«Взгляд»	1	0	0
«БФК»	0	1	1
«Сибирские окна»	1	1	1
.....
Производство и продажа мебели				
«Гарантия уюта»	1	1	0
«Мебельер»	1	1	1
.....

Затем данные по каждому сектору суммировались. Полученные результаты наносились на график (рис. 1).



Рис. 1. Динамика количества опубликованных рекламных объявлений по всем исследованным сегментам рынка (фрагмент)

По полученным данным статистическими методами было рассчитано уравнение тренда:

$$Y=162,37-1,5366X, \quad (1)$$

где Y – количество объявлений всего; X – порядковый номер месяца, и построена линия тренда (рис. 2).

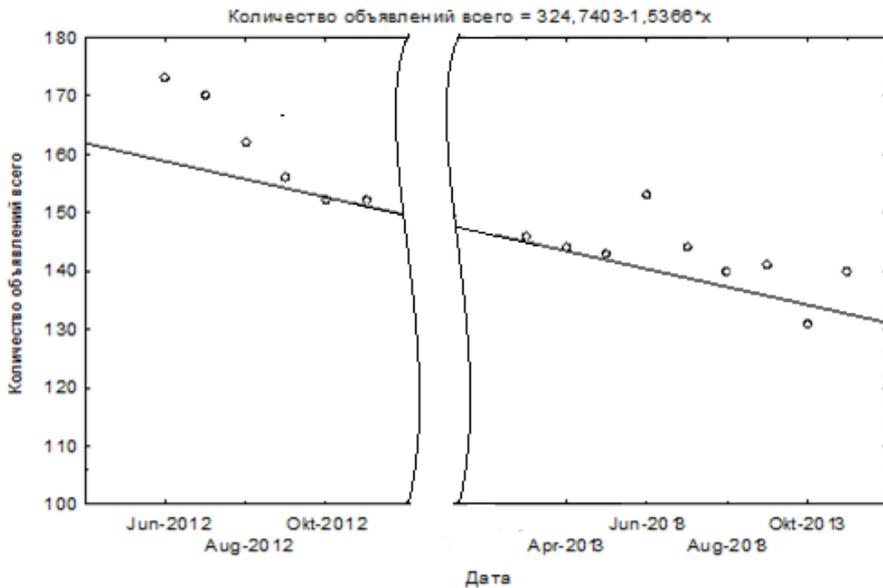


Рис. 2. Динамика размещения рекламы. Линия тренда (фрагмент)

Полученное уравнение показывает, что в целом на исследованных рынках отток компаний-производителей товаров или услуг превышает приток, так как индикатор динамизма (коэффициент регрессии) отрицательный. Положительное же его значение свидетельствовало бы об обратной тенденции. Параллельно нами был рассчитан индекс новизны как разница между числом компаний, присоединившихся к бизнес-сегменту, и числом компаний, покинувших бизнес-сегмент. Полученный результат делился на исходное число компаний в бизнес-сегменте. Так, в целом по всем бизнес-сегментам значение индекса новизны получилось равным $-0,0462$. Его отрицательное значение подтверждает выявленную тенденцию и указывает, что, несмотря на существовавший приток новых компаний, общее их количество по всей совокупности исследованных бизнес-сегментов уменьшилось.

По отдельным секторам индекс новизны составил:

- продажа и установка дверей $-0,0952$;
- установка пластиковых окон $-0,1$;
- производство и продажа мебели $-0,0294$;
- монтаж натяжных потолков $+ 4$;

услуги туристических агентств $-0,2222$.

Наибольшая динамика, таким образом, выявлена в секторе монтажа натяжных потолков, а наименьшая наблюдалась в секторе по производству и монтажу мебели.

Коэффициент корреляции Спирмена между индексом новизны и предложенным нами индикатором динамизма компаний (табл. 2) составил 0,8 при $p < 0,05$.

Таблица 2. Оценка динамики сегментов регионального рынка Томской области

Название бизнес-сегмента	Индекс новизны	Индикатор динамизма компаний (коэффициент регрессии)
Установка пластиковых окон	-0,1	-1,08978
Производство и продажа мебели	-0,0294	-0,7523
Услуги туристических агентств	-0,2222	-0,8627
Монтаж натяжных потолков	+ 4	1,427
Продажа и установка дверей	-0,0952	-0,3013

Очевидно, что разброс в показателях динамики по сегментам рынка порождает и различия в скорости продвижения компаний различных секторов по стадиям жизненного цикла, а значит, и разную потребность в реструктуризации систем стимулирования труда.

Сходные результаты в отношении изменений на рынках получены и на основе иного подхода, реализованного в исследовании, проведенном Высшей школой менеджмента СПбГУ в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» [10].

Вместе с тем индикатор динамизма, как и традиционный индекс новизны, хотя и позволяет определить направление динамики рынка, но не достаточен для более детального анализа.

В связи с этим нами предлагается дополнительно использовать два индикатора по аналогии с коэффициентом оборота по приему и коэффициентами оборота по выбытию, применяемым в статистике движения численности персонала:

– индикатор притока компаний в отрасль. Он должен исчисляться как отношение числа компаний, вновь разместивших в данном периоде рекламные объявления ($K_{нов}$), к среднесписочному числу компаний за тот же период ($K_{ср.сп.}$);

– индикатор оттока компаний из отрасли. Его предлагается исчислять как отношение числа компаний, переставших в данном периоде размещать рекламные объявления ($K_{выб}$), к среднесписочному числу ($K_{ср.сп.}$) за тот же период.

Данные индикаторы отражают увеличение или соответственно уменьшение численности активно работающих компаний в отрасли, если в первом случае в течение рассматриваемого периода компании не покидали бы отрасль, а во втором – не было бы притока новых компаний. По собранным нами данным, индикатор притока компаний в отрасль в целом по всем сегментам регионального рынка составил 70%, а оттока – 75%.

Что касается крупных отечественных компаний, работающих на национальном рынке, то их динамику можно оценить по ротации в индексах РТС и ММВБ. Как известно, методики формирования индексов требуют, чтобы в их расчет были включены лишь организации с устойчиво высокими экономическими показателями деятельности. Снижение показателей ведет к исключению компании из индекса. Ее место занимает другая, добившаяся более высоких результатов.

Так, например, за 2014 г. из базы расчета индекса РТС были исключены акции шести эмитентов (табл. 3).

Таблица 3. Акции, исключенные из базы расчета индекса РТС за 2014 г.

Период	Акции, исключенные из базы расчета индекса РТС
С 17 декабря 2013 г. по 17 марта 2014 г.	ОАО «Мосэнерго» ОАО «Фармстандарт»
С 18 марта по 16 июня 2014 г.	ОАО «КАМАЗ» ОАО «Мечел», ап
С 17 июня по 15 сентября 2014 г.	
С 16 сентября по 15 декабря 2014 г.	ОАО «МОЭСК» ОАО «Мечел», ао
Итого	6

По нашим расчетам, за последние пять лет индикатор ротации компаний в индексе составил: 2010 г. – 8%, 2011 г. – 18%, 2012 г. – 10%, 2013 г. – 12%, 2014 г. – 12 %.

О достаточно высоком динамизме рынков свидетельствуют также исследования Global Entrepreneurship Monitor [11] (табл. 4).

Таблица 4. Доля населения, открывшего и закрывшего бизнес в течение года, %

Регион	Создали бизнес	Вышли из бизнеса	Доля оставшихся в бизнесе
США	9	4	56
Европейский союз	5	3	40
Китай	5	4	20

Итак, результаты проведенного нами исследования эмпирически подтверждают предположение, высказанное И. Ансоффом: «Перемены становятся более частыми и быстрыми, а деловой мир – более сложным ... это означает очень сложную, неоднородную и труднопредсказуемую обстановку» [12. С. 15]. В сложившейся ситуации старые правила и закономерности перестают работать и требуется поиск новых путей в области стратегии, оперативного управления компанией и реструктуризации систем стимулирования труда персонала.

Литература

1. Solow R.M. Capital-labor substitution and economic efficiency // Review of Economics and Statistics. 1961. Vol. 43. No. 3. P. 225–250;
2. Economic History Review, 2nd series. 1970. Vol. 23. August.
3. Zarnowitz V. (ed.). The Business Cycle Today. N.Y., 1972.
4. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. М.: Альпина Паблишер, 2015. 378 с.

5. *Фостер Р.* Обновление производства: атакующие выигрывают. М.: Прогресс, 1987. 272 с.
6. *Маришко Г.И., Панина Е.М.* История и философия наук об управлении. М.: Изд-во МГУ, 2012. Кн. 2. 240 с.
7. *Шережет М.А.* Управление изменениями. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2012. 128 с.
8. *Осипов Г.В., Степашин С.В.* Экономика и социология знания. М.: Наука, 2009. 130 с.
9. *Коттер Дж.* Впереди перемен. М.: Олимп-Бизнес, 2015. 256 с.
10. *Путилов С.* Быстрое дело // Новые известия. 22.01.14 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.newizv.ru/economics/2014-01-22/195783-bystroee-delo.html> (дата обращения: 21.10.2014).
11. *Куталиев А.Х.* О бизнес-проектах // Газета НГ-Политика. 2014. 4 февр.
12. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер. 2000. 413 с.

E.M. Kaz

Department of System Management and Economics of Entrepreneurship, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: GenyaK92@sibmail.com

DOI: 10.17223/19988648/32/8

REORGANIZATION OF LABOR INCENTIVES IN THE COMPANY AND THE ROLE OF THE FACTOR “MARKET DYNAMISM”

Keywords: Life cycle of organization; Market dynamism; Labor incentives; Regression analysis.

This paper article is devoted to the assessment of some factors that influence the reorganization of incentives in the company. The author makes a hypothesis about the key role of the factor “market dynamism”.

The author notes that the high dynamism of the market requires a change in the company's strategy and principles of operative management, which must inevitably lead to revision of the work of the incentive systems. How critically do the trends relate to the acceleration of changes typical of companies operating in the regional market? The answer to this question lies in the assessment of the demand for restructuring the incentive systems used by companies that operate in the local markets.

For this purpose, a study of companies' dynamics was conducted with regard to several business segments of the Tomsk region.

Is it possible for this purpose to use the official statistics? The analysis shows that this approach is associated with some difficulties:

1. Publication of statistics does not occur on a regular basis.
2. The available data are represented as a whole, without being divided into separate business segments.
3. The published data on new companies apply only to the fact of their registration, but it is not possible to determine whether a company actually produces products or services or not.

However, official figures enable us to provide an upper bound for the market dynamism. The lower estimates can be obtained by analyzing the flow of advertisement information. Its termination, to a certain extent, indicates that a company, although legally possible, has not ceased to exist, but has ceased to be an active player in the market. In contrast, the emergence of a new advertiser suggests that in this market there is a new economic entity.

This makes it possible to propose a certain indicator of the dynamism of the sector, which is an ability to assess the acceleration or deceleration of the change rate in the sector.

The use of the term “indicator” is intended to emphasize that this estimate is inaccurate and indirect and is also very essential.

The study analyzes advertisements that featured a number of years in the leading regional newspaper, which specializes in advertising and known as “Reklamnyy Dayzhest”. The analysis involves several business sectors related to the mass market.

Based on the data collected with statistical methods a trend equation is created. It shows that the outflow of manufacturers of goods or services exceeds the inflow in the markets under study.

The scatter in terms of the dynamics of market segments causes differences in the rate of promotion in companies at various stages of the life cycle and, thus, need for restructuring different systems of labor incentives.

References

1. Solow R.M Capital-labor substitution and economic efficiency. *Review of Economics and Statistics*, 1961, vol. 43, no. 3, pp. 225-250.
2. Economic History Review, 2nd series, 1970, vol. 23, August, p. 410.
3. Zarnowitz V. (Ed.) *The Business Cycle Today*, N.Y., 1972. 167 p.
4. Foster R., Kaplan S. *Sozidatel'noye razrusheniye*. [Creative Destruction]. Moscow, Al'pina Publ., 2015. 378 p.
5. Foster R. *Obnovleniye proizvodstva: atakuyushchiye vyigryvayut* [Renewal of Industry: the Charging Win]. Moscow, Progress Publ., 1987. 272 p.
6. Marinko G.I., Panina E.M. *Istoriya i filosofiya nauk ob upravlenii* [The History and Philosophy of Management Sciences], Moscow, Moscow Univ. Press, 2012. Book 2, 240 p.
7. Sheremet M.A. *Upravleniye izmeneniyami* [Management of Change]. Moscow, Delo Publ., 2012. 128 p.
8. Osipov G.V., Stepashin S.V. *Ekonomika i sotsiologiya znaniya* [The Economics and Sociology of Knowledge]. Moscow, Nauka Publ., 2009. 130 p.
9. Kotter Dzh. *Vpered i peremen* [Ahead of Changes]. Moscow, Olimp-Biznes Publ., 2004. 240 p.
10. Putilov S. Bystroye delo. *Novyye izvestiya*, 2014, February. Available at: [http:// www.newizv.ru/economics/2014-01-22/195783-bystroe-delo.html](http://www.newizv.ru/economics/2014-01-22/195783-bystroe-delo.html) (accessed 21 October 2014).
11. Kutaliyev A.Kh. O biznes proyektakh. *NG-Politika*, 2014, February.
12. Ansoff I. *Novaya korporativnaya strategiya* [A New Corporate Strategy]. St. Petersburg, Piter Publ., 2000. 413 p.

For referencing:

Kaz E.M. Reorganizatsiya sistemy stimulirovaniya truda v kompanii i rol' faktora "dinamizm rynka" [Reorganization of labor incentives in the company and the role of the factor "market dynamism"]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 118-126.

УДК 331.522

DOI: 10.17223/19988648/32/9

С.Н. Михеенко

«ГОРДИЕВ УЗЕЛ» РОССИЙСКОГО РЫНКА ТРУДА

Рассмотрены современное состояние, тенденции развития и структурные особенности российского рынка труда. Акцентируется внимание на том, что, с одной стороны, наблюдаются относительно благоприятные количественные показатели, с другой – качественное ухудшение отечественного рынка труда, где безработица имеет ярко выраженный хронический характер. Отмечается, что негативные структурные особенности и социально-экономические факторы рынка труда особенно четко проявились при сокращении объема производства в большинстве сфер экономики в условиях кризиса, а для их устранения необходимо создание новой нормативно-правовой базы в области занятости.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, заработная плата, занятость, рабочая сила.

События начала 90-х, связанные с распадом СССР, нанесли серьёзный экономический урон России: территория сократилась почти на четверть, население наполовину, утратились традиционно устоявшиеся связи хозяйствующих субъектов. Все это уменьшило возможность для экономических маневров природными, производственными, финансовыми и особенно – трудовыми ресурсами страны. Переход отечественной экономики к рыночной повлёк за собой принципиальные изменения во всей совокупности экономических отношений, в первую очередь трудовых, обострил многие старые противоречия и социальные проблемы общества, выявил и породил новые.

Необходимо отметить, что просчеты в ходе экономических реформ привели к диспропорциям в отраслевой структуре занятости и экономической активности населения, которые сопровождались резким падением производительности труда, а также ростом скрытой и регистрируемой безработицы. В итоге формируется низкая конкурентоспособность отраслей отечественной экономики и, как следствие, запаздывающие темпы создания новых рабочих мест.

По сути, экономика страны находится в состоянии стагнации. Одновременно всё это усугубляется неблагоприятной институциональной средой на фоне малоэффективного государственного регулирования и исключительно высокой степени зарегулированности товарных рынков и рынков труда при значительных издержках увольнения в рамках действующего законодательства.

Отечественный рынок труда подобен «гордиеву узлу», переплетенному из различных структурных особенностей и социально-экономических факторов: так же крепок, сложен, необычен, а главное – стабилен.

Именно поэтому государство, фирмы и даже работники, несмотря на все недостатки, считают нынешнюю систему на рынке труда выгодной: работники заняты, компании могут делиться рисками со своими сотрудниками, а государство характеризуется социальной и политической стабильностью бла-

годаря низкому совокупному уровню безработицы, который за период 2000–2014 гг. снизился с 10,6 до 5,2%, за исключением флуктуации 2009–2010 гг., связанной с фазой кризиса [1]. Вот почему более 20 лет отечественный рынок труда остаётся практически неизменным! Но не является ли эта выгода иллюзорной? Так ли хороша стабильность? Ведь вместе с этим мы имеем целый комплекс проблем, тормозящих развитие экономики России. Да и стабилен ли российский рынок труда в реальности?

В России сложился рынок труда, отличающийся от моделей других развитых государств. Становление отечественного рынка труда шло под влиянием общих особенностей и специфических факторов. Охарактеризуем наиболее значимые из них, на наш взгляд.

Главной особенностью, и на этом сходятся многие специалисты, является негибкость, когда на экономические спады и кризисы отечественный рынок труда отвечает незначительным ростом безработицы и быстро восстанавливается. В последние годы объем производства в стране сократился в гораздо большей степени, чем численность занятых в экономике. Статистика свидетельствует, что с изменением уровня ВВП (его уменьшением в условиях кризиса) не происходит какого-либо значимого изменения в уровне занятости. Так, несмотря на глубокий спад экономики в начале 1990-х, безработица в стране росла медленно: при спаде ВВП почти на 20% занятость упала лишь на 15%, что не соответствует норме, как утверждают эксперты и аналитики [2]. Да и в условиях экономического кризиса 2009–2010 гг. уровень регистрируемой безработицы в стране не превышал, по официальной статистике, показатель в 8,3% [1]. Это значит, что подстройка российского рынка труда к макроэкономическим показателям осуществляется через гибкую систему оплаты труда, связанную прежде всего с рабочим временем, что хорошо видно на рис. 1.

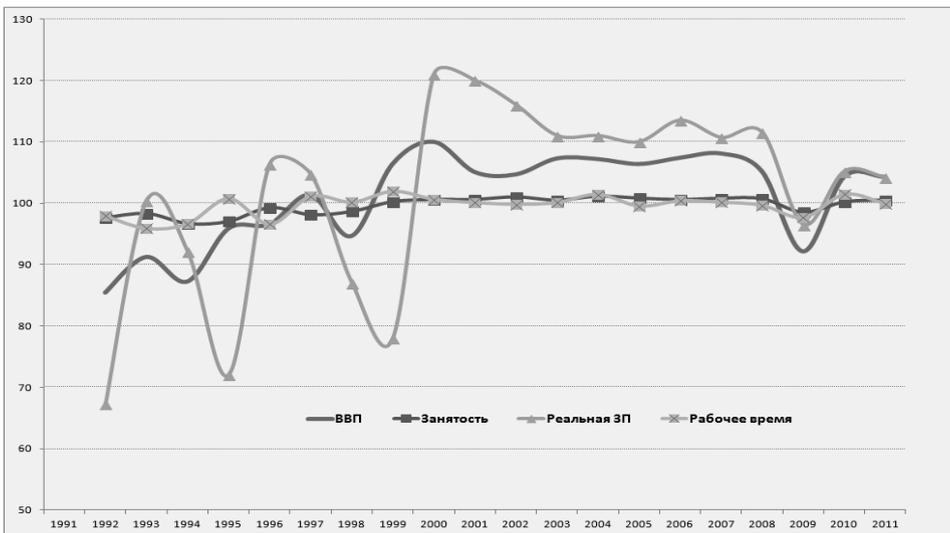


Рис. 1. Динамика ВВП, занятости, оплаты труда и отработанного времени, % по годам [3]

Массовых увольнений в России почти не было – ни в кризис, ни в стабильные времена. Но увольнений всегда было больше, чем наймов, т.е. компании, подталкивая людей к увольнениям, могли постепенно адаптировать свою занятость. Именно явление гибкости заработной платы, высокой занятости и неизменно низкого уровня безработицы в России в условиях кризиса есть наиболее очевидное отличие модели отечественного рынка труда от всех остальных моделей – англосаксонской, скандинавской [4. С. 358–359].

Уникальность ситуации отечественного рынка труда связана со сформировавшейся в российском корпоративном секторе так называемой «двухъярусной» системой оплаты труда, при которой компании и фирмы делят риски со своими работниками и частично с государством. Для этого они структурируют бюджет на выплату заработной платы следующим образом: фиксируют обязательную большую часть для ежемесячных выплат, а остальное вручают сотрудникам в виде премий и различных бонусов, которые привязаны к результатам деятельности фирмы. Если компания работает эффективно, то часть её дохода делится с работниками, в противном случае последние получают лишь фиксированную часть оплаты труда, становясь дешевыми кредиторами своих работодателей.

Так поступают не только коммерческие, но и бюджетные организации. Например, оплата труда учителей и врачей зависит от доступности школ и больниц к ресурсам местного бюджета. Вместе с рядом других факторов это даёт высокую гибкость заработной платы и относительную устойчивость инерции занятости. Такой системы больше нет нигде в мире. Около 70% американцев не имеют переменной составляющей в своей оплате труда. У тех, у кого она всё-таки есть, её среднее значение составляет не более 5%. В России всё наоборот: 70% работников имеют переменную составляющую, а её доля в заработной плате – около 50% [4, 5].

Конечно, «двухъярусная» система заработной платы имеет свои плюсы: организации и фирмы, перекладывая риски на работников и государство, сохраняют возможность адаптироваться к шокам и кризисам. Но минусов у данной системы оплаты труда всё же больше: бедность и незащищённость среди работников; неравенство и низкая заработная плата; излишняя текучесть кадров на предприятиях; нарушение связей между индивидуальной производительностью и индивидуальной заработной платой, зависящей от места работы, а не от человеческого капитала и личного вклада сотрудника.

Отличительной чертой российского рынка труда является множество административных, правовых и экономических ограничений, препятствующих свободной продаже рабочей силы на наиболее выгодных условиях для работников. К таким ограничениям относят: монополизацию производства товаров и услуг, дефицит некоторых товаров и высокую жесткость регулирования товарных рынков, инфляцию, слабую экономическую мотивацию мобильности рабочей силы из-за климатических особенностей, большой удаленности территорий и дороговизны преодоления расстояний. К этому можно добавить такие привычные для российской действительности проблемы, как высокая стоимость жилья, низкий порог заработной платы и дифференциация регионов по среднедушевым доходам и зарплатам, слабая поддержка безработных и низкие пособия по безработице, неразвитость социальной инфраструктуры

во многих регионах страны, дефицит бюджета, слабые профсоюзы и институты коллективно-договорного регулирования. Следует внести в этот список вторичную занятость, работу в режиме неполного рабочего времени, неполную рабочую неделю, «конвертную» оплату труда, занятость в неформальном секторе, задержки заработной платы, персонификацию отношений работодателя и работника, высокую оборачиваемость рабочей силы.

Нужно подчеркнуть, что в стране при относительно стабильном долгие годы рынке труда продолжает сохраняться высокая текучесть кадров. По данным Росстата за 2011–2014 гг. 7,7 млн чел. (более 11% всего занятого населения) трудились по месту основной работы менее года. Почти 0,7 млн чел. из них – менее месяца. Для примера, в 2010 г. средний стаж россиян составил 8,5 года, а граждан Германии – 11 лет. На одном рабочем месте надолго остаются лишь те, чей трудовой стаж 15 и более лет [6].

Наблюдается принципиальная разница между слабой подвижностью на рынке труда в бюджетном секторе и госструктурах и высокой мобильностью в рыночном секторе и особенно в его неформальном сегменте. Эксперты свидетельствуют, что мужчины оставляют бюджетный сегмент, как правило, ради работы во внебюджетном секторе. В свою очередь, женщины наиболее часто уходят и вновь возвращаются на рынок труда как в частном бизнесе, так и в неформальном сегменте рынка труда, но, покидая бюджетную сферу, они чаще уходят с рынка труда навсегда [7. С. 21–23].

Объяснение «женского лица» перемещений на рынке труда кроется в следующем:

- женщины относительно позже по сравнению с мужчинами выходят на рынок труда и раньше уходят с него в силу своего трудоспособного возраста;
- из-за более высокой смертности в трудоспособном возрасте российские мужчины могут просто выпасть из статистики;
- женщины в большей мере вовлечены в возвратные перемещения между состояниями занятости и неактивности, в основном из-за рождения детей и связанным с этим временным прекращением трудовой деятельности.

Надо иметь в виду, что почти 90% всех занятых россиян сохраняют свой статус год от года, но при этом довольно активно меняют рабочие места и должности, т.е. стабильность занятости не означает её неизменность. Поэтому у ответственных работодателей нет стимула к инвестициям в обучение и переподготовку своих кадров, ведь сотрудник, на которого потратили деньги, может просто перейти к конкурентам, где зарплата выше или условия труда лучше.

Такая политика наших компаний приводит к тому, что формируется поддерживаемый тип занятости, когда рабочая сила не используется в производстве, но и не высвобождается в другие сферы. Как говорится, «ни себе, ни людям».

Вместе с этим на российском рынке труда существуют серьезные ограничения, препятствующие созданию рабочих мест в формальном секторе и перенаправляющие этот процесс в неформальный сектор. Положение усугубляет и новая отечественная пенсионная система, которая стимулирует гражданина дольше работать и сохранять свои отношения с работодателем. В итоге у работников возникает недоверие к общественным институтам, они не чув-

ствуют себя защищенными со стороны государства и из-за низких зарплат не испытывают удовлетворения от работы, отказываются платить налоги и уходят в неформальный сектор. Причины ухода россиян в тень – недоверие государственным институтам и неполучение тех общественных благ, которые гарантированы в обмен на налоги. И это ещё один социально-экономический фактор, значительно влияющий на российский рынок труда.

Всплеском отечественного теневого сектора принято считать 1956 г., когда была запрещена промысловая кооперация. С тех пор он только разрастался. Примечательно, но неформальная экономика и не надеется встроиться в существующую систему общественных институтов, ведь регистрация нужна только для того, чтобы не мешали работать.

К «неформалам» можно отнести, по разным оценкам экспертов, около 20 млн россиян – четверть трудоспособного населения страны. Из них, по статистике, почти 16 млн россиян существуют вне трудового законодательства. При этом расширенный подход к понятию неформальной занятости дает возможность утверждать, что ее общий уровень близок к 24%, в том числе 20% для наемных работников и свыше 80% для самозанятых. Наибольшее количество неформалов сосредоточено, по данным Росстата, в сельском хозяйстве (28,4%), затем в торговле, гостиничном и ресторанном бизнесе (свыше 24%), а также в строительстве, доля которого в структуре неформальной занятости составляет более 17%. Легальные трудовые мигранты занимают рабочие места, прежде всего, в строительстве – около 55% всей иностранной рабочей силы, промышленности – 9%, сельском хозяйстве – 9%, торговле – 6% [8].

Но насколько эти официальные данные отражают реальную действительность на рынке труда, ведь из-за сезонной и неполной занятости, привлечения дешевого труда беженцев, мигрантов и вынужденных переселенцев, как правило, нигде не регистрирующихся, сложно провести точные измерения?

Сегодня статистика работает по советскому принципу административно-территориального деления: считается, что человек работает и получает социальные услуги только там, где прописан. Для части активного населения, уезжающего работать в другие места, система показателей отсутствует, а значит, статистика этих лиц не учитывает. В итоге демографические и экономические показатели по рынку труда сильно занижены, а более трети активного населения в провинции оказываются невидимыми для государственной статистики.

Лишь для 9% «неформалов» такой тип занятости – это способ получения дополнительного заработка: нелицензированное репетиторство, парикмахерские или маникюрные услуги на дому. Для оставшихся 91% «неформалов» такие трудовые отношения – основной источник доходов. При этом если раньше работа без договора предполагала более высокие доходы, то сейчас теневая занятость превратилась в альтернативу безработицы.

Средний «неформал» (работающий по найму) зарабатывает меньше, чем наемный работник формального сектора. В то же время заработки самозанятых оказываются выше. Преимущества в оплате труда были утрачены неформальной занятостью к концу 2000-х гг. Уровень оплаты труда у самозанятых к 2010 г. сравнялся с зарплатой работающих официально. Остальные

«неформалы» получают не более 55% от размера оплаты труда в формальном секторе.

Основная группа лиц, охваченных неформальной занятостью, кому труднее всего найти работу и для кого запись в трудовой книжке намного важнее качества трудового контракта, – молодежь и люди пенсионного возраста. В отличие от мужчин, женщины реже соглашаются на неформальные трудовые отношения, поскольку для них очень важно иметь легальный контракт, чтобы получать социальные пособия и оплачиваемый отпуск по уходу за ребенком. По статистике, люди, не имеющие высшего образования, чаще вступают в неформальные трудовые отношения с работодателем. При этом чем выше квалификация работника – тем больше шансов получить официальный контракт.

По мнению экспертов, теневой сектор составляет не менее 15% от общего ВВП России, следовательно, при ежегодном ВВП около 60 трлн руб. не менее 9 трлн руб. уходит в тень. Аналитики американского исследовательского института Global Financial Integrity (GFI) считают, что это цифра гораздо больше и составляет около 46% от ВВП ежегодно [9].

В течение 1994–2011 гг. из России незаконно утекло свыше 210 млрд долл. США в виде взяток, скрытых от налогов доходов и средств, заработанных на торговле наркотиками, оружием и людьми. По данным Всемирного банка, российская теневая экономика в 3,5 раза больше, чем в других странах «Большой семерки». Кроме того, объемы теневой экономики и незаконные денежные потоки динамично растут на протяжении 20 лет, чему способствуют низкая эффективность политического управления, регуляторные барьеры при становлении бизнеса и широко распространенное уклонение от уплаты налогов. Только по официальным данным Росстата, к началу 2013 г. в нелегальном сегменте теневого сектора экономики были задействованы 7,4 млн сотрудников [10]. Очевидно, что посчитать эту цифру достоверно крайне трудно.

Ежегодно в Россию на заработки приезжает до 20 млн трудовых мигрантов в основном из бывших союзных республик, а сегодня – стран-доноров, обеспечивающих до 83% легальной трудовой миграции в Россию. Около половины трудовых мигрантов работают на российском рынке труда нелегально, встраиваясь в теневой сектор экономики. С их зарплат не производятся налоговые отчисления, которые должны идти на развитие инфраструктуры, в пенсионные и страховые фонды. Товары и услуги, произведенные нелегалами без должного контроля, оказываются менее качественными, при этом выгода от их дешевизны в долгосрочном плане перекрывается более частой покупкой товаров, расходами на врачей. По оценкам экспертов, ущерб от деятельности нелегалов составляет до 200 млрд руб. в год [11]. Не секрет, что в сфере ЖКХ и в строительстве по документам трудятся якобы граждане России, которые получают приличную, «только на бумаге», зарплату. А на деле эту работу делают нелегалы, получая в лучшем случае треть от заявленных в расчетных документах сумм. Разницу кладут в карман недобросовестные работодатели, статистика занятости искажается, и чем крупнее город, тем больше эти искажения.

В последние годы произошло изменение распределения экономически активного населения по секторам российской экономики – значительным потребителем рабочей силы стал стремительно растущий частный сектор. Относительно широкое распространение получила вторичная занятость, возникло немало рабочих мест, не требующих особой квалификации и профессиональных знаний. Одновременно крупные промышленные предприятия всё чаще сталкиваются с трудностями поиска оптимальной численности работников и роста эффективности их использования.

Основным источником роста занятости в России долгое время оставались стабильно развивающиеся торговля и сфера услуг, а также наращивающие темпы сфера финансов и недвижимости. Наибольший отток рабочей силы наблюдался в сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности. Значительную стабильность даже в период кризиса, демонстрируя ежегодный прирост в течение всего периода 2007–2013 гг., показали бюджетные отрасли образования и здравоохранения. Сегодня финансово-банковская, торгово-посредническая сфера и сферы государственного управления имеют уже сложившийся сегмент рынка труда, характеризующегося высоким уровнем монополизации, высокими требованиями к профессиональной квалификации работников и высоким уровнем заработной платы, где топ-менеджеры редко меняют работу. Лицам, занятым в традиционном бюджетном секторе экономики, проникнуть в эти элитные сектора достаточно трудно. Касательно перспектив развития российского ритейла в условиях санкций и кризиса, ожидается сокращение темпов его развития, как следствие, снижение занятости в этом сегменте. К сожалению, аналогичные перспективы у отрасли строительства и сферы недвижимости.

Вызывает интерес тот факт, что, по данным Росстата, начиная с 2009 г. крупный и средний бизнес ежегодно сокращает количество рабочих мест в подавляющем большинстве отраслей. В общей сложности этим сектором были ликвидированы 2,7 млн рабочих мест, за вычетом вновь созданных. Одновременно в этот период Росстат фиксирует рост занятости. Следовательно, источником роста занятости должен был бы являться малый бизнес.

Но малый бизнес, по данным Росстата, обеспечивал работой в 2013 г. в среднем 6,2 млн чел. (без совместителей), в 2012 г. – 6,84 млн чел., в 2011 г. – 7,13 млн чел. [12]. Численность индивидуальных предпринимателей на волне кризисных явлений снизилась только за период 2008–2011 гг. на 250 тыс. человек. Следовательно, предположение, что малый бизнес способствует росту российской занятости, не подтверждается. При этом малый бизнес информационно менее прозрачен, в плане данных по сравнению с госучреждениями, средним и крупным бизнесом.

Ещё одной особенностью российского рынка труда при невысоких значениях уровня общей безработицы, рассчитанного как отношение численности безработных к численности экономически активного населения и составившего в 2014 г. 5,2%, является глубокая территориальная дифференциация занятости в экономически активных и депрессивных регионах: одни территории имеют переизбыток рабочей силы (Московская, Ленинградская области), другие – острый дефицит (регионы Сибири и Дальнего Востока). Для Северо-Кавказского региона, где безработица традиционно максимальная по стране,

в среднем на уровне 14–16%, решение проблем занятости возможно путём организации миграции, чтобы люди из этих регионов имели возможность вахтовым методом трудоустроиться в регионах, где есть рабочие места. Эта территориальная дифференциация вызвана высокой стоимостью жилья, неразвитостью социальной инфраструктуры, дефицитом регионального и местного бюджетов, низкой оплатой труда и неблагоприятными климатическими условиями. Поэтому молодые специалисты и люди с высшим образованием не стремятся переезжать в трудодефицитные регионы.

Официально высокий уровень занятости (так, в январе 2015 г. подходящую вакансию не могли найти только 5,5% от трудоспособного населения) и низкие темпы регистрируемой и общей безработицы могли бы свидетельствовать об относительном благополучии на отечественном рынке труда даже в условиях кризиса, но наша безработица имеет скорее теневые, а иногда скрытые формы, когда доход человека, формально имеющего работу, реально не позволяет ему содержать себя и семью.

Не может не вызывать опасения крайне низкий уровень минимальной и средней заработной платы в стране. И хотя с 1 января 2015 г. минимальная оплата труда в России поднялась на 411 руб. по сравнению с 2014 г. и составила 5 965 руб., что видно из табл. 1, её уровень никак нельзя признать достаточным. Для сравнения: в Швейцарии размер минимальной оплаты труда к началу 2014 г. был равен \$2400, во Франции – \$1720, а в США – \$1305.

Таблица 1. Динамика соотношения МРОТ и прожиточного минимума в РФ*

Срок, с которого установлен минимальный размер оплаты труда	Минимальный размер оплаты труда (МРОТ), руб. / месяц	Прожиточный минимум, руб.	Соотношение минимального размера оплаты труда и прожиточного минимума, %
С 1 июля 2000 г.	132	1210	10,9
С 1 января 2001 г.	200	1500	13,3
С 1 июля 2001 г.	300	1500	20,0
С 1 мая 2002 г.	453	1808	24,9
С 1 октября 2003 г.	600	2112	28,4
С 1 января 2005 г.	720	2293	31,4
С 1 сентября 2005 г.	800	3047	26,3
С 1 мая 2006 г.	1100	3443	32,0
С 1 сентября 2007 г.	2300	3809	60,4
С 1 января 2009 г.	4330	4693	92,2
С 1 июня 2011 г.	4611	6986	66,0
С 1 января 2013 г.	5205	6986	76,0
С 1 января 2014 г.	5554	7326	75,8
С 1 января 2015 г.	5965	8234	72,4

*Составлено автором по данным КонсультантПлюс и Росстата [13].

При этом прожиточный минимум в России на начало 2014 г. составлял 7 326 руб., или почти \$240, а для граждан США величина прожиточного минимума в этот же период была равна около \$700 [14]. Соответственно, в России МРОТ составлял менее 76% от стоимости минимального набора товаров и услуг, а в США – свыше 186%. Разрыв впечатляет. Выходит, что до 40%

работающего населения в России получают заработную плату в размере ниже совокупного прожиточного минимума семьи, по сути, находясь в состоянии выживания.

Что касается средней заработной платы, то в России к 2014 г. она составляла чуть выше 900 долл. США, в самих же США этот показатель колебался на уровне \$4300 [15]. Однако волатильность отечественного валютного рынка за последний год усугубила положение России по этому показателю в сравнении с другими странами, что подтверждается данными табл. 2.

Но даже если вернуться к показателям относительно стабильного 2013 г., то, по данным статистики, в среднем учитель в России получал 26 000 руб., а в США почти в 10 раз больше – около 250 000 в пересчёте на рубли!

Ещё показательный пример: отечественные атомщики в 2013 г. зарабатывали в среднем 45 тыс. руб. в месяц, а американские – \$9335 [17, 18]. А ведь речь идёт о доходах высококлассных специалистов стратегически важных объектов!

Номинальная заработная плата в различных отечественных отраслях росла на 15–20% в среднем по экономике начиная с 2005 г. – на 18,2%, одновременно рост производительности труда лишь иногда достигал 5% [8]. Это расхождение означает распределение валовой стоимости от предприятий к работникам в виде роста оплаты труда.

В таких условиях низкая производительность труда в российской экономике легко объясняется неадекватной оплатой труда и интересом работников не к самореализации, а к размеру заработной платы.

Таблица 2. Средняя месячная заработная плата в странах мира в 2015 г. [16]

Страны мира	Среднемесячная заработная плата, долл. США
Норвегия	4600
США	4400
Германия	4100
Япония	4100
Южная Корея	2400
Греция	1500
Эстония	1200
Чили	1200
Словакия	1050
Турция	890
Казахстан	660
Азербайджан	530
Россия	490
Грузия	470
Беларусь	450
Украина	220
Киргизия	160
Таджикистан	120

Давно назревшая необходимость повышения производительности труда, которая в России составляет менее 50% от среднего уровня стран ОЭСР, и рост инновационности экономики (лишь 9% предприятий внедряет технические инновации) настоятельно требуют высококвалифицированных кадров и специалистов различных профессий, без которых невозможно провести мо-

дернизацию промышленности, освоить инновационные технологии и развивать бизнес вглубь. Причины сложившегося дефицита кадров на рынке труда можно объяснить следующим.

Во-первых, важнейшим фактором, определяющим кадровый потенциал страны, является сложившаяся система образования. По результатам исследований, разрыв между имеющимися и востребованными навыками обучающихся, такими как профессионализм, креативность, инициативность, социальная компетенция, увеличивается на каждом уровне системы образования и становится еще более существенным после выхода выпускников на рынок труда. Работодатели сходятся во мнении, что вчерашние выпускники не обладают набором необходимых навыков и компетенций: они практически не умеют самостоятельно решать рабочие задачи и добиваться поставленной цели, планировать и организовывать время, работать в команде и эффективно общаться с клиентами. Именно поэтому компании заинтересованы в «воспитании» собственных кадров и осуществляют более жесткий подбор сотрудников на позиции среднего и высшего звена с профессиональным тестированием в несколько этапов.

Во-вторых, по прогнозам экспертов, самыми востребованными на рынке труда в России в 2015–2016 гг. будут квалифицированные рабочие, а также соискатели, имеющие инженерно-техническое образование и владеющие английским языком. Но среди выпускников, которые окажутся на рынке труда в рассматриваемый период, будут по-прежнему преобладать те, кто закончит экономико-юридические и социально-гуманитарные факультеты.

Еще в середине 2000-х было понятно, что с ликвидацией средних учебных заведений, призванных готовить высококвалифицированных рабочих, российская экономика к 2013–2015 гг. получит дефицит рабочих определенных специальностей, поскольку большая часть высококвалифицированного контингента выйдет на пенсию. Так и случилось: возник перекоп в массовом обучении на бухгалтеров, юристов, менеджеров, коих уже перепроизводство, но по-настоящему высококлассных специалистов не так уж и много. А закрытие массы средних учебных заведений, где обучали практическим навыкам будущих высококвалифицированных рабочих промышленных специальностей, часть из которых впоследствии могла работать инженерами, пройдя без отрыва от производства соответствующую подготовку в учебных заведениях по специальности, добавило кадровых проблем. И остаётся загадкой, какие же стимулы заставят население выбирать рабочие специальности, если даже сам бизнес не заинтересован в привлечении данных специалистов, предлагая им низкую заработную плату.

Что же касается дефицита инженерных кадров на рынке труда, то здесь ключевой вопрос даже не в образовании. Нужно понимать, что в этом вопросе первичным является долгосрочный стратегический спрос на высококвалифицированные инженерные кадры со стороны промышленности. Если промышленность будет развиваться и готова будет предложить долгосрочные высокооплачиваемые рабочие места, причем не по наладке иностранного оборудования, а по разработке и производству собственного отечественного, то в стране появятся инженеры. В государстве же, где не развивается современная сложная наукоемкая промышленность и нет научно-технологической

независимости, начинают погибать и наука и образование. Как следствие, для России характерен стабильно высокий уровень безработицы среди специалистов с высшим и средним профессиональным образованием – 36–40%. По сравнению с 2000 г. доля безработных с высшим профессиональным образованием в последние годы увеличилась и составляет 15%, а со средним профессиональным образованием – сократилась до 21% [1].

Государство традиционно выступает заказчиком подготовки кадров, платит за профессиональное и высшее образование, но, к сожалению, не всегда учитывает весь спектр потребностей рынка труда. При этом очевидно, что устоявшийся дисбаланс на рынке труда и рынке системы образования, несоответствие спроса и предложения на квалификации и компетенции – это серьезная проблема, которая препятствует росту производительности труда и развитию экономики в целом.

Думается, что для устранения этой проблемы в систему профессиональной подготовки кадров необходимо активно подключать бизнес и промышленные предприятия, где обучающиеся могли бы проходить реальную практику по профессии и погрузиться в производство. Надо приветствовать и всячески поощрять тех инвесторов, которые при постройке «с нуля» новых предприятий одновременно подготавливают для этих производств и квалифицированные кадры, в том числе и инженеров.

Важнейшим социально-экономическим фактором, оказывающим влияние на отечественный рынок труда, является сохраняющаяся в стране сложная демографическая ситуация. С 1992 г. рождаемость в России упала ниже уровня простого воспроизводства населения и составляет сейчас, по разным данным, от 1,4 до 1,6 ребенка на одну женщину в репродуктивном возрасте [19]. Чтобы решить демографическую проблему, которая неминуемо ударит по рынку труда в недалёком будущем, государство выплачивает российским семьям единовременное пособие при рождении ребенка (почти 14,5 тыс. руб. в 2015 г.), единовременное пособие женщинам, вставшим на учет в медучреждениях на ранних сроках беременности (свыше 543 руб. в 2015 г.), и материнский капитал, величина которого в 2015 г. составляет 453,026 руб. Одновременно были увеличены пособия на детей одиноких матерей, детей призванных и тех, чьи родители уклоняются от уплаты алиментов. Впрочем, вряд ли, величина этих пособий сможет покрыть реальные расходы на ребенка даже в наименее обеспеченных российских семьях. К тому же начало кризисных 1990-х совпало с сокращением количества детских дошкольных учреждений, находившихся на балансе предприятий. А самое главное – никакие пособия не смогут принципиально повысить рождаемость в стране, где объективно нельзя увеличить количество женщин максимально детородного возраста (20–25 лет), ведь подросло поколение минимальной рождаемости начала 90-х, связанное с первым «эхом» отечественной войны и периодом неопределённости начала перестройки. Одновременно естественную убыль женского населения фертильного возраста за счёт смертности, возросшую более чем в 1,5 раза за период 1990–2010 гг., следует признать наносившей колоссальный урон процессу воспроизводства российского общества. Если в 2006 г. в России проживало 40 млн женщин в репродуктивном возрасте, то

сегодня лишь 36 млн, причем численность женщин в фертильном возрасте будет постоянно снижаться.

Непростая демографическая ситуация в стране привела к тому, что всё более явно в России наблюдается переход от модели материнской занятости, характерной для советского периода, к модели «мужчины – добытчика». Трудовая активность женщин трудоспособного возраста снизилась до 87% к 1994 г. и до 74% к 2014 г. Почти четверть женщин, которые могли бы быть активно заняты в производстве, остаются без работы или имеют её на ограниченных условиях, что значительно сокращает потенциальный ВВП страны.

По прогнозам Росстата, в период с 2010 по 2020 г. численность трудоспособного населения уменьшится более чем на 1 млн чел. Соответственно сократится приток молодых кадров, в том числе и с высшим образованием. В 2014 г. их число в экономике составило около 4,2 млн чел. Это на 43% меньше, чем в 2009 г. (7,4 млн чел.). В дальнейшем разрыв будет только усиливаться [20]. Для работников убыль населения означает увеличение нагрузки по содержанию растущего числа пенсионеров. Основная группа работающих россиян сегодня – это лица от 40 до 49 лет. В будущем работоспособное население продолжит стареть, следовательно, ухудшится здоровье кадров, увеличатся периоды нетрудоспособности, уменьшатся качественные характеристики труда и способность к интенсивной и длительной работе [21. С. 190–192].

Спецификой российского рынка труда является слабая поддержка безработных и крайне низкий уровень пособий по безработице, остающийся стабильным уже много лет. Необходимо отметить, что величина пособия по безработице в России намного меньше прожиточного минимума и составляет минимум 850 руб., максимум – 4 900 руб., тогда как в США этот показатель свыше 1 150 долл. [22]. Впечатляющая статистика.

Россияне боятся увольнений, они готовы предпочесть снижение зарплаты ради сохранения занятости, так как на такое мизерное пособие невозможно выжить. К тому же сами фирмы не стремятся увольнять работников из-за жесткого российского законодательства по защите рабочих мест, обязывающего платить выходные пособия при увольнении. По этой причине в России не бывает массовых увольнений, ведь очевидно, что у бедствующих компаний попросту нет на это денег. Фирмам становится выгоднее удерживать работников: отправлять их в неоплачиваемые отпуска, переводить в режим неполного рабочего дня. Одновременно образуется переизбыток рабочей силы, что означает возможность уменьшения заработной платы.

В ответ рабочие могут бастовать, жаловаться, но, как правило, от этого мало толку, потому что профсоюзы в стране давно перестали быть эффективной структурой, способной активно влиять на состояние рынка труда. Охват профсоюзами работников крупного и среднего бизнеса в России около 60–70%, в малом бизнесе профсоюзное движение близко к нулю. Общая численность членов профсоюзов в стране – 22 млн чел., причем ежегодно эта цифра сокращается почти на 1 млн чел. Практически нулевая забастовочная активность и сильная асимметрия переговорных сил в пользу работодателей – явные свидетельства слабости отечественных профсоюзов и институтов коллективно-договорного регулирования на протяжении многих лет. А значит,

столкнувшись со снижением заработной платы или потерей работы, россиянам приходится рассчитывать только на себя: либо смириться и продолжать работать за гроши, либо подписать заявление о добровольном увольнении, либо делать что-то полужурформальное, так как сложно решиться уйти в безработные на столь жалкое пособие, жить и искать достойную работу. Благодаря этому фирмы могут долго существовать без вынужденных увольнений. Эксперты утверждают, что средняя компания в России за год меняет лишь треть своего персонала.

К вопросу о слабой поддержке безработных и показателях статистики рынка труда. Не лишним будет вспомнить, что на учет в службу занятости часто встают выпускники вузов, не имеющие стажа и не претендующие на высокую зарплату, или лица предпенсионного возраста, преимущественно женщины, которые не собираются продолжать трудовую деятельность, но увеличивают статистику по регистрируемой безработице и получают соответствующие пособия. К слову сказать, центры занятости и не стараются найти для подобных клиентов рабочие места, предоставляя вакансии в первую очередь более молодым соискателям. В свою очередь, вакансии в службу занятости предоставляют чаще малые и средние предприятия, доходы в которых невысоки.

Одновременно в связи с сокращением крупного и среднего бизнеса на рынок труда выплывают высококлассные кадры, которым службы занятости попросту не могут предложить достойный их квалификации заработок (нет таких вакансий). Общественные работы для таких соискателей – не вариант, поскольку снижают социальный статус. Особенно это неприемлемо для моногородов, где все друг друга знают. Странно представить, чтобы вчерашний инженер в области космических исследований или ядерных технологий сегодня подметал улицу, занимался благоустройством и озеленением территорий.

Поэтому соискатели предпочитают искать работу самостоятельно – свыше 73% безработных, не надеясь на службу занятости. Наиболее предпочтительным является обращение при поиске работы к помощи знакомых и родственников. Почти половина всех безработных ищет работу в средствах массовой информации и Интернете [8]. Следовательно, все эти люди не попадают в официальную статистику регистрируемой безработицы, занижая этот показатель и создавая иллюзию стабильности рынка труда.

Правда, стабильность эта мнимая и опасная. Более того, из-за сложной демографической ситуации, проблем в образовании и старения кадров состояние рынка труда не улучшается.

Эффективный амортизатор занятости держит низкую безработицу и стабильно высокую занятость в стране. Низкая безработица «выгодна» для бюджета и хороша для политической стабильности:

- индивидуумы и домохозяйства имеют запас времени, чтобы адаптироваться, избежать безработицы, сохранить социальные связи;
- обеспечивает людям минимальный доход и дает им время искать альтернативы;
- позволяет избегать конфликты, связанные с массовым высвобождением и банкротствами.

Высокий уровень занятости в конечном итоге приводит к низкой заработной плате, та, в свою очередь, ведёт к низкой производительности труда, низкая производительность труда не позволяет процветать компаниям и получать достойные прибыли, чтобы они могли повысить уровень зарплаты. Чрезмерная текучесть кадров на отечественных предприятиях абсолютно не стимулирует работодателей инвестировать в повышение квалификации сотрудников, которые в сложившихся обстоятельствах могут запросто перейти к конкурентам за более высокой зарплатой. Это сводит на нет все плюсы существующей системы рынка труда.

Совокупность всех этих обстоятельств отразилась на уникальной ситуации современного российского рынка труда, заключающейся в сохранении на протяжении длительного времени низкой безработицы при высокой жесткости законодательной защиты занятости, а также гибкой заработной платы при более чем низкой производительности труда.

Тем не менее проведенные исследования дают уверенность полагать, что российский рынок труда благополучно переживёт испытание текущим спадом экономики и рост безработицы не будет значительным, так как:

– по статистике, экономически активного населения становится всё меньше, поэтому избыточного числа работников наблюдаться не будет;

– из-за изменения структуры рабочей силы несколько упала естественная норма безработицы, при этом доля лиц, имеющих высокий риск безработицы – молодежи и работников с низким уровнем образования снизилась, что не увеличивает, а потенциально снижает безработицу [1];

– к 2015 г. на рынке труда оказался значительный запас в виде иностранной рабочей силы; следовательно, сокращение занятости начнётся, скорее всего, именно в среде мигрантов;

– сдержать рост увольнений поможет и девальвация рубля, когда неиндексируемые предприятиями реальные доходы населения просто «съест» инфляция, тем более что правительство на сей раз не предпринимает меры, затрудняющие снижение заработной платы.

Не вызывает сомнения, что социально-экономическое благополучие общества, экономический рост и повышение благосостояния граждан без эффективного функционирования рынка труда невозможно. Накопившиеся проблемы требуют институциональных решений, при этом нельзя забывать, что рынок труда более чем специфичен и социально значим. Рынок труда – это ряд взаимосвязанных структурных особенностей и социально-экономических факторов. Но прежде всего рынок труда – это люди, их судьбы и благополучие. Поэтому кардинальные изменения и резкие движения здесь неприемлемы, экстремистские решения проблем по типу «рубануть с плеча» недопустимы.

Действия должны быть взвешенными. Представляется, что изменить существующее положение дел на российском рынке труда без изменения законодательства в области повышения МРОТ и средней заработной платы невозможно. В связи с чем актуализируется проблема создания новой нормативно-правовой базы в области занятости, которая коснётся вопросов трудоустройства молодёжи, выпускников, женщин, а также усовершенствует методики сбора информации по рынку труда. Другие решения будут приносить

лишь временный эффект. Пока еще не поздно, необходимо проявить государственную волю, не дожидаясь внешних и крайне нежелательных внутренних вызовов, которые разрубят «гордиев узел», крепко запутавший отечественный рынок труда.

Литература

1. Трудовые ресурсы [Электронный ресурс]: Каталог публикаций 2015. Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766 (дата обращения: 01.10.2015).
2. Денисова М. Демографический спад поддержит рынок труда. «ОПЕС.ru» // Экспертный сайт Высшей школы экономики, 26.01.2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://opes.ru/1787294.html> (дата обращения: 01.10.2015).
3. Капелюшиков Р, Гимпельсон В. Лекции. Экономическая история России XX в. [Электронный ресурс]. URL: http://lectures.gaidarfund.ru/system/attachments/170/leksiya_gaydar11.12.12.pdf (дата обращения: 05.09.2015).
4. Михеенко С.Н. Особенности и проблемы современного российского рынка труда // Материалы Междунар. экон. симп., посвященного 50-летию экономического факультета ТГУ «Траектории реформирования российской экономики» (Томск, 16–22 октября 2013 г.). Томск, 2014. С. 358–364.
5. Гимпельсон В. Российский рынок труда: между нормой и аномалией [Электронный ресурс] URL: http://wereduch.ucoz.com/news/rossijskij_rynok_truda_mezhdu_normoj_i_anomalie/2013-03-04-36 (дата обращения: 30.09.2015).
6. Текучесть кадров в России [Электронный ресурс]: Газета Протестант. URL: <http://www.gazetaprotestant.ru/2012/10/v-rossii-ochen-vysokaya-tekuchest-kadrov/> (дата обращения: 30.09.2015).
7. Гимпельсон В.Е., Шарунина А.В. «Потоки на российском рынке труда: 2000-2012 гг.»: препринт WP3/2014/. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. 50 с.
8. Труд и занятость в России. Федеральная служба гос. статистики [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766 (дата обращения: 10.10.2015).
9. Черданцева И.В., Егорова М.С., Глик П.А. Анализ роли теневой экономики в развитии правовых микроэкономических сегментов России // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 1. URL: www.science-education.ru/115-12012 (дата обращения: 09.10.2015).
10. Теневой сектор экономики РФ [Электронный ресурс]: РБК. URL: <http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml> (дата обращения: 01.10.2015).
11. Нелегальная экономика: россияне заплатят за мигрантов [Электронный ресурс]: Статья. Личные финансы РБК. URL: <http://lf.rbc.ru/recommendation/finance/2013/11/01/232225.shtml> (дата обращения: 01.10.2015).
12. Тенденции на рынке труда [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm (дата обращения: 01.10.2015).
13. МРОТ в 2015 году // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/law/ref/stavki/soc-sfera/mrot> (дата обращения: 01.10.2015).
14. Прожиточный минимум в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Петербургский правовой портал. URL: <http://ppt.ru/info/?id=18> (дата обращения: 24.09.2015).
15. Средняя заработная плата в 2013 году в России и в мире [Электронный ресурс]: Деловая жизнь URL: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya-zarplata2013.html> (дата обращения: 24.09.2015).
16. Средняя зарплата в России (по регионам) и других странах мира в 2015 году [Электронный ресурс]. URL: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya2015.html> (дата обращения: 30.09.2015).
17. Уровень зарплат в США [Электронный ресурс] // Все самое интересное о США. URL: http://thisisusa.ru/salary_in_usa (дата обращения: 30.09.2015).
18. Средняя заработная плата атомщиков в США [Электронный ресурс]. URL: <http://nvetlitskaya.livejournal.com/242418.html> (дата обращения: 30.09.2015).

19. Демографическая ситуация в России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.akparov.ru/node/42> (дата обращения: 01.10.2015).

20. Борьба за человеческий капитал [Электронный ресурс] // Экспертный сайт Высшей школы экономики. URL: <http://www.opes.ru/1527255.html> (дата обращения: 01.10.2015).

21. Михеенко С.Н. Особенности российского рынка труда // Экономика России в XXI веке: сб. науч. тр. X Всерос. науч.-практ. конф. «Фундаментальные проблемы модернизации экономики России»/ под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой; Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Том. политехн. ун-та, 2013. С. 190–193.

22. Секвестр бюджета США [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/29475> (дата обращения: 30.09.2015).

S.N. Mikheenko

Department of Economics, Finance and Management, Seversk Technological Institute of National Research Nuclear University MEPhI, Seversk, Russia

E-mail: smihenko@yandex.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/9

THE “GORDIAN KNOT” OF THE RUSSIAN LABOR MARKET

Keywords: Labor market; Unemployment; Wages; Employment; Work force.

Failures in the course of economic reforms led to disparities in the sectoral structure of employment and the economic activity of the population. It was accompanied by a sharp drop in productivity and an increase in the concealed and registered unemployment. This resulted in low competitiveness of the sectors of the domestic economy and, consequently, in the lagging rate of employment generation.

The domestic labor market is similar to the “Gordian Knot”, twisted from different structural features and socio-economic factors. Like the Gordian Knot”, the domestic labor market is strong, complex, unconventional, and most importantly, stable.

Therefore, the state, companies, and even employees, despite all the shortcomings, consider the current system of the labor market advantageous, that is to say, workers are employed and, have a minimum income and time to look for alternatives; companies can share risks with their employees, adapt and maintain social relations, while the state is characterized by social and political stability due to the low combined level of unemployment and lack of social conflicts related to large-scale release and bankruptcies.

The phenomenon of wage flexibility, high employment and consistently low unemployment in Russia during the crisis is the most obvious distinguishing feature of the model of the domestic labor market in comparison to other models, videlicet, the Anglo-Saxon and Scandinavian models.

The Russians are afraid of layoff and ready to choose a pay cut for employment, as it is impossible to survive on scanty unemployment compensation. Companies do not seek to dismiss workers because of the strict Russian legislation on job protection obliging to pay the severance allowance. For this reason, mass layoffs are not observed in Russia. Obviously, distressed companies simply can afford it. In this context, retaining workers is more profitable, which is achieved through sending them on an unpaid leave or transferring to a part-time schedule. This leads to a surplus of labor force, which provides opportunities to reduce wages.

High level of employment ultimately leads to low wages, which in turn leads to low productivity, which does not allow companies to prosper and receive a decent income so that they can increase the wages. Excessive staff turnover in the domestic enterprises does not encourage employers to invest in employees’ training because they can leave the company for a higher salary. It negates all the advantages of the current system of the labor market.

The negative structural features and socio-economic factors of the Russian labor market were clearly manifested during the reduction of the production volume during the crisis. Establishment of a new regulatory framework in the field of employment is required to address them.

References

1. Federal State Statistics Service. *Human Resources*. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766 (accessed 01 October 2015). (In Russian).

2. Denisova M. *Demograficheskiy spad podderzhit rynek truda*. Available at: <http://opes.ru/1787294.html> (accessed 01 October 2015).

3. Kapelyushnikov R., Gimpel'son V. *Ekonomicheskaya istoriya Rossii XX v.* Available at: http://lectures.gaidarfund.ru/system/attachments/170/leksiya_gaydar11.12.12.pdf (accessed 05 September 2015).
4. Mikheenko S.N. Osobennosti i problemy sovremennogo rossiyskogo rynka truda. *Materialy Mezhdunarodnogo ekonomicheskogo simpoziuma, posvyashchennogo 50-letiyu ekonomicheskogo fakul'teta TGU "Trayektorii reformirovaniya rossiyskoy ekonomiki"* [Proc. of Int. Econ. Symp., ded. to the 50th Anniv. of TSU Econ. Fac. "Pathways of Reforming the Russian Economy"]. Tomsk, 2014, pp. 358–364. (In Russian).
5. Gimpel'son V. *Rossiyskiy rynek truda: mezhdu normoy i anomaliiyey.* Available at: http://wereduch.ucoz.com/news/rossijskij_rynok_truda_mezhdu_normoj_i_anomalie/2013-03-04-36 (accessed 30 September 2015).
6. Protestant. *The turnover of staff.* Available at: <http://www.gazetaprotestant.ru/2012/10/v-rossii-ochen-vysokaya-tekuchest-kadrov/> (accessed 30 September 2015). (In Russian).
7. Gimpel'son V.E., Sharunina A.V. *Potoki na rossiyskom rynke truda: 2000-2012 gg.* [Flows in the Russian Labor Market], Preprint WP3/2014/07. Moscow, HSE Press, 2014. 50 p.
8. Federal State Statistics Service. *Labor and Employment.* Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139916801766 (accessed 10 October 2015). (In Russian).
9. Cherdantseva I.V., Egorova M.S., Glik P.A. Analiz roli tenevoy ekonomiki v razviti pravykh mikroekonomicheskikh segmentov Rossii. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya – Modern Problems of Science and Education*, 2014, no. 1. Available at: www.science-education.ru/115-12012 (accessed 09 October 2015).
10. RBK. *The shadow economy of the Russian Federation.* Available at: <http://top.rbc.ru/economics/20/06/2013/862716.shtml> (accessed 10 October 2015). (In Russian).
11. RBK. *The illegal economy: Russians pay for migrants.* Available at: <http://f.rbc.ru/recommendation/fi0nance/2013/11/01/232225.shtml> (accessed 10 October 2015). (In Russian).
12. Trends in the labor market. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_04/Isswww.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm (accessed 10 October 2015). (In Russian).
13. ConsultantPlus. *The Minimum Wage Amount.* Available at: <http://www.consultant.ru/law/ref/stavki/soc-sfera/mrot> (accessed 10 October 2015). (In Russian).
14. St Petersburg Legal Portal. *Subsistence wage in the Russian Federation.* Available at: <http://ppt.ru/info?id=18> (accessed 24 September 2015). (In Russian).
15. Business Life. *The average remuneration in Russia and in the world in 2013.* Available at: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya-zarplata2013.html> (accessed 24 September 2015). (In Russian).
16. Business Life. *The average remuneration in Russia (region-wise) and in the world in 2015.* Available at: <http://bs-life.ru/rabota/zarplata/srednyaya2015.html> (accessed 30 September 2015). (In Russian).
17. This is USA. *The level of wages in the USA.* Available at: http://thisisusa.ru/salary_in_usa (accessed 30 September 2015). (In Russian).
18. Vetlitskaya N. *The average remuneration of American atomic scientists.* Available at: <http://n-vetlitskaya.livejournal.com/242418.html> (accessed 30 September 2015). (In Russian).
19. The demographic situation in the Russian Federation. Available at: <http://www.akparov.ru/node/42> (accessed 01 October 2015). (In Russian).
20. Anokhin K. *Bor'ba za chelovecheskiy kapital.* Open Economy. Available at: <http://www.opec.ru/1527255.html> (accessed 01 October 2015).
21. Mikheenko S.N. Osobennosti rossiyskogo rynka truda. *Sbornik nauchnykh trudov X Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Fundamental'nyye problemy modernizatsii ekonomiki Rossii» Ekonomika Rossii v XX veke"* [Proc. of 10th All-Russ. Sci. Prac. Conf. "The Fundamental Problem of Modernizing the Russian Economy"]. Tomsk, 2013, pp. 190–193. (In Russian).
22. Vestifinance. *USA budget cutting.* Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/29475> (accessed 30 September 2015). (In Russian).

For referencing:

Mikheenko S.N. "Gordiyev uzal" rossiyskogo rynka truda [The "Gordian knot" of the Russian labor market]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 127–143.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.114.5

DOI: 10.17223/19988648/32/10

И.Б. Адова, Н.А. Гудяева

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ РОССИИ

Рассматриваются зарубежные и отечественные методы оценки социальных инвестиций и социальной ответственности перед персоналом. Модифицированная методика ЭСИСП апробирована на компаниях телекоммуникационного сектора. На основании анализа предложены рекомендации по развитию инструментов оценки социальных инвестиций и социальной ответственности в России.

Ключевые слова: социальные инвестиции, социальная фондовая биржа, методы и инструменты оценки социальной ответственности, телекоммуникационный сектор.

При ограниченных ресурсах и меркантильном менталитете каждый экономический субъект стремится использовать свои возможности максимально эффективно, получив при этом наилучший из всех возможных вариантов результат, благодаря чему институт социального инвестирования выходит на новый уровень. Филантропов интересует не столько сам факт безвозмездной передачи средств с целью оказания помощи благополучателям, сколько результат от благотворительности. Поэтому участники социальных программ (разработчики, менеджеры, исполнители и т.д.) совершенствуют свои проекты, повышая их результативность.

При этом возникает вопрос об измерении данной результативности. Учитывая, что институт оценки качества социальных инвестиций находится только на стадии развития (во многих странах эту проблему изучают и развивают в основном в некоммерческом секторе экономики), пока не разработан единый универсальный механизм оценки.

Вместе с тем все большую популярность приобретают социальные фондовые биржи (Social stock exchange – SSE). Являясь посредниками между инвесторами и социально ориентированными компаниями, они осуществляют предварительную оценку бизнеса с точки зрения воздействия на экологию, социум, персонал и других заинтересованных сторон, формируют базу данных социальных компаний и т.д.

В связи с отсутствием социальных фондовых бирж во многих странах, а также со стремлением измерить результат от конкретного благотворительного проекта разработано множество разнообразных методик оценки социальных инвестиций и корпоративной социальной ответственности (КСО).

Результаты обобщения и систематизации представлены в табл. 1–2.

Таблица 1. Методики оценки эффективности социальных инвестиций

Инструмент оценки	Автор	Дата возникновения	Краткая характеристика	Отличие от других инструментов оценки
1	2	3	4	5
Социально-экономическая эффективность (возврат) инвестиций SROI (Social Return on Investment) -	Фонд венчурной филантропии REDF (Roberts Enterprise Development Fund)	1990 г.	SROI – это концепция определения и учёта ценности, которая создаётся или уничтожается в результате нашей деятельности. При этом понятие ценности гораздо шире той величины, которая устанавливается с помощью рыночных цен [1]	Является одним из универсальных подходов. Понятым инвесторам за счет аналога в коммерческих инвестициях: метод оценки отдачи на инвестиции (ROI)
Модель LBG	London Benchmark Group	1994 г.	Модель представляет собой матрицу, основанную на трех составляющих: ресурсный вклад, непосредственные результаты и созданные продукты, долгосрочное воздействие на общество и бизнес	Четкое структурирование информации; возможность представления данных как в качественной, так и в количественной оценке.
Индекс устойчивости Доу Джонс	RobecoSAM (Швейцария) консалтинговая компания, специализирующаяся на устойчивом инвестировании, она управляет активами, проводит оценку устойчивости компаний и стран и оказывает услуги бенчмаркинга	1999 г.	Рейтинг самых социально успешных компаний, основанный на интегральной оценке большинства аспектов деятельности организации	Информация раскрывается только о самых эффективных организациях в отрасли
Индекс ВАСО (Best Available Charitable Option)	Acumen Fund	2001 г.	Индекс, рассчитывающийся как отношение между чистыми расходами и социальным воздействием	Методика предполагает сравнение аналогичных проектов с помощью рассчитанного индекса
Программа ЭСИСП (Эффективные социальные инвестиции и социальное партнерство)	Международная академия меценатства	2008 г.	Помимо анализа эффективности социальных инвестиций, основанной на экспертной оценке, предложен 101 принцип ведения социально ответственного бизнеса	Оценка результативности внешних и внутренних социальных инвестиций с учетом их динамики
Интегральная оценка эффективности социально ответственной деятельности	Усовершенствована Н.А. Голубевой	2012 г.	Методика представляет расчет коэффициента эффективности на основе данных об экономической, социальной, экологической и деловой эффективности	Минимизация субъективизма экспертов за счет математически рассчитанных относительных показателей

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5
Метрика Robin Hood Foundation	Благотворительный фонд Нью-Йорка Robin Hood Foundation	2014 г.	Сборник метрик, посвященный таким темам, как метрика прибыли, здоровья и юридическая метрика. Каждый раздел включает несколько аспектов, по которым представлены показатели.	Метрика имеет более 160 показателей в различных социальных сферах, Самы формулы включают статистические данные Нью-Йорка

Одной из самых первых методик, используемых для анализа эффективности социальных проектов, является методика **SROI** (Social Return of Investment – социальный возврат от инвестиций), разработанный в 1990 г. фондом венчурной филантропии REDF (Roberts Enterprise Development Fund). Данная методика до сих пор применяется достаточно часто, а концепция определения показателя SROI базируется на семи принципах [1]:

1. Привлечь стейкхолдеров – компания определяет круг заинтересованных сторон социального проекта с целью учета их мнения для достоверного определения социального результата.

2. Выяснить, что изменилось – необходимо точно выявить изменения, сгруппировав их на положительные и отрицательные, запланированные и непредвиденные.

3. Оценить именно то, что имеет значение, – при отсутствии конкретных данных о стоимости полученных результатов необходимо использовать финансовые эквиваленты-аналоги.

4. Принять в расчет только то, что имеет существенное значение, – определить, какие результаты дают долгосрочный эффект (Impact).

5. Не преувеличивать собственные заслуги – необходимо проводить анализ только тех ценностей, которые были получены непосредственно благодаря действиям данного экономического субъекта.

6. Действовать прозрачно – доводить максимальное количество информации до заинтересованных сторон.

7. Подтверждать факты получения результатов – для уменьшения субъективности данных необходима независимая экспертиза.

Коэффициент социального возврата на инвестиции рассчитывается по формуле

$$SROI = \text{Стоимость социального эффекта} / \text{Стоимость затраченных ресурсов.} \quad (1)$$

Таким образом, данный индекс позволяет провести оценку любого экономического субъекта, независимо от его размеров, организационно-правовой формы, а также анализирует эффект, полученный в ходе реализации социальной программы, с позиции всех заинтересованных сторон, на которых она повлияла. Однако при расчете стоимости социального эффекта могут возникнуть трудности в связи с невозможностью его точного определения в денежном выражении.

Еще одна зарубежная модель, разработанная в 1994 г., – *модель LBG* (London Benchmark Group) [2]. Более 100 корпораций Великобритании до сих пор совершенствуют данную модель и раскрывают практику ее применения.

Модель LBG нацелена на оценку корпоративных инвестиций в развитие общества. Она представляет собой матрицу (табл. 2), позволяющую структурировать информации о реализованных социальных проектах, в том числе указав количественную составляющую.

Таблица 2. Матрица модели LBG (составлено авторами по [2])

Ресурсный вклад (Input)	Непосредственные результаты / созданные продукты (Outputs)	Долгосрочное воздействие инвестиций на общество и бизнес (Impact)
Денежный вклад в сообщество Вклад в виде времени Нефинансовые пожертвования в виде продуктов, имущества, услуг Управленческие расходы: заработная плата сотрудников компаний, которые участвуют в программах корпоративного инвестирования в сообщество, расходы на исследования, накладные расходы и т.д.	Способы усиления воздействия Польза для сообщества (количественные показатели, определяющие полученный эффект в ходе реализации программы) Польза для бизнеса	Оценка долгосрочных результатов и эффектов от внедрения программы как на сам бизнес, так и на внешних стейкхолдеров

Следует отметить, что создатели методики не подразумевают точность на уровне 100%, акцентируя внимание на правиле Паретто (сбор и анализ 80% информации занимает 20% времени), поэтому необходимо в первую очередь провести учет крупнейших и значимых мероприятий, дающих максимальный результат для раскрытия человеческого потенциала. Кроме того, при использовании модели LBG принято придерживаться принципа занижения, т.е. лучше уменьшить результат, чем завысить его. Таким образом, модель LBG достаточно понятна для применения, постоянно дополняется новыми практиками. Но в настоящий момент модель используется для оценки корпоративных инвестиций в местное сообщество, т.е. она нацелена на оказание помощи внешним благополучателям. Однако данная методика имеет место быть и при анализе социально-трудовых отношений организации.

Одним из самых известных фондовых индексов КСО является *индекс устойчивости Доу Джонса* (Dow Jones Sustainability Index) [3], в котором представлены только самые эффективные компании в области социальной направленности. Чтобы попасть в рейтинг, экономическим субъектам необходимо заполнить анкету, включающую данные об основной деятельности, об управлении рисками, об экологии и правах человека, об антикоррупционных действиях, об управлении человеческими ресурсами и т.д. Все ответы должны быть документально подтверждены, иначе они не войдут в расчет итогового показателя. Методика оценки предполагает расчет количества баллов за каждый вопрос на основании следующей математической модели:

$$\text{Количество баллов, полученных за ответ (0–100)} * \text{Вес вопроса в группе показателей} * \text{Вес группы показателей в анкете} = \text{Итоговое количество баллов за вопрос.} \quad (2)$$

Далее все баллы суммируются и итоговые данные рассматриваемой организации сравниваются с количеством баллов других экономических субъектов – отраслевых конкурентов. После сопоставления компаний происходит отбор участников, имеющих максимальное количество баллов, именно они имеют право быть включенными в рейтинг.

К преимуществам рассматриваемого фондового индекса относятся:

- дифференцированный подход к компаниям в зависимости от их отраслевой принадлежности;
- методология оценки представлена в открытом доступе;
- рейтинг дает информацию о наиболее успешных участниках рынка, что является ориентиром для менее эффективных экономических субъектов.

Недостатком считается возможность получения неверных результатов в связи с некорректным заполнением анкеты, а также достаточно широкий диапазон количества баллов, присваиваемых экспертами за каждый ответ: от 1 до 100. В целом индекс устойчивости Доу Джонса является одной из самых точных оценок деятельности компаний в области КСО.

Осознавая необходимость развития и поддержания бедных слоев населения, Rockefeller Foundation, Cisco Systems Foundation совместно с тремя индивидуальными филантропами создали в 2001 г. благотворительный фонд Acumen Fund [4], цель которого – устранение бедности, а также формирование более здорового как физически, так и умственно общества. Фонд доказывает, что небольшие финансовые вложения в совокупности с менеджментом, ориентированным на результат, с талантливыми социальными предпринимателями, нетривиальными методами и подходами позволят достичь максимальной выгоды для социума и, кроме того, будут иметь масштабируемый эффект. Именно поэтому инвесторы Acumen Fund предпочитают вкладывать свои ресурсы в инновационные проекты, позволяющие добиться лучших результатов по отношению к стандартным благотворительным программам.

Acumen Fund разработал **индекс ВАСО** (Best Available Charitable Option – наилучший из имеющихся благотворительный вариант), основанный на сравнении результатов, которые можно получить от анализируемого проекта, с результатами, предлагаемыми в других аналогичных проектах.

Индекс ВАСО рассчитывается как отношение чистых расходов на единицу социального воздействия и зависит от трех факторов:

1. Финансовый рычаг (Financial leverage) – рассчитывается как ожидаемая сумма возврата, т.е. сумма средств, инвестированных в проект, и полученных процентов.
2. Эффективность предприятия (Enterprise efficiencies) – результат, который получит инвестор с учетом его доли в общих объемах созданной продукции.
3. Производственный рычаг (Technology leverage) – эффективность продукта. (Например, в случае создания инновационной москитной сетки производственный рычаг подразумевает период, в течение которого люди будут защищены от малярии.)

Данная методика отличается от многих тем, что акцентирует внимание на сравнении нескольких аналогичных программ и отдает предпочтение наиболее успешной с экономической и социальной точек зрения. Однако несовер-

шенство разработанной методики для коммерческих организаций заключается в необходимости иметь информацию о других подобных проектах, сбор которой повлечет за собой дополнительные затраты.

Среди российских методик большое значение имеет программа «*Эффективные социальные инвестиции и социальное партнерство*» (ЭСИСП), представленная Международной академией меценатства (МАМ) (авторы: супруги Тульчинские, О.А. Лещенко, А.Ф. Векслер, О.В. Олейник) [5]. В данной программе раскрыт 101 принцип ведения социально ответственного бизнеса, а также разработана его оценка на основе показателей, сгруппированных относительно четырех проекций ценностей (табл. 3).

Таблица 3. Матрица ЭСИСП [5. С. 216]

	Внутренние социальные инвестиции	Внешние социальные инвестиции
Эффективность для общества	Забота (Care) Инвестиции в человеческий капитал, компетентность, охрана труда, здоровье работников	Сопричастность (Corporate citizenship) Инвестиции в развитие внешней среды, корпоративное гражданство
Эффективность для бизнеса	Добросовестность (Honestly) Развитие отношений с клиентами, партнерами, конкурентами	Успех (Success) Признание, уважение, стабильность и развитие

Каждая ценность включает количественные и качественные индикаторы. Например, к индикаторам «Забота», акцентирующим внимание на оценке управления человеческими ресурсами, относятся:

- социальные инвестиции по данному направлению / среднесписочная численность (тыс. руб. / чел.) – количественный показатель;
- количество работников, имеющих медицинскую страховку, корпоративное страхование (чел.);
- профилактика профзаболеваний, диспансеризация (тыс. руб. / чел.);
- открытие корпоративных кредитных линий (тыс. руб. / чел.);
- образовательный уровень работников (в процентном соотношении к среднесписочной численности);
- наличие профсоюза (+/-) и т.д. [5. С. 217].

После расчета представленных индикаторов проводится комплексная оценка – «Рейтинг ЭСИСП»: каждой группе показателей, отнесенных к определенной ценности, присваивается базовая сумма баллов (50 баллов), которая распределяется среди данных показателей в зависимости от их значимости. Далее проводится расчет фактических баллов и динамики показателей за анализируемый период по формуле

$$\text{Фактические баллы} = (\text{Динамика} (\%) / 100\%) * \text{Базовые баллы}. \quad (3)$$

Набранные компанией фактические баллы суммируются в итоговую рейтинговую оценку, которая может быть скорректирована в зависимости от наличия так называемых «супербонусов» – дополнительных баллов за некоторые качественные показатели, такие как участие в проекте «Добрые дети мира», наличие колдоговора и отчета по его выполнению и т.д.

Описанная методика имеет ряд преимуществ:

1. Возможность применения компаниями любого размера и любой организационно-правовой формы, независимо от отраслевой принадлежности.
2. Возможность сравнения результатов различных компаний.
3. Показатели рассчитываются с учетом динамики, т.е. методика позволяет оценить деятельность компании за определенный период, а не на конкретную дату.
4. Методика учитывает эффективность деятельности организации как для общества, так и для самого бизнеса.

Среди недостатков можно выделить субъективность оценки экспертов, которые присваивают веса индикаторам внутри ценностей.

Среди российских моделей оценки КСО нельзя не отметить *интегральную оценку эффективности социально ответственной деятельности*, рассматриваемую в статьях Н.А. Голубевой [6], С.В. Камысовской и Т.В. Захаровой [7].

Методика представляет собой расчет коэффициента эффективности деятельности, включающего экономическую, экологическую, социальную эффективность и эффективность делового партнерства с учетом их весовой значимости. Каждый из перечисленных коэффициентов раскрывается через расчет показателей, всесторонне охватывающих анализируемые аспекты. Например, оценка социальной эффективности включает в себя расчет двух коэффициентов – вклада в развитие местного сообщества и ответственности перед персоналом. Последний рассчитывается по формуле

$$\text{Котв перед перс} = (K \text{ обуч} + K \text{ проф забол} + K \text{ гкж}) / 3, \quad (4)$$

где $K \text{ обуч}$ – показатель обучаемости персонала – доля сотрудников, прошедших внутреннее и внешнее обучение, среди всех работающих сотрудников; $K \text{ проф забол}$ – доля профессиональных заболеваний в общем числе случаев болезни работников; $K \text{ гкж}$ – коэффициент гарантированности качества жизни работающих в анализируемой компании, рассчитывается как отношение средней заработной платы сотрудников компании к средней заработной плате по региону.

Подобный перечень показателей представлен по каждому виду эффективности. Кроме того, в случае необходимости данную модель можно расширить с учетом специфики деятельности и особенностей экономического субъекта.

К положительным сторонам данной методики можно отнести ее простоту и в понимании и в использовании. Однако она не учитывает динамику показателей, как, например, методика ЭСИСП, описанная ранее. Также слабой стороной является отсутствие возможности охарактеризовать итоговый коэффициент: соответствует ли он уровню высокой эффективности или компании необходимо активнее решать проблемы в указанном направлении. Поэтому данную методику рекомендуется усовершенствовать рейтинговой шкалой.

Помимо авторских методик, методические и практические аспекты оценки эффективности социальных проектов активно реализуют некоммерческие организации. Например, благотворительный фонд *Robin Hood Foundation* [8]

пытается снизить негативные последствия, вызванные проблемами нищеты в Нью-Йорке. Также организация управляет фондом помощи при возникновении катастроф в районе Нью-Йорка. Благотворительный фонд разработал собственную методику оценки проектов, требующих грантов на осуществление и дальнейшее развитие. Она включает в себя четыре этапа:

1. Определение миссии и результатов каждого рассматриваемого проекта.
2. Выражение результатов в денежном эквиваленте.
3. Анализ ситуации при отказе в финансировании программы.
4. Анализ отношения выгод и издержек (суммы гранта на проект).

Для изучения проектов, требующих финансовой поддержки, Robin Hood Foundation разработал метрику, представленную в сборнике 2014 г. [9] и включающую более 160 формул расчета эффективности, а также основания выбора определенных коэффициентов, связанных со статистическими данными Нью-Йорка. Как утверждают участники фонда, методика позволяет выделить конкретные факторы, которые приведут программу к успеху или, наоборот, к неудаче. Вся информация сгруппирована по тематикам:

– метрики прибыли (например, стоматологическое обслуживание, образование, предотвращение выселения, профессиональное обучение и трудоустройство, микрофинансирование и т.д.);

– юридические метрики (государственные трансферты, товары и услуги, жилищные условия, налоги, расходы потерпевших и т.д.);

– метрики здоровья по видам заболеваний (астма, рак, диабет и др.), общим факторам риска (домашнее насилие, психическое здоровье, ожирение) и показателям качества здравоохранения (например, снижение госпитализации).

Главным недостатком данных метрик с точки зрения коммерческих организаций, стремящихся использовать представленный опыт для эффективного управления человеческими ресурсами, является однонаправленность расчетов на местное сообщество Нью-Йорка. Также в данных формулах не учитывается эффект, который может приобрести сама организация в ходе реализации благотворительной программы. Однако методика, разработанная благотворительным фондом, может быть взята за основу и дополнена показателями, учитывающими специфику организации-разработчика или благополучателя (отраслевой принадлежности, территории присутствия и т.п.).

Кроме вышеперечисленных методик оценки социальных инвестиций, есть множество других, не менее ценных для коммерческих компаний, стремящихся внести свой вклад в развитие социума, что в дальнейшем позволит им перевести свою деятельность на уровень концепции устойчивого развития.

В целях оптимизации работы с массивами информации Foundation Center совместно с McKinsey & Co создали интерактивную онлайн *базу данных TRASI* [10], в которой представлено более 150 разнообразных методик оценки результатов реализации социальных проектов. Для конкретизации поиска на интернет-платформе сформирован перечень условий, которые необходимо выбрать в зависимости от предпочтений субъекта. Например, по цели оценки все данные разделены на инструменты, методы и лучшие практики.

Необходимо отметить, что все представленные в TRASI оценки перед тем, как быть размещенными в базе данных, анализировались экспертами компаний Foundation Center и McKinsey & Co на возможность дальнейшего применения, что улучшает качество размещенных методик.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о большом разнообразии инструментов оценки эффективности вложений в социальные программы, что усложняет выбор подходящей методики. Помимо этого, для внешних заинтересованных сторон снижается возможность сравнения нескольких проектов, реализуемых разными экономическими субъектами. Еще одним ограничивающим фактором следует считать ориентацию ряда индексов (Domini, Dow Jones), методики расчета их показателей и их публикацию только на крупные зарубежные компании. В то же время подчеркнем слабо развитые институты КСО, социальных инвестиций и социального партнерства в России.

Отметим, что зарубежное сообщество вышло на новый этап развития социального инвестирования – созданы социальные фондовые биржи (Social stock exchange – SSE). Например, с 2013 г. данные институты действуют в Великобритании (Social stock exchange), Канаде (Social venture connexoin), Сингапуре (Impact exchange). Они являются посредниками между инвесторами и социально ориентированными компаниями: осуществляют предварительную оценку бизнеса с точки зрения воздействия на экологию, социум, персонал и других заинтересованных сторон, формируют базу данных социальных компаний и т.д. В то же время отмечается, что веб-сайты бирж доступны только для юридических и физических лиц, которые находятся внутри Европейской экономической зоны

Следует отметить, что в российском сообществе стремятся изменить ситуацию в лучшую сторону – одним из примеров является разработка Международной академией программы «Эффективные социальные инвестиции и социальное партнерство». В целом, по данным, представляемым в нефинансовых отчетах, можно заметить, что компании не публикуют либо вовсе не рассчитывают результаты оценки своих социальных возможностей.

Помимо программы ЭСИСП, Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП) – один из самых заметных участников бизнес-сообщества, пропагандирующий внедрение концепции устойчивого развития. Он ежегодно проводит конкурс «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность-2013» [11] по следующим основным номинациям: «За динамичное развитие бизнеса» и «За высокую социальную ответственность бизнеса», которые, в свою очередь, подразделяются на специальные номинации. Также РСПП в рамках конкурса определяет победителей «За высокое качество ответственности в области устойчивого развития» и «За информационную открытость».

Для каждой номинации в открытом доступе размещена своя методика определения победителя, базирующаяся либо на расчете итогового индекса, основанного на анализе определенных показателей, либо на экспертной оценке.

К участникам конкурса предъявляется ряд требований:

- отсутствие задолженности по заработной плате, страховым взносам в системы обязательного социального страхования работников;
- наличие сайта с постоянно обновляющейся информацией;
- размещение на сайте годового и нефинансового отчетов;
- наличие опубликованных стратегий в области КСО, инновационного развития, экологии и т.д.

В целом можно сделать вывод, что конкурс рассчитан на крупные компании.

В связи с этим напрашивается вывод о популяризации конкурса для среднего и малого бизнеса. Об этом же говорит все разнообразие инструментов, представленное, например, в базе данных TRASI, а также на интернет-платформе IRIS [12], которая объединила более 400 показателей, позволяющих провести всесторонний анализ деятельности, усовершенствовать методику оценки социальных действий экономических субъектов за счет замены экспертных оценок математическими моделями. Помимо этого, компании-победители будут иметь право размещать «Знак почета» на своей продукции. (В Дании аналогичная система применяется по отношению к нефондовому индексу Social Index.) Также РСПП может предоставлять консультационные услуги компаниям, заинтересованным в улучшении своих позиций в области устойчивого развития.

В рамках статьи представлены результаты оценки социальной эффективности крупнейших телекоммуникационных компаний России: ОАО «Ростелеком» [13], ОАО «Мобильные ТелеСистемы» [14] – организация, являющаяся участником Социальной хартии РСПП [15], ОАО «МегаФон» [16] и ОАО «Вымпелком» [17].

Учитывая, что большая часть описанных выше инструментов оценки направлена на исследование эффективности конкретных проектов, данные о которых не представлены в открытом доступе, предпочтение отдано методике ЭСИСП, разработанной отечественными учеными, осознающими особенности российской экономики. Однако один из создателей данной методики, О.А. Лещенко, дополнил ее новыми показателями [18]. Поэтому с целью получения более точных результатов выбрана усовершенствованная методика.

Для анализа социальной ответственности публичных компаний перед персоналом использовались только показатели, раскрытые в номинации «Забота» и сгруппированные по направлениям: социальная защита, материальные поощрения, обучение персонала и т.д.

В ходе анализа выявлено, что сектор телекоммуникаций акцентирует внимание на потребителях предоставляемых компаниями услуг, т.е. в публичных источниках компании демонстрируют информацию о своих продуктах, новых технологиях, благотворительности и т.д. Конечно, каждый из нефинансовых отчетов в своем содержании имеет данные и о персонале, однако их объем значительно ниже, чем, например, у организаций нефтегазового или горнодобывающего сектора, что значительно затрудняет возможность проведения достоверной оценки. В табл. 4 представлена доля раскрытия информации анализируемых компаний в течение 2012–2013 гг.

Таблица 4. Доля раскрытия информации телекоммуникационными компаниями в номинации «Забота» за 2012–2013 гг., %

Направление	ОАО «Ростелеком»	ОАО «МТС»	ОАО «МегаФон»
Социальная защита	83	17	17
Материальные поощрения	67	33	33
Корпоративная культура	50	50	50
Здоровье работников	50	30	20
Социальные пособия и льготы	25	0	0
Обучение и повышение квалификации	33	33	22
Итого	50	39	16

Согласно данным аналитической таблицы, наиболее открытой компанией является ОАО «Ростелеком» – раскрыто 50% от необходимого объема информации. ОАО «МТС» и ОАО «МегаФон» представляют в открытых источниках лишь 39 и 16% информации соответственно. А ОАО «Вымпелком» вообще не было включено в анализ в связи с отсутствием данных за 2012 г., так как компания подготавливает нефинансовую отчетность с 2013 г.

Таким образом, у внешних заинтересованных сторон возникают трудности при оценке эффективности социальной ответственности и полученные результаты могут неверно отражать действительность, что, в свою очередь, ухудшает имидж всего телекоммуникационного сектора в качестве ответственного работодателя, ценящего и уважающего сотрудников.

В целом по методике ЭСИСП эффективность социального аспекта компаний имеет положительную динамику (табл. 5).

Таблица 5. Результаты анализа эффективности социальной ответственности телекоммуникационных компаний России согласно методике ЭСИСП в номинации «Забота» за 2012–2013 гг.

Наименование компании	Результаты, баллы
ОАО «МТС»	53,92
ОАО «Ростелеком»	45,30
ОАО «МегаФон»	30,96

Согласно полученным результатам, наиболее социально ответственной компанией является ОАО «МТС». Отметим, что ее отчет в области устойчивого развития стал победителем в номинации «За высокое качество отчетности в области устойчивого развития» во Всероссийском конкурсе «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2013», проводимом РСПП.

Относительно других анализируемых субъектов следует отметить, что они могли бы получить большее количество баллов, если бы представляли точные цифровые данные описанных мероприятий, предназначенных для поддержки персонала.

Во время апробации методики ЭСИСП по номинации «Забота» были выявлены некоторые недостатки. Для их устранения и совершенствования указанного инструмента оценки предложены следующие рекомендации:

1. Добавить показатель, характеризующий наличие программы кадрового резерва и численность сотрудников, участвующих в ней и успешно закрывших освободившиеся должности.

2. Заменить показатель «Количество тренингов, семинаров для руководителей» на «Доля руководителей и топ-менеджеров, прошедших обучение», что позволит дать объективную оценку развитию компетенций руководства.

3. Добавить индикатор, раскрывающий данные об общей сумме затрат на обучение персонала либо о затратах организации на обучение одного сотрудника.

4. В направлении «Социальные пособия и льготы» показатель, демонстрирующий численность персонала, имеющего компенсации затрат на рабочую одежду, видоизменить на вопрос «Предоставляет ли работодатель необходимую экипировку за свой счет?» В данном случае модификация необходима с целью получения объективных данных, так как доля рабочих среди общей численности, которым требуется специальная одежда, в каждой сфере деятельности разная. И это, в свою очередь, может привести к некорректным расчетам.

5. В направлении «Здоровье работников» добавить долю пострадавших от несчастных случаев и долю рабочих мест, аттестованных независимой комиссией.

6. Показатель «Дополнительное пенсионное страхование» (ДПС), измеряемое в количестве сотрудников, не совсем четко характеризует информацию, требуемую для анализа: либо речь идет о численности персонала, включенной в систему ДПС, либо показатель подразумевает численность сотрудников, которым уже выплачивается надбавка к пенсии.

7. Анализ текучести кадров дает неверные результаты: согласно формуле, по которой рассчитывается динамика (Данные отчетного года / Данные прошлого года), для получения большего количества баллов необходима положительная динамика, т.е. текучесть в отчетном периоде должна быть выше, чем в предыдущем, что противоречит логике. Таким образом, в данном показателе нужно скорректировать методику расчета: Данные прошлого года/Данные отчетного года.

8. Добавить показатель вовлеченности сотрудников, что сразу позволит охарактеризовать заинтересованность сотрудников в развитии организации.

9. Дополнить методику информацией о взаимодействии с вузами: количество студентов, прошедших практику и получивших постоянную работу в организации.

10. Внести данные о наличии наград за социальную ответственность перед персоналом.

Таким образом, предложенные рекомендации позволят создать более точное представление об оцениваемой компании с точки зрения заботы о персонале, который, согласно нефинансовым отчетам анализируемых организаций, является ценнейшим активом, без которого невозможно существование компании.

Компаниям телекоммуникационного сектора рекомендовано увеличить количественную составляющую данных, представленных в нефинансовой отчетности. С целью получения возможности сравнения указанных организаций с другими, в частности иностранными публичными компаниями, необходимо предоставлять информацию, основываясь на международном стандарте GRI, которым руководствуется абсолютное большинство мировых компаний.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно сказать, что рассмотренные и предложенные мероприятия позволят России развивать институт социальных инвестиций более быстрыми темпами, в том числе сформировать собственную социальную фондовую биржу, что в конечном итоге приведет к повышению уровня качества жизни населения.

Литература

1. *Семь принципов определения социально-экономической эффективности инвестиций*. URL: <http://www.thesroinetwork.org/russian-federation>"
2. *London Benchmark Group*. URL: <http://www.lbg-online.net/>
3. *Dow Jones Sustainability Index*. URL: <http://www.sustainability-indices.com>
4. *Acumen Fund*. URL: <http://acumen.org/>
5. *Тульчинский Г.Л.* Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: технологии и о
6. *Тульчинский Г.Л.* Корпоративные социальные инвестиции и социальное партнерство: технологии и оценка эффективности: учеб. пос. / Санкт-Петербургский филиал Нац. исслед. унта «Высшая школа экономики». СПб.: Отдел оперативной полиграфии НИУ ВШЭ. СПб., 2012. 236 с. URL: http://www.hse.ru/data/2012/06/27/1255909757/verst_26.04.2012.pdf
7. *Голубева Н.А.* Оценка эффективности социальной ответственности деятельности предприятия // *Международный бухгалтерский учет*. 2012. № 6. С. 41–50
8. *Камысовская С.В., Захарова Т.В.* Анализ эффективности деятельности субъектов хозяйствования как социально-экономической категории // *Экономический анализ: теория и практика*. 2014. № 18. С. 11–17.
9. *Robin Hood Foundation*. URL: <https://www.robinhood.org/>
10. *Robin Hood Metric Equations BETA as of 9/30/14*. URL: https://www.robinhood.org/sites/default/files/user-uploaded-images/Robin%20Hood%20Metrics%20Equations_BETA_Sept-2014.pdf
11. *Tools and Resources for Assessing Social Impact*. URL: <http://trasi.foundationcenter.org/>
12. *Конкурс «Лидеры российского бизнеса: динамика и ответственность – 2013»*. URL: <http://rspp.ru/simplepage/564>
13. *IRIS Metrics*. URL: <https://iris.thegiin.org/metrics>
14. *Официальный сайт ОАО «Ростелеком»*. URL: <http://www.rostelecom.ru>
15. *Официальный сайт ОАО «Мобильные ТелеСистемы»*. URL: <http://www.companynsk.mts.ru>
16. *Реестр организаций-участников Социальной хартии*. URL: <http://pcsp.рф/simplepage/158>
17. *Официальный сайт ОАО «МераФон»*. URL: <http://nsk.corp.megafon.ru>
18. *Официальный сайт ОАО «Вымпелком»*. URL: <http://moskva.beeline.ru/about/about-beeline>
19. *Лещенко О.А., Корчагина Е.В.* Методика оценки эффективности деятельности компаний в области КСО // *Менеджмент в России и за рубежом*. 2014. № 5. С. 3-17.
20. *Как измерить социально-экономическую эффективность инвестиций*. URL: <http://csrjournal.com/8189-kak-izmerit-socialno-ekonomicheskuyu-effektivnost-investicij.html>
21. *Кошелева Н.А.* Оценка социальной окупаемости инвестиций: примеры применения. URL: <http://www.academia.edu/10951984/>
22. *Дайджест публикаций и новостей на тему: измерение и оценка*. URL: http://www.eval-net.org/online_library/evaluation%20_digest_E&F.pdf
23. *Измерение и оценка социальных результатов для бизнеса / Evolution&Philanthropy: создание среды для развития в России социальных инноваций. Секция «Оценка социальных результатов благотворительных и социальных программ бизнеса, 12 ноября 2014 г.»* URL: http://ozenka.info/usefuldata/materiali_s_konferencii_11-2014/dlya_biznesa/208_file_1.pdf
24. *Бизнес – регионам: сб. корпоративных практик / РСПП*. М., 2014. 132 с. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/f/e/fe5326eb0d3f97f1bbdbac4744285773.pdf>
25. *Кикал Д., Лайонс Т.* Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2014. 304 с.

26. Рожественская Н.В., Богуславская С.Б. Измерение социального эффекта экологических инициатив // Научный журнал НИУ ИТМО. Сер. «Экономика и экологический менеджмент». 2015. № 1. С. 198–205.

27. Голубева Н.А. Аудит: система верификации корпоративной социальной отчетности: автореф. ... дис. канд. экон. наук. М., 2012. URL: <http://vak2.ed.gov.ru/idcUploadAutoref/render-File/68615>

28. Обзор опыта социальных фондовых бирж. URL: <http://ep-digest.ru/?p=3627>

I.B. Adova¹, N.A. Gudyayeva²

¹*Novosibirsk State University of Economics and Administration, Novosibirsk, Russia*

E-mail: adovaib@sibmail.ru

²*Siberian Academy of Finance and Banking, Novosibirsk, Russia. E-mail: kafecon@nnet.ru*

DOI: 10.17223/19988648/32/10

ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF RUSSIAN TELECOMMUNICATIONS COMPANIES' SOCIAL RESPONSIBILITY

Keywords: Social investment; Social stock exchange; Methods and tools for assessing social responsibility; Telecommunications sector

International community demands charitable ventures to demonstrate maximum efficiency on a par with business. This made evaluation of the effectiveness of social investment an urgent issue. Many foreign non-profit organizations develop tools that enable them to select the most successful social projects.

For example, in 1990, REDF venture philanthropy fund (Roberts Enterprise Development Fund) suggested the use of SROI methodology (Social Return of Investment). It is universal because it makes it possible to evaluate any economic entity.

In 1994, the London Benchmark Group developed its own model for valuation of corporate investment in the local community. All quantitative and qualitative information about the project is arranged into three areas: required resources, immediate results and long-term effect of investments.

The Dow Jones index is a popular foreign stock CSR index. The ranking of the most efficient socially-orientated companies is compiled and published based on the calculation of this index.

The charitable organization Acumen Fund created the BACO ratio (Best Available Charitable Option). BACO compares the results of several similar projects and selects the best of them. The disadvantage of this ratio for commercial organizations is the lack of information on other similar programs.

Foreign community developed a variety of other methods and tools. Some of them are presented in TRASI, an interactive online database.

In addition, developed countries (UK, Canada, Singapore, and others) have functioning social stock exchanges. SSE act as intermediaries between investors and socially-oriented companies.

This area is poorly developed in Russia. However, the International Academy of Patronage introduced a program in 2008 called "Effective social investment and social partnership". It involves implementation of 101 principles of socially responsible business and its assessment based on four groups of indicators (Care, Involvement, Integrity and Success).

The methodology of assessment has the following advantages:

1. Any company can apply the methodology to compare its results with the results of the competitors;

2. All figures are calculated based on the dynamics;

However, this methodology also has a disadvantage, which consists in expert evaluation subjectivity. Therefore, an integral evaluation of the effectiveness of socially responsible activities is an alternative to ESISP.

This methodology involves calculation of relative indicators of economic, environmental, social and business efficiency. This minimizes the evaluation subjectivity and increases the accuracy of the results.

An analysis of the social efficiency of the telecommunications sector showed that they focus on customers, services, and innovation in public sources (social reports and official websites). Indicators of modified methodology ESISP are at the most reflected to 50% in the category "Caring". Therefore, if the telecom sector plans to improve the image of a responsible employer, the companies need to disclose more quantitative information in this field.

In addition, the approved methodology requires improvement, that is, introduction of new indicators, such as holding awards in the field of social responsibility to employees.

Thus, the considered and proposed measures should help to develop the institution of social investments in Russia, including the establishment of social stock exchange. This can contribute to increasing the quality of life.

References

1. Seven principles of determining the social and economic efficiency of investments. Available at: <http://www.thesroinetwork.org/russian-federation> (accessed 26 April 2015). (In Russian).
2. London Benchmark Group. Available at: <http://www.lbg-online.net/> (accessed 26 April 2015).
3. Dow Jones Sustainability Index. Available at: <http://www.sustainability-indices.com> accessed 26 April 2015).
4. Acumen Fund. Available at: <http://acumen.org/> (accessed 26 April 2015).
5. Tul'chinskiy G.L. *Korporativnyye sotsial'nyye investitsii i sotsial'noye partnerstvo: tekhnologii i otsenka effektivnosti* Corporate Social Investments and Social Partnership: Technologies and Assessment of Efficiency. St. Petersburg, HSE Press, 2012. 236 p. Available at: http://www.hse.ru/data/2012/06/27/1255909757/verst_26.04.2012.pdf (accessed 26 April 2015).
6. Golubeva N.A. Otsenka effektivnosti sotsial'noy otvetstvennosti deyatel'nosti predpriyatiya. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet – International Accounting*, 2012, no. 6, pp. 41-50.
7. Kamysovskaya S.V., Zakharova T.V. Analiz effektivnosti deyatel'nosti sub'yektov khozyaystvovaniya kak sotsial'no-ekonomicheskoy kategorii. *Ekonomicheskyy analiz: teoriya i praktika – Economic Analysis: Theory and Practice*, 2014, no. 18, pp. 11-17.
8. Robin Hood Foundation. Available at: <https://www.robinhood.org/> (accessed 26 April 2015).
9. Robin Hood Metric Equations BETA as of 9/30/14. Available at: https://www.robinhood.org/sites/default/files/user-uploaded-images/Robin%20Hood%20Metrics%20Equations_BETA_Sept-2014.pdf (accessed 26 April 2015).
10. Tools and Resources for Assessing Social Impact. Available at: <http://trasi.foundationcenter.org/> (accessed 26 April 2015).
11. Contest “The Leaders of Russian Business: the trends and responsibility”, 2013. Available at: <http://rspp.ru/simplepage/564> (accessed 12 September 2015). (In Russian).
12. IRIS Metrics. Available at: <https://iris.thegiin.org/metrics> (accessed 12 September 2015).
13. OAO “Rostelekom”. Available at: <http://www.rostelecom.ru> (accessed 12 September 2015). (In Russian).
14. OAO “Mobil'nyye TeleSistemy”. Available at: <http://www.company.nsk.mts.ru>
15. Register of member organizations of the Social Charter. Available at: <http://pcnn.pf/simplepage/158> (accessed 12 September 2015). (In Russian).
16. OAO “MegaFon”. Available at: <http://nsk.corp.megafon.ru> (accessed 12 September 2015). (In Russian).
17. OAO “Vypelkom”. Available at: <http://moskva.beeline.ru/about/about-beeline> (accessed 12 September 2015). (In Russian).
18. Leshchenko O.A., Korchagina E.V. Metodika otsenki effektivnosti deyatel'nosti kompaniy v oblasti KSO. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and Abroad*, 2014, no. 5, pp. 3-17.
19. Sustainable Business. *Kak izmerit' sotsial'no-ekonomicheskuyu effektivnost' investitsiy*. Available at: <http://csrjournal.com/8189-kak-izmerit-socialno-ekonomicheskuyu-effektivnost-investitsij.html> (accessed 12 September 2015).
20. Kosheleva N. A. *Otsenka sotsial'noy okupayemosti investitsiy: primery primeneniya*. Available at: http://www.academia.edu/10951984/Оценка_социальной_окупаемости_инвестиций_примеры_применения (accessed 12 September 2015).
21. Evolution and Philanthropy. *Digest of published papers and news on measurement and assessment*. Available at: http://www.eval-net.org/online_library/evaluation%20digest_E&F.pdf (accessed 12 September 2015). (In Russian).
22. Evolution and Philanthropy. *Izmereniye i otsenka sotsial'nykh rezul'tatov dlya biznesa. Evolution&Philanthropy: sozdaniye sredy dlya razvitiya v Rossii sotsial'nykh innovatsiy Evolution&Philanthropy: Creating an Environment for social innovations development in Russia*. 2014. Available at: http://ozenka.info/usefuldata/materiali_s_konferencii_11-2014/dlya_biznesa/208_file_1.pdf (accessed 12 September 2015).

23. Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs. *Biznes regionam* Business to regions. Moscow, 2014. 132 p. Available at: <http://media.rspp.ru/document/1/f/e/fe5326eb0d3f97f1bbdbac4744285773.pdf> (accessed 12 September 2015).
24. Kickul J., Lyons T. *Sotsial'noye predprinimatel'stvo: missiya – sdelat' mir luchshe* A Mission to Make the World Better. Moscow, Al'pina Publisher, 2014. 304 p.
25. Rozhdestvenskaya N.V., Boguslavskaya S.B. Izmereniye sotsial'nogo effekta ekologicheskikh initsiativ. *Nauchnyy zhurnal NIU ITMO. Seriya "Ekonomika i ekologicheskiy menedzhment"* – Scientific Journal NRU ITMO. Series "Economics and Environmental Management", 2015, no. 1, pp. 198-205.
26. Golubeva N.A. *Audit: sistema verifikatsii korporativnoy sotsial'noy otchetnosti. Avtoref. dis. kand. ekon. nauk* Audit: the system of verification of corporate social records. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.. Moscow, PFUR, 2014. Available at: <http://vak2.ed.gov.ru/idcUploadAutoref/renderFile/68615> (accessed 20 September 2015).
27. Evolution and Philanthropy. *Overview of social stock exchanges*. Available at: <http://ep-digest.ru/?p=3627> (accessed 20 September 2015). (In Russian).

For referencing:

Adova I.B., Gudyayeva N.A. Otsenka effektivnosti sotsial'noy otvetstvennosti telekommunikatsionnykh kompaniy rossii [Assessment of efficiency of Russian telecommunications companies' social responsibility]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 144-159.

ФИНАНСЫ

УДК: 336.144.36:61

DOI: 10.17223/19988648/32/11

С.А. Банин

ПРОГНОЗ ОБЩИХ РАСХОДОВ НА ЗДРАВООХРАНЕНИЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Предлагается методический подход к определению прогноза общих расходов (как сумма государственных и частных) на здравоохранение, основанный на объединении официальных российских и официальных международных данных; с использованием статистических методов доказываемся состоятельность предложенной методики, показывается особенность применения в современных условиях финансово-экономического функционирования системы здравоохранения РФ. Автор обращает внимание исследователей на то, что методы экстраполяции данных, применимые для государственных расходов, могут некорректно описывать картину прогноза общих расходов на здравоохранение России, что, в свою очередь, требует точного и внимательного отношения к анализу финансовых ресурсов здравоохранения.

Ключевые слова: прогноз, государственные расходы, общие расходы, здравоохранение.

Под общими расходами на здравоохранение России в рамках настоящей статьи понимаются денежные средства, обеспечивающие деятельность системы из всех источников: государственных и частных. Проанализировав большой массив публикаций, посвященных вопросам финансирования системы здравоохранения России, автор пришел к следующим неутешительным выводам:

– изучению проблемы общего финансирования уделяется явно недостаточно внимания: говоря о финансовых средствах, чаще всего имеют в виду государственные расходы (бюджеты всех уровней и ОМС);

– данные о частной системе здравоохранения разрозненны, исследования касаются конкретных областей (например, расходов на приобретение лекарственных средств в амбулаторных или в стационарных условиях, расходов на ДМС, формальных и неформальных платежей населения и др.);

– имеют место логические несоответствия, когда общая сумма средств, приведенная в процентах, превышает сумму государственных и частных расходов;

– нет взаимосвязи с международными статистическими данными.

Это усложняет проведение аналитических исследований в текущем временном отрезке, создает почву для авторских интерпретаций, не подкрепленных фактическими данными. Складывается впечатление, что российские исследователи предпочитают «не связываться» с изучением общих расходов, чтобы не получить обвинение в некорректности приведенных данных.

Вместе с тем автор убежден, что оценка эффективности, качества, доступности и других параметров медицинской помощи и медицинских услуг в

современных условиях должна осуществляться именно на основе анализа общих расходов на здравоохранение России, а оценка деятельности системы здравоохранения на основе государственных расходов – носить частный характер.

В статье автор предлагает простой и понятный методический подход к определению общих расходов на здравоохранение; важной его составляющей является возможность соединения официальных российских и официальных международных данных.

Сущность подхода заключается в следующем.

1. Подготовительный этап.

1.1. Определение основных источников финансирования здравоохранения России.

1.2. Установление источников официальных статистических данных по объемам финансирования здравоохранения России, как российских, так и международных.

1.3. Формирование данных по объему консолидированных расходов, понимая под ними весь объем государственных расходов на здравоохранение РФ (бюджеты всех уровней и средства системы ОМС); выбор формата данных (утвержденные, фактические).

1.4. Определение официальной доли государственных расходов в общем объеме финансирования здравоохранения.

1.5. Расчет общих расходов на здравоохранение.

2. Прогноз фактических государственных расходов на здравоохранение на среднесрочный период в современных финансово-экономических условиях РФ.

2.1. Определение методов экстраполяции.

2.2. Проведение расчета прогноза консолидированных (фактических) расходов, поскольку эти данные позволят более корректно соотнести полученный прогноз общих расходов с прогнозом консолидированных (фактических) расходов, имея в виду их логическое соответствие и непротиворечивость друг другу.

2.3. Выбор наиболее достоверных методов экстраполяции.

3. Прогноз общего объема финансирования здравоохранения РФ.

3.1. Расчет прогноза общего объема финансирования выбранными наиболее достоверными методами экстраполяции.

3.2. Выбор наиболее достоверных методов экстраполяции.

Проведем расчет согласно предложенной методике.

Определение основных источников финансирования здравоохранения России. И в официальных документах, и в специальной литературе, посвященной вопросам финансирования здравоохранения, указывается на три основных источника: налоговые (федеральный бюджет и бюджет субъектов РФ), неналоговые (средства обязательного медицинского страхования, частные). Таким образом, государственные и частные источники финансирования формируют объем общих расходов на здравоохранение.

Установление источников официальных статистических данных. Автор предлагает пользоваться официальными данными, опубликованными Федеральной службой государственной статистики (Росстат), Федеральным

казначейством (Казначейство России), и данными Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ, World Health Organization – WHO), публикующей официальные статистические данные о деятельности систем здравоохранения стран мира (World Health Statistics).

Формирование консолидированных (фактических) расходов. Для целей более объективной оценки результатов деятельности системы здравоохранения автор считает правильным пользоваться фактическими данными о расходах на здравоохранение, а не утвержденными (табл. 1).

Таблица 1. Консолидированные государственные расходы на здравоохранение РФ, млрд руб.

Год	Консолидированные государственные расходы	
	Утверждено расходов	Фактические расходы
2005	797,1	689,1
2006	1 147,1	855,6
2007	1 548,0	1 237,7
2008	1 504,4	1 428,5
2009	1 608,2	1 537,5
2010	1 654,5	1 592,9
2011	2 923,3	1 933,1
2012	3 958,9	2 283,3
2013	4 213,7	2 318,0
2014	4 723,1	2 532,7

Источник: Казначейство России.

Определение официальной доли государственных расходов в общем объеме финансирования здравоохранения. Круг официальных источников был определен выше, но получить данные по всем временным периодам о частных расходах на здравоохранение РФ в российских официальных источниках крайне затруднительно (Российский статистический ежегодник, публикуемый Росстатом, по разделу 8 «Здравоохранение» и другим разделам таких данных не предоставляет; последний изданный официальный статистический сборник Росстата «Платное обслуживание населения в России. 2013» указывает объем платных услуг в медицинских организациях всех форм собственности, но не частную систему здравоохранения – за 2012 г. населению было оказано платных медицинских услуг на 333,9 млн руб. [1. С. 236]). Поэтому автор предлагает воспользоваться данными ВОЗ о доле государственных расходов в общих расходах на здравоохранение. В материалах Всемирной организации здравоохранения, в частности ежегодных сборниках «Мировая статистика»¹, приводятся данные, из которых можно понять, что государственные расходы во всех странах мира составляют часть общих расходов, которая, по материалам «Мировая статистика, 2014», составляет от 15,9% (Мьянма) до 99,9% (Тувалу) по 2011 г.; по Российской Федерации – 59,8%, в среднем по Европейскому региону – 73,9%. Последние оперативные данные ВОЗ за 2012 г. показывают по РФ долю государственных расходов – 61,0%. Остальная часть общих расходов приходится на различные частные источники финансирования.

¹ Подборку сборников «Мировая статистика» с 2005 по 2014 г. см. на сайте ВОЗ: http://www.who.int/gho/publications/world_health_statistics/en/

Расчет общих расходов на здравоохранение. Отталкиваясь от такой структуры, нетрудно пересчитать величину общих расходов на здравоохранение (табл. 2, графа 4).

Таблица 2. Динамика расходов на здравоохранение РФ

Год	Консолидированные (фактические) расходы на здравоохранение РФ, млрд руб.	Государственные расходы на здравоохранение как % от общих расходов на здравоохранение	Общие расходы на здравоохранение РФ (государственные + частные), млрд руб.
1	2	3	4
2000	153,0	59,9	255,4
2001	158,0	59,9	263,8
2002	220,0	59,9*	367,3
2003	280,4	59,0	475,2
2004	348,2	61,3	568,0
2005	689,1	62,0	1111,4
2006	855,6	63,2	1353,8
2007	1 237,7	64,2	1927,9
2008	1 428,5	64,3	2221,6
2009	1 537,5	63,4	2425,1
2010	1 592,9	58,7	2713,6
2011	1 933,1	59,8	3232,6
2012	2 283,3	61,0**	3743,1
2013	2 318,0		
2014	2 532,7***		

* По 2001, 2002 г. в сборниках ВОЗ «Мировая статистика» приводятся данные только по 2000 г.

** Оперативные данные ВОЗ: Global Health Observatory / Data Repository: Health expenditure ratios / Data by country. URL: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.75?lang=en> (дата обращения: 22.02.2015).

*** Оперативная информация об исполнении консолидированного бюджета РФ, отчет на 1 января 2015 г. по данным Казначейства РФ по графе «Исполнено» URL: <http://www.roskazna.ru/konsolidirovannogo-byudzheteta-gf/> (дата обращения: 21.02.2015).

Определение методов экстраполяции. Поскольку имеющаяся официальная информация о доле государственных расходов на здравоохранение в РФ, позволяющая вычислить общие расходы на здравоохранение, завершается 2012 г. (см. табл. 2), потребуется применение одного из методов экстраполяции. Выбор метода будет проведен на основании данных консолидированных фактических бюджетных расходов на здравоохранение РФ и затем на основе полученных результатов будет проведен расчет прогноза общих расходов на здравоохранение. Такой подход обусловлен, во-первых, наличием исчерпывающей информации о консолидированных фактических бюджетных расходах на здравоохранение РФ до 2014 г.; во-вторых, официально опубликованным и утвержденным в бюджете РФ прогнозом консолидированных расходов до 2017 г., что позволит использовать эти данные в качестве базы для сравнения полученного прогнозного результата и тем самым оценить корректность прогноза по общим расходам на здравоохранение; в-третьих, взаимообусловленностью рассматриваемых показателей (бюджетные расходы как доля общих расходов), что может позволить применить выбранный метод для прогноза одного показателя на другой. Последнее утверждение, несмотря на кажущуюся очевидность, вызывает сомнения, поэтому выдвинем его в качестве гипотезы, требующей проверки.

Сформулируем гипотезу следующим образом: поскольку общие расходы на здравоохранение находятся в прямой зависимости от государственных расходов, то и любой метод экстраполяции, применимый для расчета прогноза государственных расходов на здравоохранение РФ, в современных финансово-экономических условиях Российской Федерации безусловно применим для расчета прогноза общих расходов на здравоохранение РФ.

К методам экстраполяции относят метод скользящей средней, метод экспоненциального сглаживания, метод наименьших квадратов (МНК) [2. С. 18].

Расчет прогноза консолидированных (фактических) расходов. Результаты расчетов прогноза по приведенным выше трем методам представлены в табл. 3.

Таблица 3. Прогноз фактических государственных расходов на здравоохранение РФ, рассчитанных методами экстраполяции, млрд руб.

Год	Прогноз фактических государственных расходов на здравоохранение РФ по методу		
	скользящей средней	экспоненциального сглаживания	наименьших квадратов
2015	2449,6	1559,1 (I способ) 1421,7 (II способ)	2672,8
2016	2405,7	–	2860,5
2017	2448,1	–	3048,2
2018	2448,6	–	3235,9
2019	2434,3	–	3423,6
2020	2441,9	–	3611,3
Средняя относительная ошибка, %	5,8	154,6 (I способ) 49,7 (II способ)	4,0

Выбор наиболее достоверных методов экстраполяции. Видно, что метод экспоненциального сглаживания не позволяет получить прогноз более чем на один год, имеет очень высокую ошибку достоверности, показывает крайне пессимистическую динамику, не соответствующую реальным финансово-экономическим условиям и, таким образом, для дальнейшего исследования исключается. Это обстоятельство уже позволяет усомниться в корректности выдвинутой выше гипотезы.

Расчет прогноза общего объема финансирования здравоохранения РФ. Прежде чем перейти к расчету прогноза общего объема финансирования здравоохранения РФ, автор считает необходимым пояснить следующий методический прием.

В соответствии с рассматриваемой методикой общие расходы являются производной (здесь – образованной) от государственных расходов, увеличенных на долю частных инвестиций (см. графу 4 табл. 2). И в этой связи теоретически возможны два варианта расчета прогноза общих расходов:

а) рассчитать прогноз доли государственных расходов, на которую затем скорректировать государственные расходы, т.е., по сути, повторить расчеты, представленные в табл. 2, но с уже рассчитанными долями на следующие временные периоды (2013 г. и далее);

б) сразу рассчитать прогноз общих расходов (2013 г. и далее).

Автор считает, что первый вариант не приемлем, поскольку, как будет доказано ниже, однозначной методики экстраполяции данных не существует,

каждая из них может иметь место в определенных финансово-экономических условиях. В этой связи при расчете вариантом «а» необходимо будет провести два логических допущения, требующих своих доказательств: одно относительно прогноза государственных расходов, другое относительно прогноза доли государственных расходов в общих. Мы можем посчитать верным ситуацию роста государственных расходов при снижении их доли в общих расходах; мы можем посчитать верным ситуацию снижения государственных расходов при росте их доли в общих расходах на здравоохранение и др. Таким образом, мы дважды рискуем принять неверное решение.

Автор предлагает снизить риск принятия неверного прогноза в два раза и сразу перейти к прогнозированию общих расходов на здравоохранение.

Перейдем к расчету общих расходов на здравоохранение по методу скользящей средней. Расчет скользящей средней прост, поэтому приведем только первые два уравнения. Период принимаем равным трем.

$$m_{2001} = (255,4 + 263,8 + 367,3) / 3 = 295,5,$$

$$m_{2002} = (263,8 + 367,3 + 475,2) / 3 = 368,8 \text{ и т.д.}$$

Рассчитав скользящую среднюю для всех периодов, строим прогноз по формуле

$$y_{t+1} = m_{t-1} + 1/n \cdot (y_t - y_{t-1}), \quad (1)$$

где $t+1$ – прогнозный период; t – период, предшествующий прогнозному периоду (год, месяц и т.д.); y_{t+1} – прогнозируемый показатель; m_{t-1} – скользящая средняя за два периода до прогнозного; n – число уровней, входящих в интервал сглаживания; y_t – фактическое значение исследуемого явления за предшествующий период; y_{t-1} – фактическое значение исследуемого явления за два периода, предшествующих прогнозному.

Поскольку формула для расчета прогноза достаточно проста, приведем расчеты по двум первым и двум последним временным периодам.

Прогноз на 2013 г.: $3229,8 + (3743,1 - 3232,6) / 3 = 3229,8 + 170,2 = 3400,0$.

Определяем скользящую среднюю m для 2012: $(3232,6 + 3743,1 + 3400,0) / 3 = 3458,7$.

Прогноз на 2014 г.: $3458,7 + (3400,0 - 3743,1) / 3 = 3458,7 + (-114,4) = 3344,3$.

Определяем скользящую среднюю m для 2013: $(3743,1 + 3400,0 + 3344,3) / 3 = 3495,8$ и т.д.

...

Прогноз на 2019 г.: $3434,5 + (3436,2 - 3415,7) / 3 = 3434,5 + 6,8 = 3441,3$.

Определяем скользящую среднюю m для 2018: $(3415,7 + 3436,2 + 3441,3) / 3 = 3431,1$.

Прогноз на 2020 г.: $3431,1 + (3441,3 - 3436,2) / 3 = 3431,1 + 1,7 = 3432,8$.

Определяем скользящую среднюю m для 2019: $(3436,2 + 3441,3 + 3432,8) / 3 = 3436,8$.

Средняя относительная ошибка $\varepsilon = 72,3 / 12 = 6,0\% < 10\%$ – точность прогноза высокая.

Полученные данные сгруппируем в табл. 4.

Таблица 4. Прогноз общих расходов на здравоохранение РФ по методу скользящей средней

Год	Общие расходы на здравоохранение Уф, млрд руб.,	Скользящая средняя m , %	Расчет средней относительной ошибки (Уф-Ур) x 100, %
2000	255,4	—	—
2001	263,8	295,5	12,0
2002	367,3	368,8	0,4
2003	475,2	470,2	1,1
2004	568,0	718,2	26,4
2005	1111,4	1011,1	9,0
2006	1353,8	1464,4	8,2
2007	1927,9	1834,4	4,9
2008	2221,6	2191,5	1,4
2009	2425,1	2453,4	1,2
2010	2713,6	2790,4	2,8
2011	3232,6	3229,8	0,1
2012	3743,1	3458,7	7,6
			Итого: 72,3
Прогноз			
2013	3400,0	3495,8	
2014	3344,3	3407,2	
2015	3477,2	3424,3	
2016	3451,5	3448,1	
2017	3415,7	3434,5	
2018	3436,2	3431,1	
2019	3441,3	3436,8	
2020	3432,8	—	

Таблица 5. Расчет прогноза общих расходов на здравоохранение РФ по МНК

Год	Общие расходы на здравоохранение Уф, млрд руб.	Условное обозначение времени X	Уф· X	X^2	Ур	Расчет средней относительной ошибки (Уф-Ур) x 100, %
1	2	3	4	5	6	7
2000	255,4	1	255,4	1	-228,3	10,6
2001	263,8	2	527,6	4	74,6	71,7
2002	367,3	3	1101,9	9	377,5	2,8
2003	475,2	4	1900,8	16	680,4	43,2
2004	568,0	5	2840,0	25	983,3	73,1
2005	1111,4	6	6668,4	36	1286,2	15,7
2006	1353,8	7	9476,6	49	1589,1	17,4
2007	1927,9	8	15423,2	64	1892,0	1,9
2008	2221,6	9	19994,4	81	2194,9	1,2
2009	2425,1	10	24251,0	100	2498,8	3,0
2010	2713,6	11	29849,6	121	2800,7	3,2
2011	3232,6	12	38791,2	144	3103,6	4,0
2012	3743,1	13	48660,3	169	3406,5	9,0
Итого	20 658,8	91	199 740,4	819		256,8
Прогноз						
2013					3709,4	
2014					4012,3	
2015					4315,2	
2016					4618,1	
2017					4921,0	
2018					5223,9	
2019					5526,8	
2020					5829,7	

Перейдем к расчету общих расходов на здравоохранение по методу наименьших квадратов. Для решения составим таблицу, в которой будем производить необходимые расчеты и заносить полученные данные (табл. 5).

Определим условное обозначение времени как последовательную нумерацию периодов базы прогноза (графа 3). Рассчитаем графы 4 и 5. Проведем расчет коэффициентов a и b по формулам:

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n (Y_i \cdot X) - (\sum_{i=1}^n Y_i \cdot \sum_{i=1}^n X) / n}{\sum_{i=1}^n X^2 - (\sum_{i=1}^n X)^2 / n}, \quad (2)$$

$$b = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n} - \frac{a \cdot \sum_{i=1}^n X}{n}, \quad (3)$$

где Y_i – фактические значения ряда динамики; n – число уровней временного ряда.

$$a = [199\,740,4 - (91 \cdot 20\,658,8) / 13] / [819,0 - 91^2 / 13] = 302,9,$$

$$b = 20\,658,8 / 13 - 302,9 \cdot 91 / 13 = -531,2.$$

Рабочая формула метода наименьших квадратов:

$$Y_{t+1} = a \cdot X + b, \quad (4)$$

где $t+1$ – прогнозный период; Y_{t+1} – прогнозируемый показатель; a и b – коэффициенты; X – условное обозначение времени.

Расчетные значения ряда Y_p определим по формуле (4) $Y_{t+1} = 302,9 \cdot X - 531,2$:

$$Y_{2000} = 302,9 \cdot 1 - 531,2 = -228,3,$$

$$Y_{2001} = 302,9 \cdot 2 - 531,2 = 74,6 \text{ и т.д.}$$

Далее определяем прогнозное значение:

$$Y_{2013} = 302,9 \cdot 14 - 531,2 = 3709,4,$$

$$Y_{2014} = 302,9 \cdot 15 - 531,2 = 4012,3 \text{ и т.д.,}$$

...

$$Y_{2019} = 302,9 \cdot 20 - 531,2 = 5526,8,$$

$$Y_{2020} = 302,9 \cdot 21 - 531,2 = 5829,7.$$

Рассчитываем среднюю относительную ошибку:

$$\varepsilon = 256,8 / 13 = 19,8\% \text{ – точность прогноза хорошая.}$$

Выбор наиболее достоверных методов экстраполяции. Суммируем полученные данные прогноза, рассчитанные приведенными выше двумя методами (табл. 6), определим наиболее приемлемый вариант.

Сравнивая результаты прогноза финансирования здравоохранения РФ, полученные при расчетах двумя методами, можно увидеть, что метод скользящей средней при заданных параметрах имеет самую высокую точность прогноза: средняя относительная ошибка 6,0%. Однако, на взгляд автора, по-

лученные данные носят пессимистический характер, поскольку до 2020 г. прогноз показывает фактически сценарий стагнации: общие расходы на здравоохранение в Российской Федерации не увеличатся. Вряд ли это соответствует реальной картине, поскольку даже если государственные расходы на здравоохранение будут сокращаться, частные расходы вероятнее всего будут расти, замещая государственные, что в итоге должно дать рост общих расходов на здравоохранение. «Медицинские организации государственной и муниципальной систем здравоохранения будут наращивать объемы платных медицинских услуг, заменяя ими бесплатную медицинскую помощь», – указывается в прогнозе Минэкономразвития РФ [3. С. 28]. Счетная палата РФ констатирует рост объема платных медицинских услуг за 2014 г. более чем на 20%, что, по мнению аудиторов, может свидетельствовать о замещении бесплатной медицинской помощи платной [4].

Таблица 6. Прогноз общих расходов на здравоохранение РФ, рассчитанных методами экстраполяции, млрд руб.

Год	Прогноз общих расходов на здравоохранение РФ по методу	
	скользящей средней	наименьших квадратов
2013	3400,0	3709,4
2014	3344,3	4012,3
2015	3477,2	4315,2
2016	3451,5	4618,1
2017	3415,7	4921,0
2018	3436,2	5223,9
2019	3441,3	5526,8
2020	3432,8	5829,7
Средняя относительная ошибка, %	6,0	19,8

На коллегии Счетной палаты РФ в январе 2015 г. «Аудит эффективности использования средств бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования, направленных в 2012 г. на реализацию мероприятий по модернизации государственных учреждений, оказывающих медицинскую помощь, полномочия собственника которых осуществляют Минздрав России, Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА) и Российская академия медицинских наук (РАМН)» отмечено, что в 2012 г. на реализацию мероприятий по модернизации федеральных государственных учреждений, подведомственных Минздраву России, ФМБА России и РАМН, за счет средств Федерального фонда обязательного медицинского страхования было выделено 24,9 млрд руб., которые освоены практически на 100%. При этом, отмечено на коллегии, в некоторых учреждениях количество платных больных достигает 85% [5].

Кроме того, Минэкономразвития РФ прогнозирует, что осуществление преобразования социально-экономических институтов, обеспечивающих развитие человеческого капитала и гражданского общества в 2015–2017 гг., по таким направлениям, как донорство органов, частей органов человека и их трансплантация, обращение биомедицинских клеточных продуктов, формирование новой области биомедицины и инновационного здравоохранения – регенеративной медицины, другие направления высокотехнологичной медицинской помощи, а также сложная процедура регистрации отечественных

биоаналоговых лекарственных препаратов и выход на российский рынок орфаных лекарственных препаратов неминуемо приведет к росту расходов на медицинскую и лекарственную помощь¹ [3].

Такая динамика более корректно соответствует прогнозу, полученному методом наименьших квадратов; величина средней относительной ошибки соответствует хорошей точности прогноза – 19,8%.

Вывод. Гипотеза не подтвердилась: с теоретической точки зрения оба метода могут использоваться для расчета прогноза, однако когда мы хотим получить наиболее вероятный (даже с точки зрения его экспертного заключения) результат в реальных финансово-экономических и медико-социальных условиях функционирования отечественного здравоохранения, то необходимо очень взвешенно подходить к полученным данным. Таким образом, несмотря на то, что общие расходы согласно предложенной методике функционально зависят от государственных расходов, методы экстраполяции, применимые для государственных расходов, не могут однозначно корректно описывать картину прогноза общих расходов на здравоохранение России.

Литература

1. Платное обслуживание населения в России. 2013: стат. сб. / Росстат. М., 2013. 407 с.
2. Новикова Н.В., Поздеева О.Г. Прогнозирование национальной экономики: учеб.-метод. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007. 138 с.
3. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2015 год и на плановый период 2016–2017 годов [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. Электрон. текст. дан. [М., б. д.]. С. 282–283. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/macro/prognoz/201409261> (дата обращения: 20.03.2015).
4. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. Пресс-центр Счетной палаты Российской Федерации, 25.02.2015. Электрон. текст. дан. URL: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/20865 (дата обращения: 21.03.2015).
5. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. Пресс-центр Счетной палаты Российской Федерации, 19.01.2015. Электрон. текст. дан. URL: http://audit.gov.ru/press_center/news/20396 (дата обращения: 21.03.2015).

S.A. Banin

Department for coordination with the local government agencies of the Tomsk Region Administration

E-mail: sbanin56@mail.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/11

FORECASTING THE TOTAL EXPENDITURE ON HEALTHCARE IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: Forecast; Public expenditures; Total expenditure; Healthcare.

The general expenses are defined as money needed to provide for the functioning of healthcare system from all sources – public and private. In this article the author proposes a methodical approach to defining total expenditure on healthcare. The important feature of this approach is that it enables us to combine official Russian and international data.

As a source of data for the definition of public expenditures the data from Russian Federal Treasury are used. Private expenditures are determined according to the statistical data of the World Health Organization in so far as they refer to the share of public expenditures in the total expenditure on healthcare. The last actual WHO data for 2012 show the share of public expenditures in Russia of

¹ Автор оставляет без комментариев данные направления, включенные Минэкономразвития РФ в качестве вклада сферы здравоохранения в развитие человеческого капитала и гражданского общества России.

61,0%; the other part of the total expenditures relates to various private sources of financing, therefore it is not difficult to estimate the size of the total expenditures. However, such a biennial lag of official WHO data leads to a problem that can be solved with one of the extrapolation methods.

The proposed method consists in forecasting public expenditure on health care based on official data. On the basis of this forecast the most accurate methods of extrapolation are chosen. Then these methods are applied to create a forecast for the total expenditure. Simultaneously, hypothesis is made: since the total expenditure on healthcare is directly dependent on public expenditures, any extrapolation method applied to forecast public expenditure on healthcare in Russia's modern financial and economic conditions is applicable for forecasting the total expenditure on health care in the Russian Federation.

The following three main methods of extrapolation were analyzed: the method of the moving average, the method of exponential smoothing (two options) and the least square method. As a result, the methods of exponential smoothing were rejected as inappropriate because even for the medium-term forecast; they showed a critical average relative error (up to 154.6% by the first option). Thus, the forecast of the total expenditure was created on the basis of the methods of the moving average and the least squares.

Comparing the results of the forecast of financing of Russian healthcare estimated with two methods, it is obvious that the moving average method at the set parameters has the highest forecast precision (the average relative error is 6.0%). However, the author's opinion is that the obtained data are pessimistic because the forecast till 2020 actually shows the scenario of stagnation (year 2013 – 3400 billion rubles, year 2020–3432.8 billion rubles). It does not show the real picture. Even if public expenditure on health care decreases, private expenditure will grow to replace the state ones, which will result in growth of the total expenditure on healthcare. This dynamics corresponds is more related to the forecast made with the least squares method (year 2013 – 3709.4 billion rubles, year 2020 – 5829.7 billion rubles; the average relative error corresponds to the good forecast accuracy – 19.8%).

Thus, the hypothesis was not confirmed. Theoretically, both the methods can be used for forecasting. However, if we want to obtain the most probable result in the actual financial, economic, medical and social condition of the Russian healthcare system, it is necessary to deal with the obtained data very judiciously. Therefore, despite the fact that the total expenditure, according to the proposed method, functionally depends on public expenditures, the extrapolation methods applied to public expenditures cannot correctly show the forecast of the total expenditure on Russia's healthcare.

References

1. Federal State Statistics Service. *Platnoye obsluzhivaniye naseleniya v Rossii*. Moscow, 2013. 407 p.
2. Novikova N.V., Pozdeyeva O.G. *Prognozirovaniye natsional'noy ekonomiki* [Forecasting the National Economy]. Ekaterinburg, Ural St. Econ. Univ. Press, 2007. 138 p.
3. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Russia's Social and Economic Development Forecast for 2015 and the planning period 2016-2017. Available at: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/macro/prognoz/201409261> (accessed 20 March 2015). (In Russian).
4. Accounts Chamber of the Russian Federation. *V 2014 godu Schetnaya palata vyavila mnogochislennyye narusheniya pri realizatsii meropriyatiy v sisteme zdravookhraneniya - Aleksandr Filipenko*. Available at: http://www.ach.gov.ru/press_center/news/20865 (accessed 21 March 2015). (In Russian).
5. Accounts Chamber of the Russian Federation. *Ne vse meduchrezhdeniya obespechili vypolneniye planovykh pokazateley meropriyatiy po modernizatsii zdravookhraneniya*. Available at: http://audit.gov.ru/press_center/news/20396 (accessed 21 March 2015). (In Russian).

For referencing:

Banin S.A. Prognoz obshchikh raskhodov na zdravookhraneniye v Rossiyskoy Federatsii [Forecasting the total expenditure on healthcare in the Russian Federation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 160-170.

УДК 332.63

DOI: 10.17223/19988648/32/12

А.Л. Богданов

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ УЧЁТА ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ НА ТОЧНОСТЬ МОДЕЛЕЙ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ДВУХКОМНАТНЫХ КВАРТИР г. ТОМСКА

Проводится исследование влияния различных методов учёта информации о пространственном расположении объектов недвижимости на точность оценки их стоимости. Показано, что использование такой информации любым из способов, рассмотренных в работе, позволяет повысить точность оценки. Сравнение эффективности методов проводилось по методу t-q-кросс-валидации. Показано, что к наибольшему увеличению точности прогноза приводит использование метода K ближайших соседей, для которого исследовано распределение оптимального значения параметра K. Установлено, что оно имеет бимодальный характер.

Ключевые слова: ценообразование на вторичном рынке жилья, регрессионный анализ пространственных данных, метод K ближайших соседей.

1. Введение

В настоящее время благодаря сети Интернет, развитию множества коммерческих интернет-сервисов, правительственным инициативам многих государств по раскрытию данных и популяризации движения open data стали доступными большие наборы данных и сервисы, которые позволяют проводить исследования учёным и создавать новые сервисы разработчикам программного обеспечения. Развитие геоинформационных систем и сервисов открыло путь к получению различной информации о географических характеристиках тех или иных объектов, её изучения, анализа, прогнозирования и построения на её основе новых приложений и сервисов. Направление экономической науки, занимающееся изучением пространственных зависимостей, называется *пространственная статистика и эконометрика* (Spatial Statistics and Econometrics) [1–4]. В рамках этого направления разрабатываются и исследуются математические модели и методы анализа территориально распределённой информации, позволяющие учитывать пространственную изменчивость свойств объектов и влияние их окружения.

В задачах оценки стоимости недвижимости возникает естественное желание учесть ставшую в настоящее время доступной информацию о географическом расположении объектов. В данной работе рассматривается рынок вторичного жилья г. Томска. Фокус внимания сосредоточен на достаточно небольшой и сравнительно однородной группе двухкомнатных квартир, расположенных в кирпичных и панельных домах. Основной целью исследования является сравнительный анализ влияния различных способов учёта пространственной информации на точность моделей оценки стоимости жилой недвижимости.

2. Описание исходных данных

Основными источниками данных, на основе которых проводилось исследование, стали сайты информационно-поисковых систем ru09 (www.tomsk.ru09.ru) и Яндекс (yandex.ru). Первый сайт являлся поставщиком основных данных о квартирах, таких как цена, площадь, тип материала, из которого сделан дом, этаж, на котором расположена квартира, и этажность дома, район города, адрес (улица, номер дома). Выбор этого сайта был обусловлен, во-первых, большим размером базы данных о продаваемых квартирах (на момент проведения исследования (апрель 2015 г.) на сайте было зарегистрировано 14 212 объявлений, из которых 5 072 касались продажи двухкомнатных квартир); во-вторых, информация, представленная на сайте, оказалась в форме, удобной для автоматической загрузки. Второй сайт (yandex.ru) использовался для обогащения загруженных с сайта ru09 данных, а именно для проведения *геокодирования* – сопоставления каждой квартире из выборки координат дома (широты и долготы), в котором она расположена. Выбор этого сайта был обусловлен тем, что его результаты оказались точнее, чем результаты аналогичных сервисов сайтов google.com и openstreetmap.org.

Загрузка данных с сайта ru09 осуществлялась с помощью интернет-сервиса import.io, который позволяет настроить процедуру автоматической последовательной загрузки страниц с целевого сайта с последующим автоматическим разбором содержимого страниц на составляющие и сохранением результатов в csv-файл (текстовый файл с разделителями в виде табуляции) для дальнейшей обработки в аналитических системах, таких как, например, Excel, Deductor, R, SPSS и др. Загружались данные, удовлетворяющие следующим критериям:

- количество комнат – 2;
- дом – кирпичный или панельный;
- расположение – в черте города.

Загруженные данные подвергались предварительной обработке, включающей в себя: фильтрацию данных, поиск и устранение дублирующихся и противоречивых записей, обогащение данных, создание новых переменных. В частности, к загруженному набору данных были добавлены следующие переменные:

- *долгота* и *широта* – координаты расположения дома, в котором расположена квартира;
- *материал* – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если квартира расположена в кирпичном доме, и значение 0, если квартира располагается в панельном доме;
- *этаж* – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если квартира расположена либо на первом, либо на последнем этаже, и принимающая значение 0 в противном случае;
- *расстояние до центра* – переменная, равная расстоянию (длина кратчайшей дуги большого круга, соединяющего точки на сфере, являющегося аналогом евклидова расстояния между точками на плоскости) от дома, в котором расположена квартира, до центра города (площадь им. Ленина, широта: 56,48814107, долгота: 84,94861284).

- в каждом районе имеется некоторое количество квартир с ценой более 5 млн руб., гистограммы распределения цен скошены вправо;
- наименьший разброс цен на квартиры наблюдается в Октябрьском районе, а наибольший – в Советском районе города;
- доля квартир, расположенных на первом/последнем этаже, составляет примерно треть от всего объема выборки; почти такая же пропорция наблюдается в каждом из районов;
- квартиры в панельных и кирпичных домах представлены в выборке в примерно одинаковых пропорциях; в Ленинском районе пропорции также примерно равны, в Октябрьском районе большая часть квартир расположена в панельных домах, в Кировском и Советском районах – в кирпичных;
- среднее расстояние до центра города равно примерно 4 км; наиболее удалёнными являются квартиры Октябрьского района;
- наиболее дорогие квартиры расположены в центре города, в районе, ограниченном ул. Сибирской, пр. Комсомольским, пр. Кирова и пр. Ленина, а также вдоль центральной части пр. Ленина и улиц, расположенных вдоль берега р. Томи;
- наиболее сильная по величине связь наблюдается между ценой квартиры и её площадью (значение выборочного коэффициента корреляции равно 0,79); направление связи положительное, т.е. большему значению площади соответствует большее значение цены квартиры;
- следующая по силе связь наблюдается между ценой квартиры и её удалением от центра (значение выборочного коэффициента корреляции равно $-0,34$); направление связи отрицательное, т.е. при удалении от центра города цены на квартиры снижаются;
- отрицательное значение выборочного коэффициента корреляции ($-0,17$) между переменными *цена* и *этаж* говорит о том, что квартиры, расположенные не на первом и не на последнем этажах, ценятся выше, чем квартиры, расположенные на этих этажах;
- положительное значение выборочного коэффициента корреляции (0,21) между переменными *цена* и *материал* свидетельствует о том, что квартиры в кирпичных домах ценятся выше, чем квартиры в панельных домах;
- отрицательное значение коэффициента корреляции ($-0,3$) между переменными *расстояние* и *материал* говорит о том, что в исследуемой выборке кирпичные дома располагаются ближе к центру города чаще, чем панельные (среднее расстояние до центра города для квартир в кирпичных домах равно 3,7 км, а для квартир в панельных домах – 4,78 км);
- малые значения коэффициентов корреляции (0,02; 0,01 и 0,00) между парами переменных соответственно *материал – площадь*, *материал – этаж* и *расстояние – этаж* свидетельствуют об отсутствии линейной взаимосвязи между этими переменными.

Таблица 1. Описательная статистика: распределение квартир по районам, кол-во

Характеристика	Город	Район			
		Ленинский	Октябрьский	Кировский	Советский
Количество	1656	354	662	269	371

Таблица 2. Описательная статистика: цена, тыс. руб.

Характеристика	Город	Район			
		Ленинский	Октябрьский	Кировский	Советский
Среднее	2824	2731	2630	2893	3206
Медиана	2600	2550	2620	2550	2800
Минимум	1200	1200	1300	1530	1220
Максимум	9850	6370	8500	7500	9850
Ст.отклонение	935.56	803.51	647.85	1017.34	1254.82

Таблица 3. Описательная статистика: площадь, кв.м

Характеристика	Город	Район			
		Ленинский	Октябрьский	Кировский	Советский
Среднее	52,3	51,47	52,91	49,59	53,95
Медиана	52	51,5	54	45	53,1
Минимум	22,5	31	30	22,5	29
Максимум	126	100	85	110	126
Ст.отклонение	10,5	9,83	8,87	11,47	12,45

Таблица 4. Описательная статистика: этаж (1 – первый или последний, иначе 0)

Характеристика	Город	Район			
		Ленинский	Октябрьский	Кировский	Советский
Количество 1	525	120	193	105	107
Количество 0	1131	234	469	164	264

Таблица 5. Описательная статистика: тип дома (1 – кирпичный, 0 – панельный)

Характеристика	Город	Район			
		Ленинский	Октябрьский	Кировский	Советский
Количество 1	873	170	253	215	235
Количество 0	783	184	409	54	136

Таблица 6. Описательная статистика: расстояние до центра города, км

Характеристика	Город	Район			
		Ленинский	Октябрьский	Кировский	Советский
Среднее	4,211	3,336	5,651	3,531	2,970
Медиана	4,042	3,516	6,025	3,476	2,713
Минимум	0,367	0,367	0,831	1,659	0,509
Максимум	8,896	6,597	8,896	5,865	6,635
Ст.отклонение	1,8	1,33	1,6	0,9	1,18

Таблица 7. Выборочная корреляционная матрица

	Цена	Площадь	Этаж	Материал	Расстояние
Цена	1	0,79	-0,17	0,21	-0,34
Площадь	0,79	1	-0,12	0,02	-0,11
Этаж	-0,17	-0,12	1	0,01	0,00
Материал	0,21	0,02	0,01	1	-0,3
Расстояние	-0,34	-0,11	0,00	-0,3	1

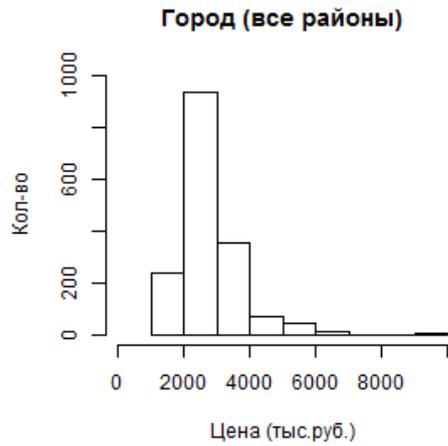


Рис. 2

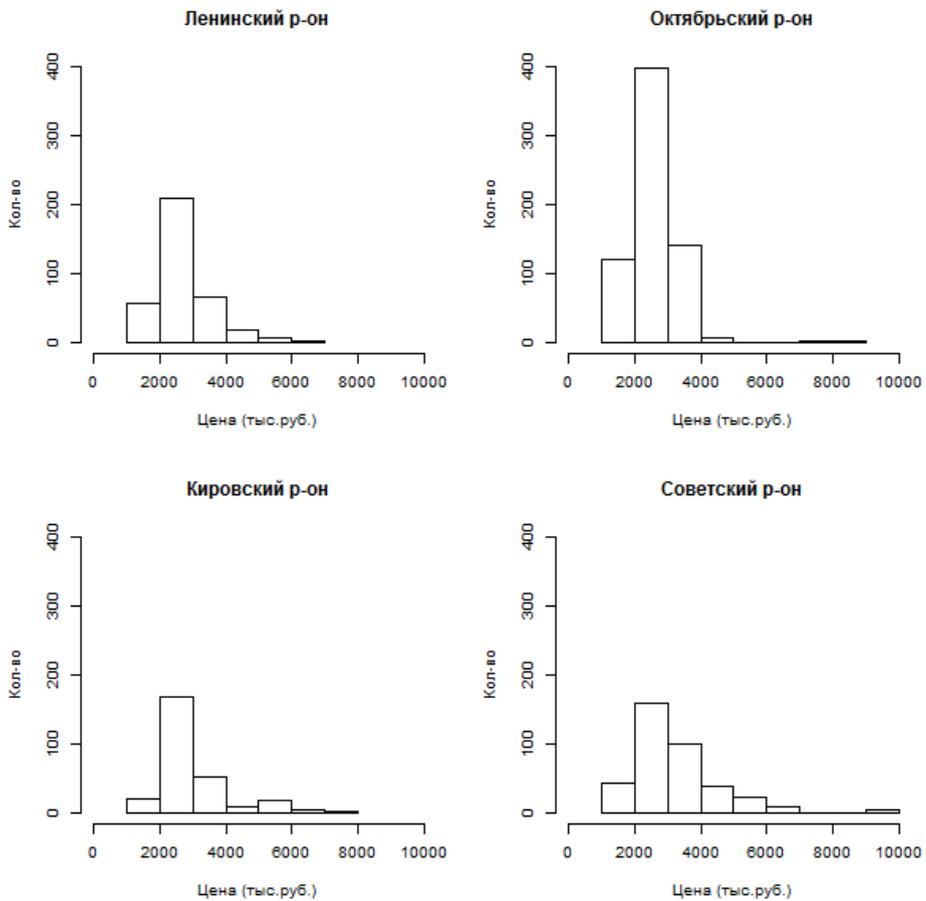


Рис. 3

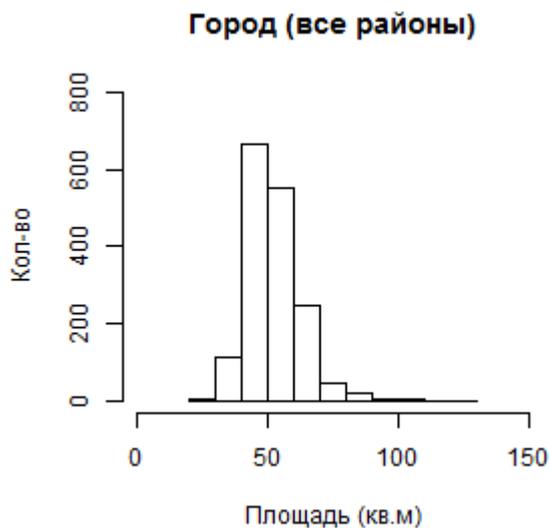


Рис. 4

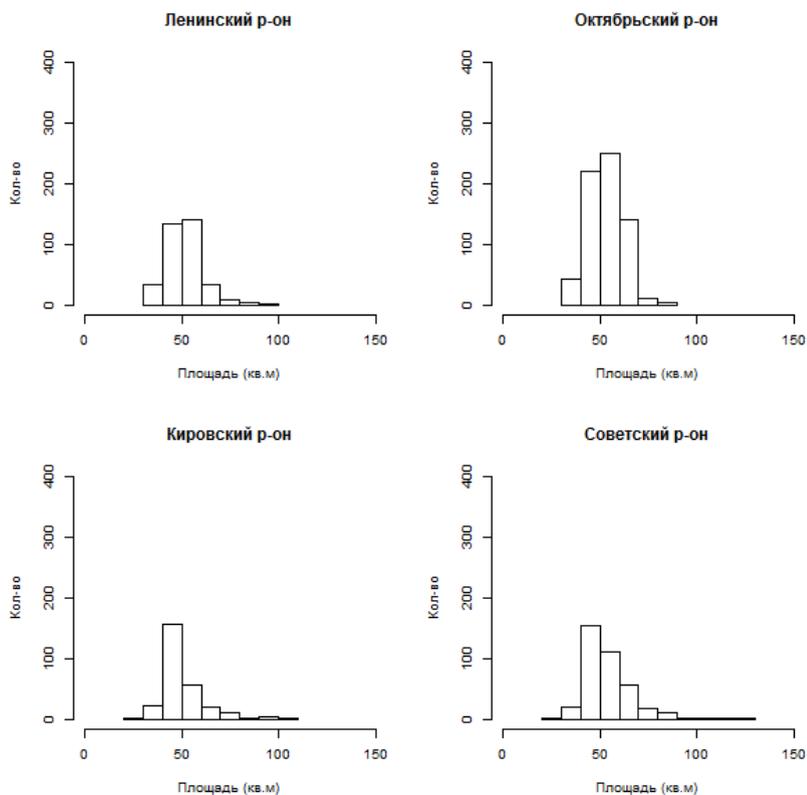


Рис. 5

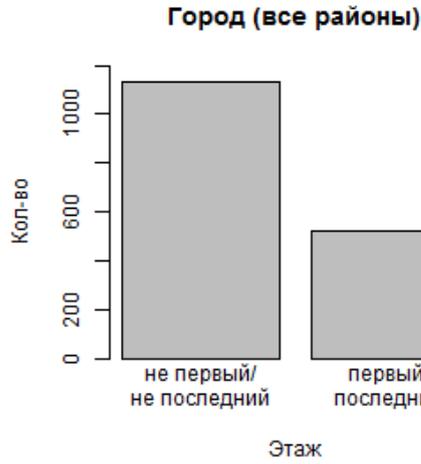


Рис. 6

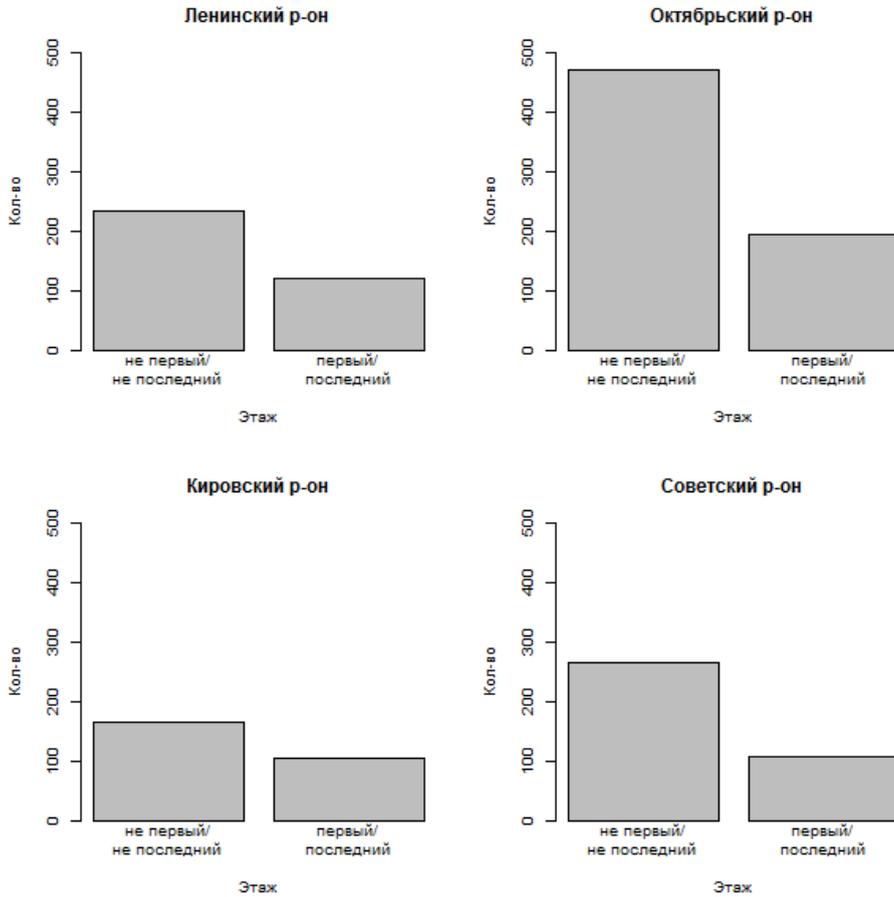


Рис. 7

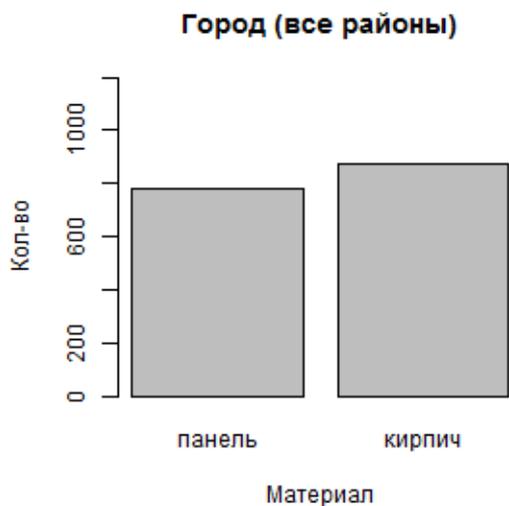


Рис. 8

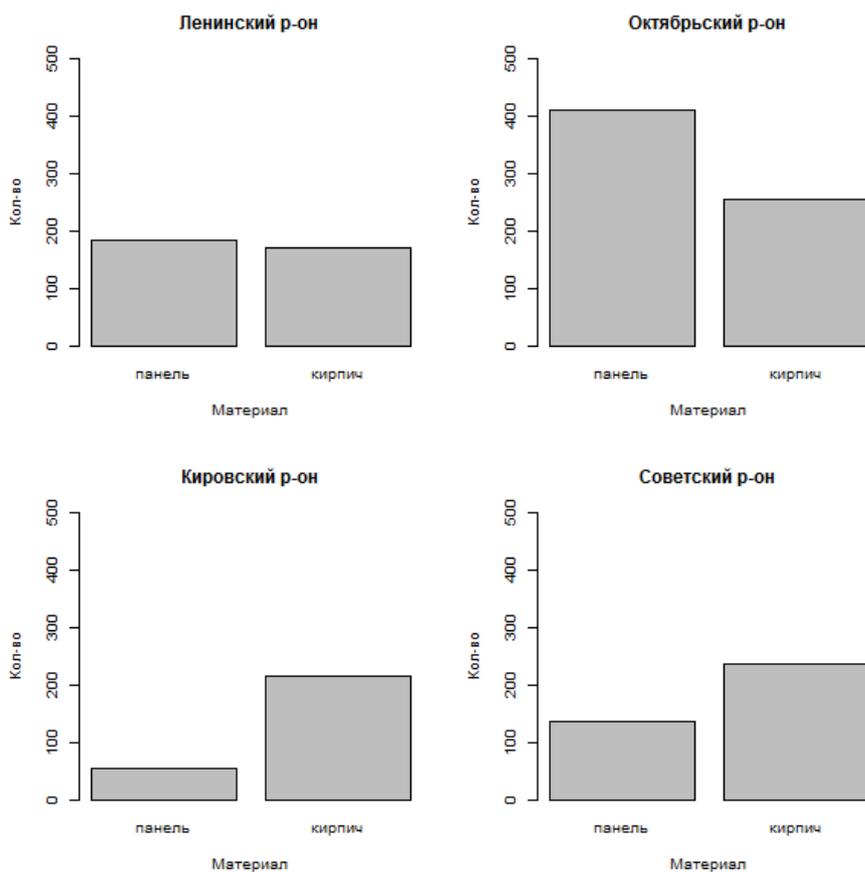


Рис. 9

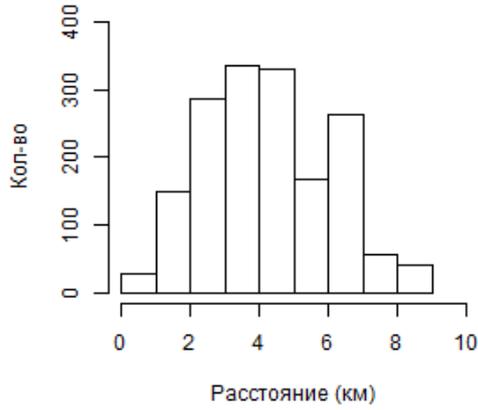
Город (все районы)

Рис. 10

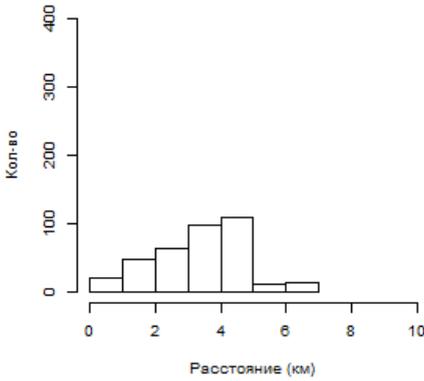
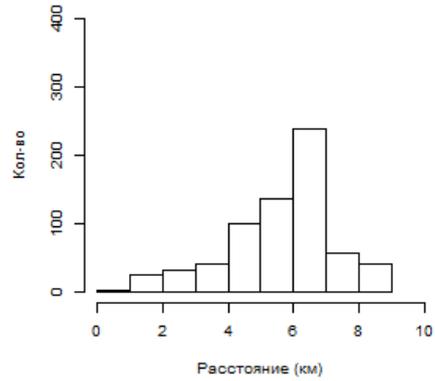
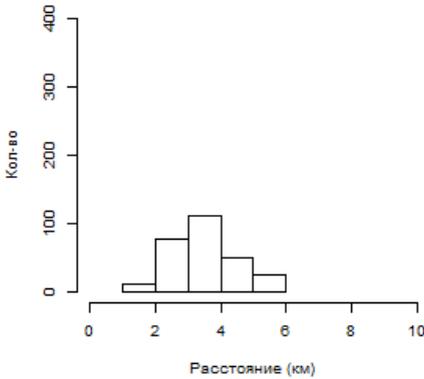
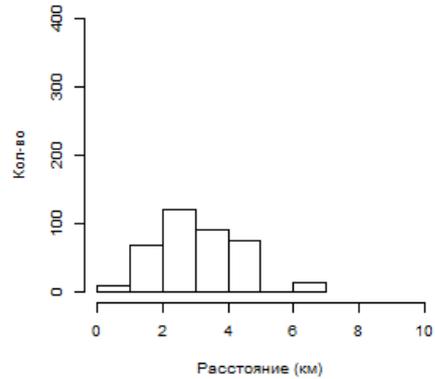
Ленинский р-он**Октябрьский р-он****Кировский р-он****Советский р-он**

Рис. 11

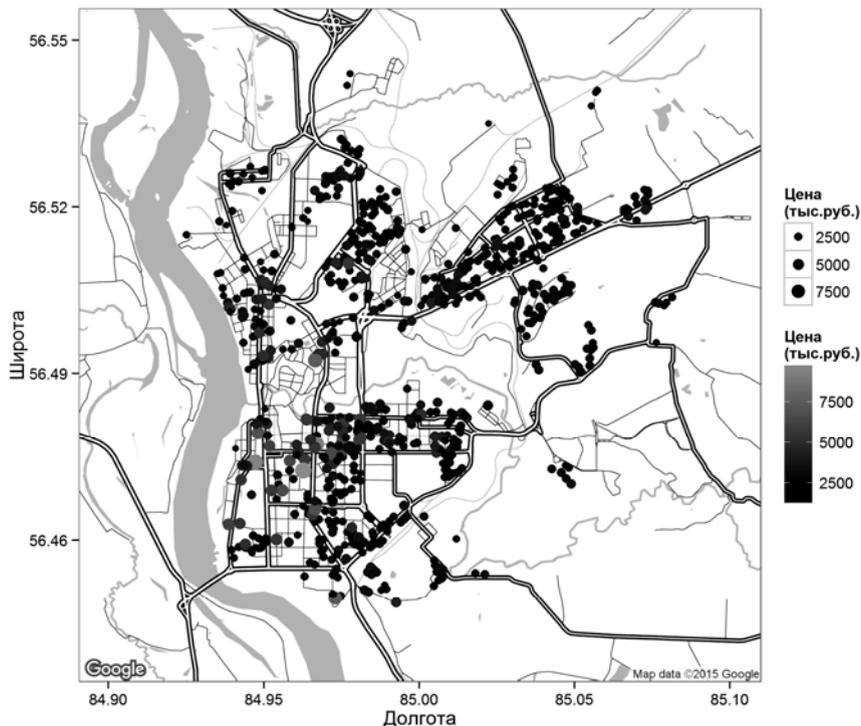


Рис. 12

3. Описание исследуемых моделей стоимости квартир

Для изучения влияния информации о местоположении квартиры на точность построения прогноза рассматривалось 8 моделей. Прежде чем переходить к их описанию, введём следующие обозначения:

- y – цена квартиры (тыс. руб.);
- x_1 – площадь квартиры (кв. м);
- x_2 – этаж – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если квартира расположена или на первом или на последнем этаже, и значение 0 в противном случае;
- x_3 – материал – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если квартира расположена в кирпичном доме, и значение 0, если квартира расположена в панельном доме;
- x_4 – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если квартира расположена в Октябрьском районе, и значение 0 в противном случае;
- x_5 – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если квартира расположена в Кировском районе, и значение 0 в противном случае;
- x_6 – фиктивная переменная, принимающая значение 1, если квартира расположена в Советском районе, и значение 0 в противном случае;
- x_7 – расстояние до центра (км);
- ε – прочие, не учтённые в модели факторы.

При таком способе кодирования районов города в ситуации, когда квартира располагается в Ленинском районе, фиктивные переменные x_4 , x_5 и x_6 равны нулю одновременно, т.е. значение *Ленинский район* качественного признака *район* является *опорным*. При анализе результатов, касающихся районов города, все выводы будут делаться в сравнении с Ленинским районом.

Рассматривались следующие модели:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon, \quad (1)$$

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \varepsilon, \quad (2)$$

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_7 x_7 + \varepsilon, \quad (3)$$

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + \beta_7 x_7 + \varepsilon, \quad (4)$$

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + (\beta_{41} x_4 + \beta_{51} x_5 + \beta_{61} x_6) x_1 + \varepsilon, \quad (5)$$

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_7 x_7 + \beta_{71} x_7 x_1 + \varepsilon, \quad (6)$$

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \beta_4 x_4 + \beta_5 x_5 + \beta_6 x_6 + (\beta_{41} x_4 + \beta_{51} x_5 + \beta_{61} x_6 + \beta_{71} x_7) x_1 + \varepsilon. \quad (7)$$

Числа β_1, β_2, \dots называются *неизвестными коэффициентами* или *параметрами* модели и подлежат оцениванию на основе имеющих данных.

Гипотеза, лежащая в основе модели (1), предполагает, что цена квартиры зависит только от переменных *площадь*, *этаж* и *материал* и не зависит от расположения квартиры. Данную модель будем называть *базовой* и использовать в качестве опорной модели, с которой в дальнейшем будем сравнивать остальные модели. Коэффициентам модели можно дать следующую интерпретацию:

- коэффициент β_1 – показывает, на сколько в среднем отличаются цены двух однотипных (в смысле совпадения значений переменных *этаж* и *материал*) квартир, площадь которых отличается на 1 кв. м, т.е. можно сказать, что коэффициент β_1 – это цена 1 кв.м;

- коэффициент β_2 – показывает, на сколько в среднем отличаются цены двух однотипных (см. замечание выше) квартир, одна из которых расположена либо на первом, либо на последнем этаже, а вторая нет;

- коэффициент β_3 – показывает, на сколько в среднем отличаются цены двух однотипных (см. замечание выше) квартир, расположенных в кирпичном и панельном домах.

В модели (2) предполагается, что цена однотипных (в смысле совпадения значений переменных *площадь*, *этаж* и *материал*) квартир в разных районах города различается на некоторую фиксированную величину. Например, пусть имеется две однотипные квартиры, расположенные в Ленинском и Октябрьском районах города, тогда с учётом того, что для квартир Ленинского района переменные $x_4 = x_5 = x_6 = 0$, а для квартир Октябрьского района $x_4 = 1$ и $x_5 =$

$x_6 = 0$, модель (2) для каждой из них фактически будет выглядеть соответственно:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon \quad \text{и} \quad y = (\beta_0 + \beta_4) + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon.$$

Таким образом, коэффициент β_4 показывает, на сколько в среднем отличается цена квартиры в Октябрьском районе от цены на аналогичную квартиру в Ленинском районе. Коэффициенты β_5 и β_6 интерпретируются аналогичным образом.

В модели (3) предполагается, что цена квартиры кроме основных факторов (*площадь, этаж и материал*) в явном виде зависит от *расстояния* до центра города. В этой модели коэффициент β_7 показывает, на сколько в среднем изменяется цена квартиры с удалением от центра города на один километр.

Модель (4) является обобщением моделей (2) и (3). В ней учитывается информация как о *районе* расположения квартиры, так и о *расстоянии* до центра города.

Модели (5), (6) и (7) отличаются от моделей (2), (3) и (4) наличием дополнительных слагаемых, содержащих произведения переменных x_4, x_5, x_6 и x_7 на переменную x_1 , т.е. в моделях делается предположение, что влияние переменной *площадь* на цену квартиры изменяется в зависимости от того, в каком районе города и как далеко от центра города расположена квартира. В модели (5) предполагается, что влияние переменной *площадь* зависит только от *района* города, а в модели (6) – только от *расстояния* до центра города. Модель (7) является обобщением моделей (5) и (6).

В дополнение к перечисленным моделям рассматривался подход на основе оценивания параметров модели (1) по данным K ближайших соседей. В этом случае коэффициенты модели зависят от расположения (широты p и долготы q) дома, в котором расположена квартира, на карте города:

$$y = \beta_0(p, q) + \beta_1(p, q)x_1 + \beta_2(p, q)x_2 + \beta_3(p, q)x_3 + \varepsilon. \quad (8)$$

Данный метод оценивания называется методом *K ближайших соседей* [5], поэтому модель (8) будем называть *KNN-моделью* (от англ. K Nearest Neighbors).

4. Метод оценивания параметров моделей и метод сравнения моделей

Оценивание параметров первых семи моделей осуществлялось по методу наименьших квадратов (МНК) [5, 6]. Суть метода заключается в следующем. Пусть $b = [b_0, b_1, \dots]$ – вектор оценок неизвестных коэффициентов β_0, β_1, \dots и $h(b)$ – прогноз значения переменной y , тогда величина $e = y - h(b)$ называется *остатком* или *ошибкой прогноза*. В методе наименьших квадратов выбор оценок неизвестных коэффициентов осуществляется в соответствии со следующим критерием:

$$\text{MSE} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n e_i^2 \rightarrow \min_b, \quad (9)$$

где e_i – ошибка прогноза для i -го наблюдения; n – размер выборки.

Оценивание параметров KNN-модели также осуществлялось методом наименьших квадратов, но в отличие от моделей (1)–(7) при построении прогноза цены i -го наблюдения использовались не все имеющиеся данные, а только данные K ближайших соседей. Метод выбора значения K описывается в следующем разделе. В ситуациях, когда матрица регрессоров оказывалась вырожденной из-за нулевой вариации одной из переменных, модель корректировалась путём удаления этой переменной; если же матрица регрессоров оказывалась вырожденной в результате полного совпадения значений переменных x_2 и x_3 , то из модели удалялись обе переменные.

Оценку качества модели можно выполнять множеством различных способов: вычислением некоторого интегрального показателя качества, проведением анализа остатков, проверкой статистических гипотез о значимости оценок коэффициентов модели и т.д. В данном исследовании в качестве основного инструмента для оценки качества использовалась величина MSE, которая называется *среднеквадратичной ошибкой* (от англ. Mean Squared Error) и является естественным для метода наименьших квадратов интегральным показателем точности прогноза модели. При сравнении двух моделей по данному показателю следует выбирать модель, у которой этот показатель меньше.

В данном исследовании для повышения объективности оценки качества оцениваемых моделей, а также в процедуре поиска оптимального значения параметра K модели (8) применялся метод *кросс-валидации* [5, 6] (от англ. Cross-Validation, часто также используется термин «скользящий контроль»). Существует несколько способов реализации этого метода. Дадим краткое описание идеи применяемого в данном исследовании варианта этого метода, известного как *t-q-кросс-валидация* или *контроль по t×q блокам*.

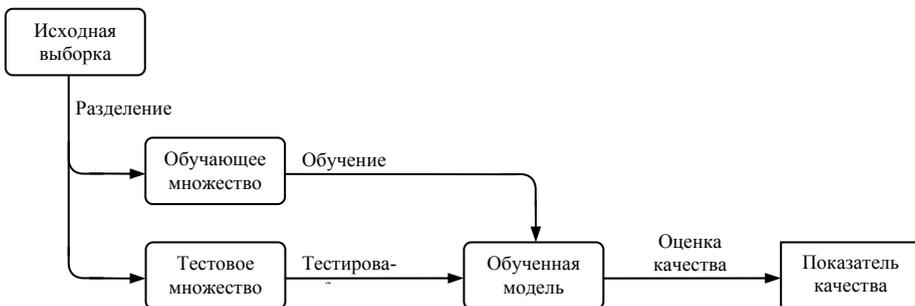


Рис. 13

Пусть выборка разбита на две части: первая называется *обучающим множеством* и используется для оценки неизвестных параметров модели,

вторая называется *тестовым множеством* и используется для оценки качества модели. Процедуру оценки параметров модели часто называют *обучением модели*, а процедуру оценки качества модели – *контролем* или *тестированием модели*. Блок-схема процесса *обучение – тестирование* изображена на рис. 13.

Зависимость рассчитываемого показателя качества от способа разбиения исходной выборки на тестовое и обучающее множества является недостатком описанного процесса, для его устранения исходную выборку разбивают на q блоков, после чего, объявляя по очереди каждый из блоков тестовым множеством, а оставшиеся блоки – обучающим множеством, процедуру *обучение – тестирование* повторяют q раз. В результате имеют q значений показателей качества, после усреднения которых получают одно усреднённое значение показателя качества модели. Данный подход называется *контролем по q -блокам* или *q -кросс-валидацией*, его блок-схема изображена на рис. 14.

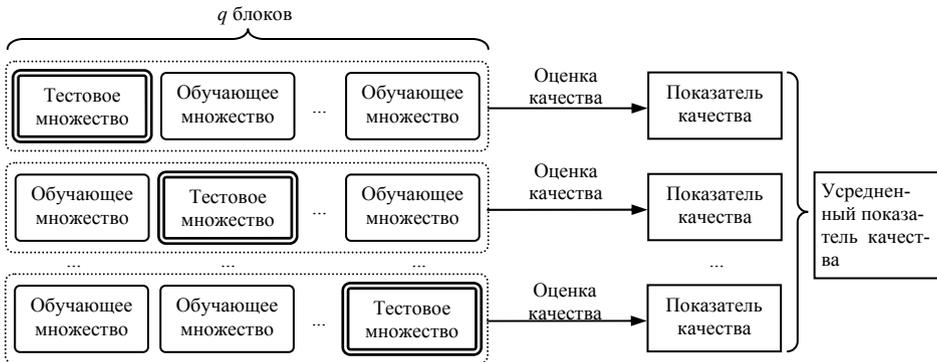


Рис. 14

В методе *контроль по $t \times q$ блокам* процедура q -кросс-валидации повторяется t раз, при этом каждый раз используется новое разбиение исходной выборки на q блоков. После завершения процедуры получается усреднённый показатель качества модели, рассчитанный по $t \times q$ промежуточным показателям качества. При таком подходе каждое наблюдение исходной выборки принимает участие в процедуре контроля ровно t раз. При сравнении моделей по методу t - q -кросс-валидации предпочтение следует отдавать той, у которой усреднённое значение показателя MSE меньше.

5. Описание и результаты вычислительного эксперимента

Вычислительный эксперимент для оценки и сравнения качества моделей (1)–(8) проводился по методу t - q -кросс-валидации со значениями параметров $t = 100$ и $q = 4$. Псевдокод эксперимента имеет следующий вид:

- Делать для каждого значения параметра t , $t \in [1, 100]$:
- Разбить случайным образом выборку на 4 блока.
- Делать для каждого блока с номером i , где $i \in [1, 4]$:

Оценить по блокам с номерами j , где $j \in [1, 4], j \neq i$:

- *параметры моделей (1)–(7),*
- *оптимальное значение параметра K модели (8),*
- *параметры модели (8),*
- *показатели качества MSE для каждой из моделей (1)–(8).*

Поиск оптимального значения параметра K проводился в интервале значений $[10, 200]$ с шагом 5 методом t - q -кросс-валидации со значениями параметров $t = 5$ и $q = 4$. На рис. 15 изображен график зависимости показателя качества MSE от выбранного значения K . Жирная линия изображает значение показателя MSE, усреднённое по всем $t \times q$ экспериментам ($t \in [1, 100], q \in [1, 4]$); тонкие вертикальные линии изображают диапазон изменений минимальных значений показателя MSE для каждого из значений параметра K .

На рис. 16 представлена гистограмма распределения оптимальных значений параметра K , которые были получены в каждом из $t \times q$ экспериментов ($t \in [1, 100], q \in [1, 4]$). На гистограмме хорошо видно, что распределение оптимальных значений параметра K имеет явно выраженный бимодальный характер. Это неожиданный результат, объяснение которому предстоит ещё найти. Из гистограммы видно, что значение 60 делит множество оптимальных значений параметра K на два примерно одинаковых по размеру подмножества: в первом подмножестве оказалось 177 значений и среднее значение K равно 34, во втором подмножестве оказалось 223 значения и среднее значение K равно 82. Среднее значение радиуса круга, покрывающего K ближайших соседей, в первом подмножестве равно 2,6 км, во втором подмножестве – 3,1 км; среднее значение радиуса по всем наблюдениям – 2,9 км.

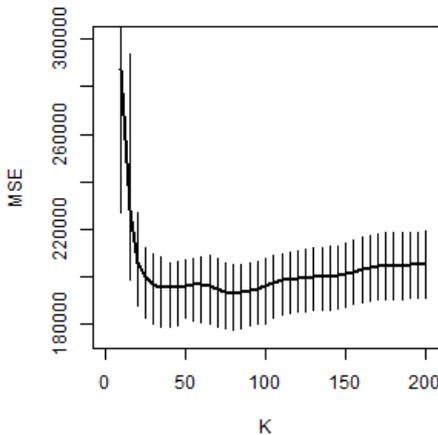


Рис. 15

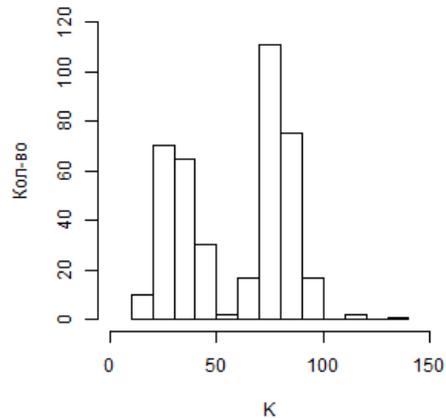


Рис. 16

Основные результаты экспериментов представлены в табл. 8 и на рис. 17–20. Из данных табл. 8 следует, что усреднённое значение показателя MSE

уменьшается с увеличением номера модели (исключение составляет модель (5), значение показателя которой незначительно (на уровне статистической погрешности) превысило значение показателя модели (4)), а также уменьшается стандартное отклонение этого показателя, т.е. можно сделать вывод, что каждая следующая модель оказывается точнее предыдущей. Из третьей графы табл. 8 можно сделать следующие выводы:

- модели (2) и (3) примерно одинаково улучшают базовую модель (модель (3) оказывается точнее на 1,55%), т.е. добавление в модель информации о районе расположения квартиры улучшает базовую модель так же, как добавление в модель информации о расстоянии до центра города;

- модель (4), обобщающая модели (2) и (3), оказывается точнее базовой модели на 15,7% и, если сравнивать с моделями (2) и (3), не приводит к значительному улучшению – её точность по сравнению с моделью (3) увеличилась на 3,06%;

- модель (5), предполагающая зависимость стоимости одного квадратного метра жилья от района расположения квартиры, оказывается сопоставимой по точности с моделью (4) – увеличение точности по сравнению с базовой моделью составляет 15,5%, что лишь на 0,02% меньше точности модели (4);

- модель (6), предполагающая изменение стоимости одного квадратного метра жилья в зависимости от удаления квартиры от центра города, повышает точность базовой модели на 22,31%, что на 6,81% больше, чем точность модели (5);

- модель (7), являющаяся обобщением моделей (5) и (6), оказывается точнее модели (6) на 3,62% и точнее базовой модели на 25,93%;

- модель (8), построенная на основе данных K ближайших соседей, где значение параметра K определялось методом t - q -кросс-валидации при $t = 5$ и $q = 4$, оказалась точнее всех моделей (1)–(7) – улучшение по сравнению с базовой моделью составило 32,11%, что на 6,15% превышает точность модели (7).

Таблица 8. Показатели качества моделей (1)–(8)

Модель	MSE		Улучшение	
	среднее значение	стандартное отклонение	в % к опорной модели	в % к предыдущей модели
1	2	3	4	5
1	288117,1	38389,75	–	–
2	256285,8	35959,66	11,09	11,09
3	251666,7	34638,11	12,64	1,55
4	242875,1	33710,74	15,7	3,06
5	243504,4	36077,86	15,5	–0,2
6	223552,2	31186,13	22,31	6,81
7	213101,0	29607,19	25,93	3,62
8 (KNN)	195320,7	28691,52	32,11	6,18

На рис. 17 изображены «ящики с усами» (буквальный перевод «Box and Whiskers Diagram» – распространённый способ отображения распределения значений некоторого показателя), позволяющие визуально оценить диапазон изменений показателей MSE для каждой из моделей (1)–(8):

- прямоугольник показывает диапазон, в котором сосредоточена центральная половина значений показателя; его границы являются соответствен-

но 25 и 75% квантилями; жирная линия внутри прямоугольника представляет положение медианы показателя или 50% квантили;

- пунктирные линии («усы») – это минимальное и максимальное значения показателя, не выходящие за границы 1,5 межквартильного расстояния (длины прямоугольника); наблюдения, выходящие за эти границы, принято считать выбросами и изображать точками.

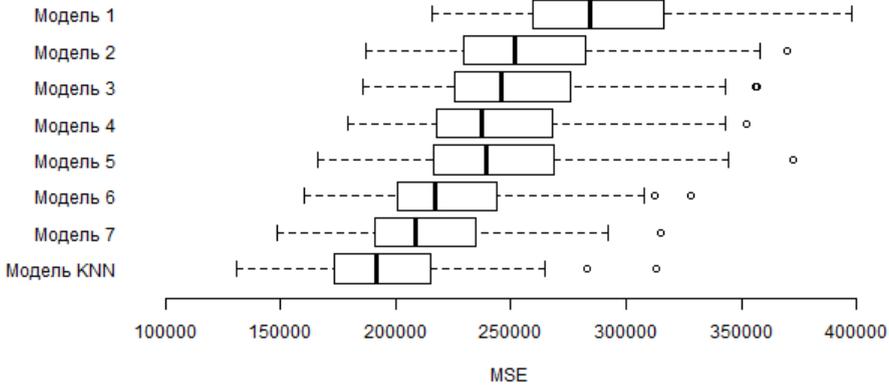


Рис. 17

На рис. 18–20 изображены графики эмпирической плотности распределения значений показателя MSE моделей (1)–(8): на первом рисунке даны графики для первой группы моделей (2)–(4), на втором – графики для второй группы моделей (5)–(7) и третьем – графики наилучших представителей каждой из групп (модели (4) и (7)) и KNN-модели; также на каждом рисунке изображен график эмпирической плотности распределения значений показателя MSE базовой модели.

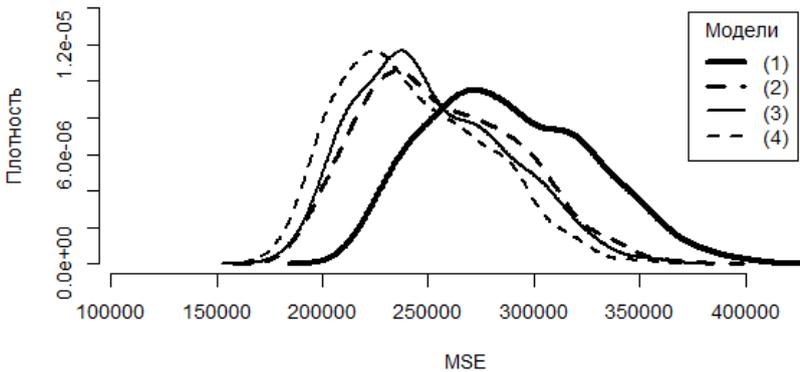


Рис. 18

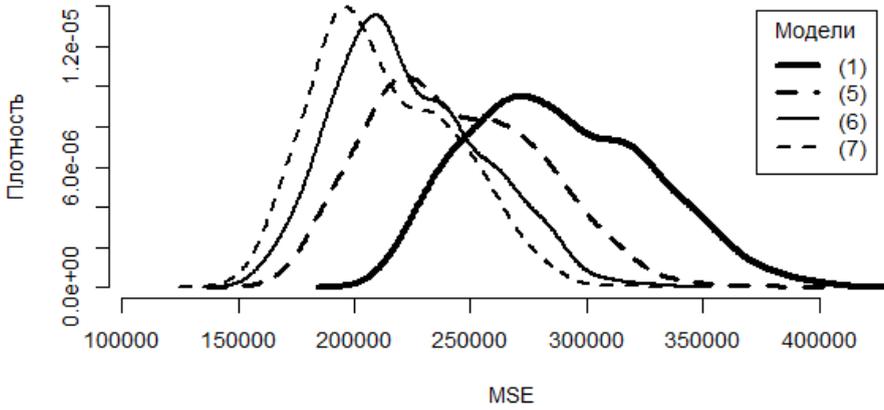


Рис. 19

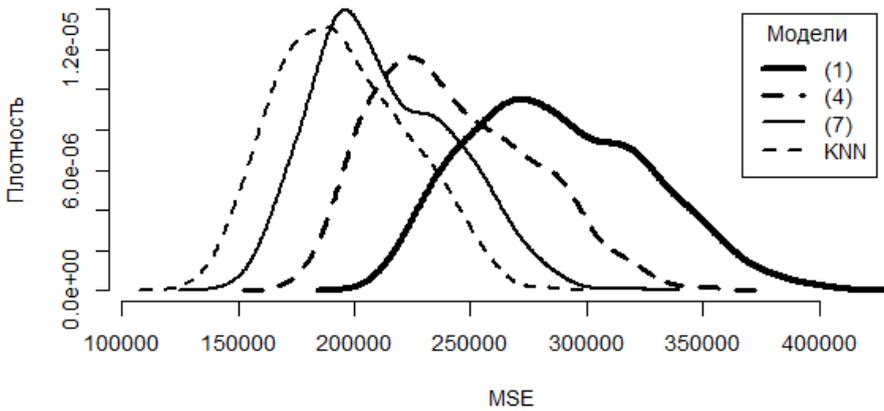


Рис. 20

В табл. 9 представлены оценки (усреднённые по всем $t = 100$ экспериментам) коэффициентов моделей (1)–(8) и их стандартные отклонения. Дадим краткую интерпретацию полученных результатов (как обычно, каждая интерпретация коэффициента перед некоторой переменной даётся при условии постоянства значений остальных переменных):

- коэффициент β_0 в данной задаче не имеет экономической интерпретации в любой из моделей (1)–(8);
- коэффициент β_2 имеет одинаковую интерпретацию в каждой из моделей (1)–(8): квартира, расположенная на первом или последнем этаже, оценивается ниже (так как все оценки коэффициентов отрицательны), чем квартира, расположенная на других этажах; значения средней величины оценок коэффициентов моделей колеблются в диапазоне от $-179,4$ тыс. руб. (модель (7)) до $-123,7$ тыс. руб. (модель (8));

- коэффициент β_3 также имеет одинаковую интерпретацию для каждой из моделей (1)–(8): квартира, расположенная в кирпичном доме, оценивается выше (так как все оценки коэффициентов положительны), чем квартира в панельном доме; значения средней величины оценок коэффициентов моделей лежат в интервале от 179,45 тыс. руб. (модель (7)) до 361,3 тыс. руб. (модель (1));

- коэффициент β_1 имеет простую интерпретацию в моделях (1)–(4) и (8), а именно, – это цена квадратного метра площади квартиры; в моделях (1)–(4) средняя цена квадратного метра колеблется в интервале от 67,6 до 70,1 тыс. руб.; в модели (8) – наиболее точной из всех рассмотренных моделей и в то же время простой, как базовая модель, среднее значение оценки этого коэффициента равно 63,6 тыс. руб.;

- интерпретация коэффициента β_1 в моделях (5)–(7) более сложная и должна рассматриваться совместно с другими коэффициентами:

- в модели (5) коэффициент β_1 – это средняя цена квадратного метра площади квартиры, расположенной в Ленинском районе города (65,2 тыс. руб.); если же квартира расположена в другом районе города, то средняя цена квадратного метра определяется как сумма коэффициента β_1 и одного из коэффициентов β_{41} , β_{51} и β_{61} : так, для квартиры в Октябрьском районе имеем $\beta_1 + \beta_{41} = 65,2 - 10,3 = 54,9$ тыс. руб., для квартиры в Кировском районе $\beta_1 + \beta_{51} = 65,2 + 8,36 = 73,56$ тыс. руб., для квартиры в Советском районе имеем $\beta_1 + \beta_{61} = 65,2 + 19,8 = 85$ тыс. руб.;

- в модели (6) коэффициент β_1 – это средняя цена квадратного метра гипотетической квартиры, расположенной в самом центре города; по мере удаления от центра цена квадратного метра корректируется на величину $\beta_{71} = -8,5$ тыс. руб. на каждый километр;

- в модели (7) коэффициент β_1 – это средняя цена квадратного метра гипотетической квартиры Ленинского района, расположенной в самом центре города; интерпретация коэффициентов β_{41} , β_{51} , β_{61} и β_{71} такая же, как в моделях (5) и (6);

- интерпретация коэффициентов β_4 , β_5 и β_6 во всех моделях, где они используются, следующая: они показывают, на сколько в среднем цена квартиры, расположенной соответственно в Октябрьском, Кировском и Советском районах, отличается от цены квартиры Ленинского района.

На рис. 21–23 представлены графики эмпирической плотности распределения значений коэффициентов β_1 , β_2 и β_3 базовой и KNN-моделей, рассчитанных по результатам всех $t = 100$ экспериментов; вертикальными линиями обозначены средние значения соответствующих коэффициентов. На рис. 24–29 представлены карты г. Томска, на которых точками обозначены значения оценки коэффициента β_1 (стоимость 1 кв. м): на рис. 24 – для модели (1), на рис. 25–27 – для моделей (5)–(7) соответственно, на рис. 28 – для модели (8) при значении параметра $K = 34$ и на рис. 29 – для модели (8) с параметром $K = 82$.

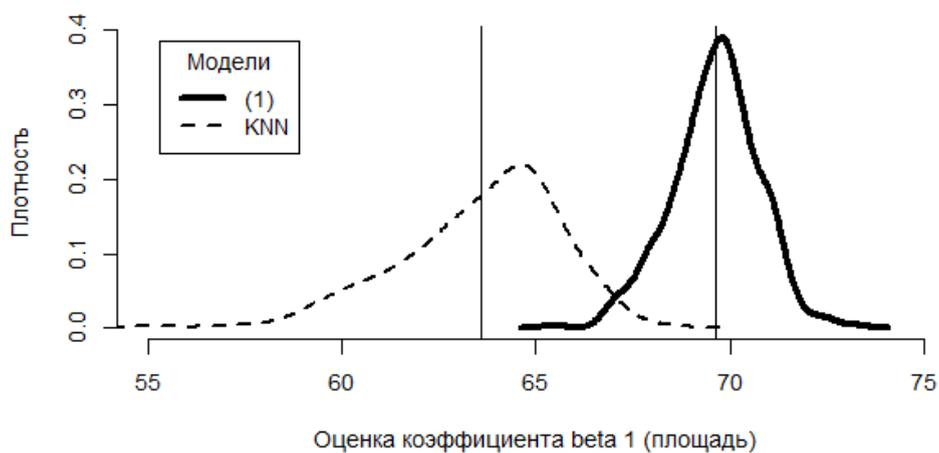


Рис. 21

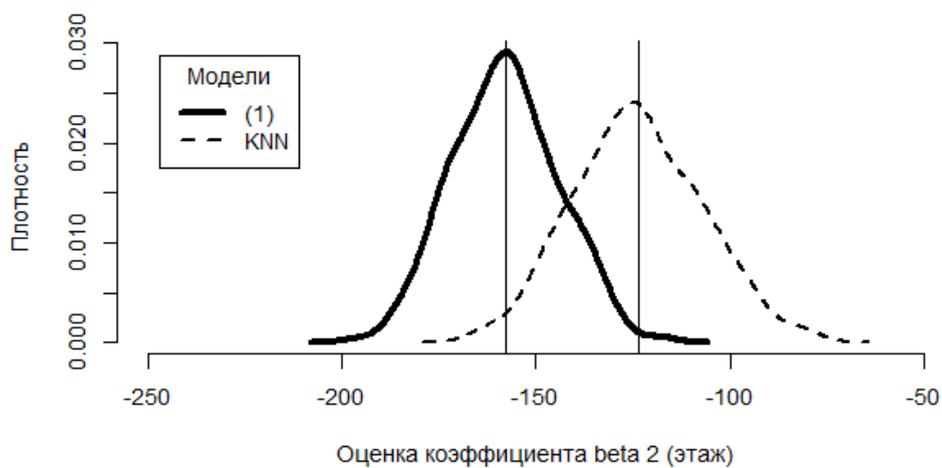


Рис. 22

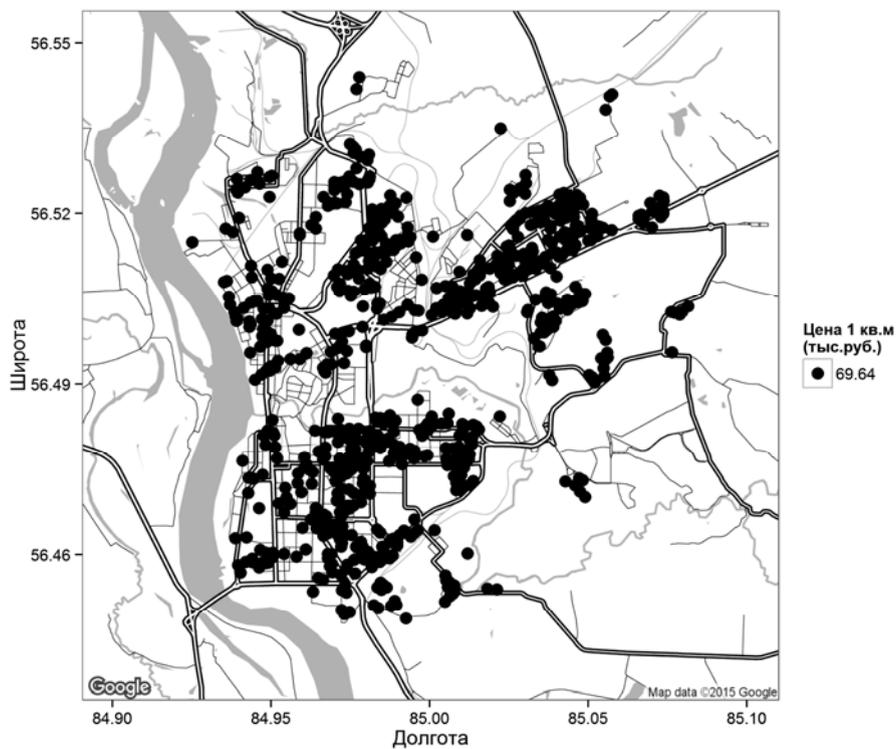


Рис. 24

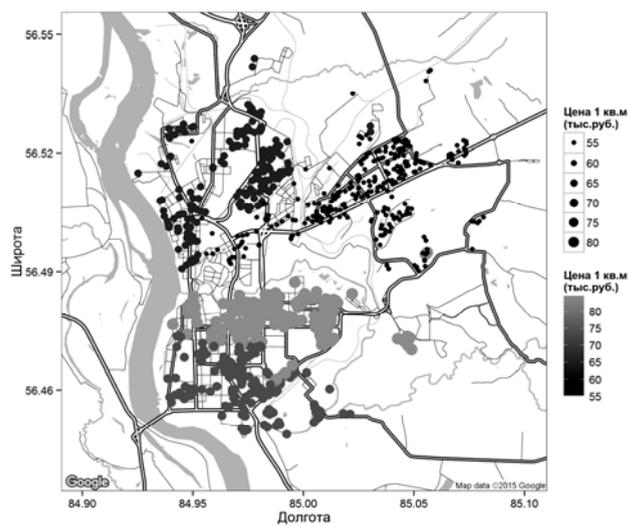


Рис. 25

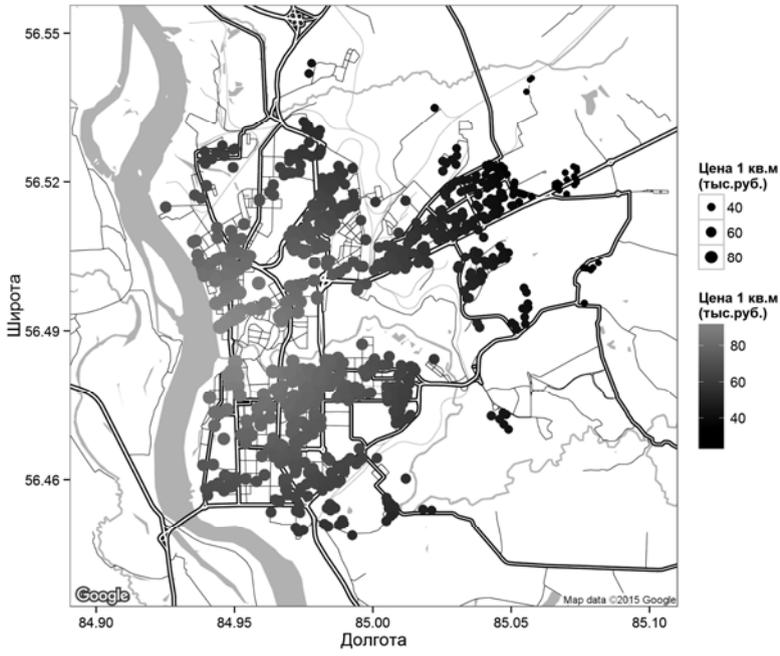


Рис. 26

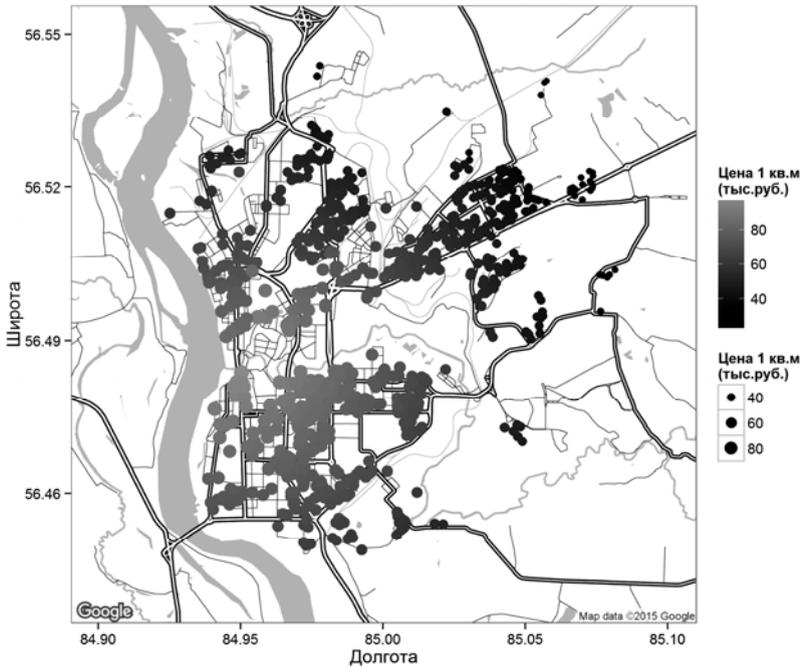


Рис. 27

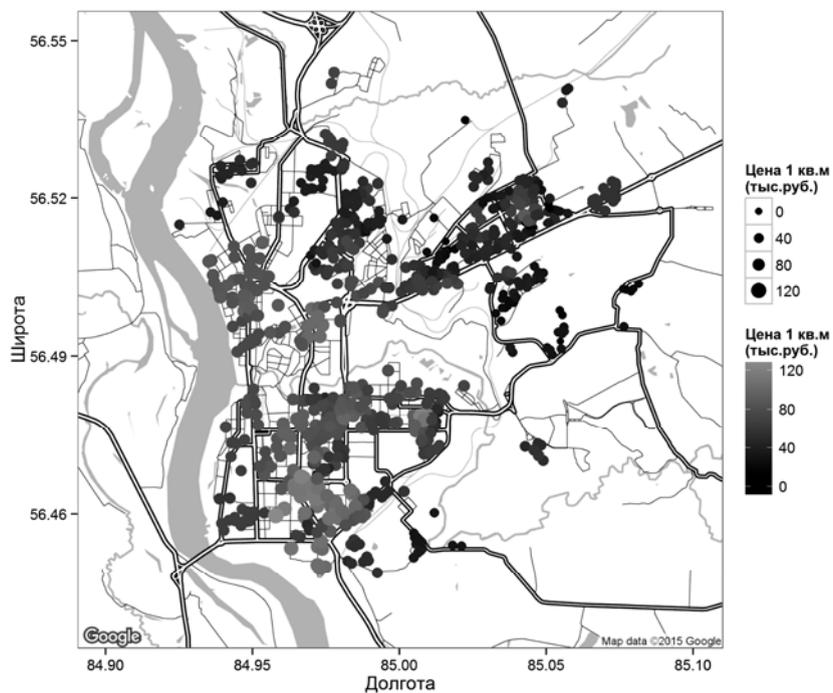


Рис. 28

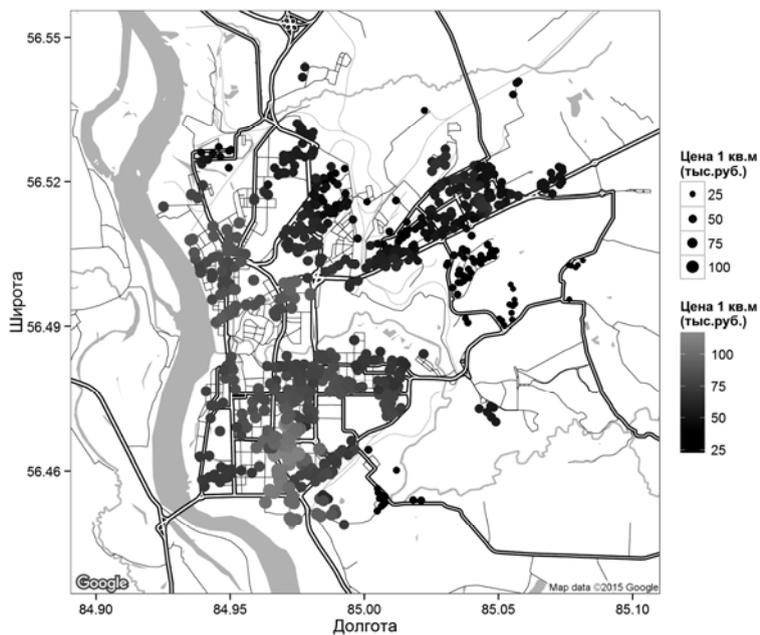


Рис. 29

6. Заключение

Выполненное исследование показало, что включение в регрессионные модели информации о расположении объектов недвижимости повышает точность оценки их стоимости. Из рассмотренных методов наибольшие успехи продемонстрировал метод K ближайших соседей – его применение позволило повысить точность прогноза на 32% по сравнению с базовой моделью. Было установлено, что распределение оптимального значения параметра K имеет бимодальный характер, наиболее часто встречающиеся оптимальные значения параметра равны 34 и 82; соответствующие им средние размеры расстояний до наиболее удалённого из K ближайших соседей равны 2,6 и 3,1 км.

Литература

1. Anselin L. Spatial Econometrics: Methods and Models. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, 1988. 284 p.
2. LeSage J.P.; Pace R.K. Introduction to spatial econometrics. Boca Raton, FL: CRC Press, 2009. 374 p.
3. Paelinck J.; Klaassen L. Spatial econometrics. Farnborough: Saxon House, 1979. 211 p.
4. Griffith D.A., Paelinck, J.H.P. Non-standard Spatial Statistics and Spatial Econometrics. Heidelberg: Springer, 2011, 300 p.
5. Hastie T., Tibshirani R., Friedman J. The Elements of Statistical Learning. Heidelberg: Springer, 2013. 764 p.
6. Magnus J.R., Neudecker H. Matrix Differential Calculus with Applications in Statistics and Econometrics. New York: John Wiley and Sons Publ., 1999. 422 p.

A.L. Bogdanov

Department of Mathematical Methods and Information Technologies in Economics, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: bogdanov.al@mail.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/12

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE EFFECT OF VARIOUS SPATIAL INFORMATION ACCOUNTING METHODS ON THE ACCURACY OF VALUATION MODELS OF REAL ESTATE: THE CASE OF TOMSK TWO-ROOM APARTMENTS

Keywords: Pricing in the secondary housing market; Spatial regression analysis; K-nearest neighbors.

This paper considers different methods of accounting information on the spatial arrangement of real estate items to assess the accuracy of cost estimation. The study is focused on a relatively homogeneous group of two-room apartments in brick and bearing-wall houses in the city of Tomsk. Basic data (cost, area, etc.) on the apartments was obtained from ru09.ru. Yandex.ru was used to perform geocoding.

The obtained data was filtered, cleaned and enriched. Duplicates and conflicting data were removed from the sample; values of the new variables were calculated: initial data set consisted of 5072 records; cleaned data set consisted of 1656 records. This was followed by a descriptive analysis of the downloaded data. Basic statistical characteristics were calculated and the distribution histograms were built for each variable.

We considered several ways of accounting information on the spatial arrangement of the apartments on the city map: based on models with variable structure and based on k-nearest neighbor method. The effectiveness of each model was evaluated in comparison with the efficiency of the basic model that ignored spatial information. Comparison of the models was carried out using tq-Cross Validation method.

It was established that the inclusion of information about the spatial arrangement of an apartment enables to increase the accuracy of the forecast. The approach based on k-nearest neighbor method was considered the most effective. The search for optimal parameter values was conducted in the range of [10, 200] in increments of 5 using tq-CrossValidation method. It was found that the distribution of the optimal values of the parameter K had a bimodal character. The most common parameter K equaled to

34 and 82. The comparative analysis of the models performance was conducted. Histograms of MSE parameter values distribution for each model were built. A comparative analysis of estimates of models coefficients was conducted.

References

1. Anselin L., *Spatial Econometrics: Methods and Models*. Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 1988. 284 p.
2. LeSage J.P., Pace R.K. *Introduction to Spatial Econometrics*. Boca Raton, FL, CRC Press, 2009. 331 p.
3. Paelinck J.H.P, Klaassen L. *Spatial Econometrics*. Farnborough, Saxon House, 1979.
4. Griffith D.A., Paelinck J.H.P. *Non-standard Spatial Statistics and Spatial Econometrics*. Heidelberg, Springer, 2011.
5. Hastie T., Tibshirani R., Friedman J. *The Elements of Statistical Learning: Data Mining, Inference, and Prediction*. Heidelberg, Springer, 2009. 763 p.
6. Magnus J.R., Neudecker H. *Matrix Differential Calculus with Applications in Statistics and Econometrics*. New York, John Willey & Sons Publ., 1999. 468 p.

For referencing:

Bogdanov A.L. Sravnitel'nyy analiz vliyaniya razlichnykh metodov ucheta prostranstvennoy informatsii na tochnost' modeley otsenki stoimosti zhiloy nedvizhimosti (na primere dvukhkomnatnykh kvartir g. Tomsk) [Comparative analysis of the effect of various spatial information accounting methods on the accuracy of valuation models of real estate: the case of Tomsk two-room apartments]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 171-197.

УДК 657.6(045)

DOI: 10.17223/19988648/32/13

А.Ш. Гизятова

**ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО
СУБЪЕКТА И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ
ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ:
ПОИСК КОНСЕНСУСА И КОМПРОМИССА
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

Аудит как инструмент тотального мониторинга за деятельностью ключевых игроков национальных экономик в условиях глобализации, или элемент инвестиционного маркетинга, или действительно востребованный демократический институт независимого финансового контроля. Пытаясь отстраниться от навязанных определений, лозунгов и догм, в статье изложена авторская позиция. На основе проведенного исследования в сфере банковского аудита иллюстрируется подрыв доверия российских пользователей бухгалтерской отчетности коммерческих банков к результатам аудиторских экспертиз.

Ключевые слова: аудит, пользователи бухгалтерской отчетности, национальная безопасность, инвестиционный маркетинг, аудиторское законодательство, независимый аудит Центрального банка России.

Процессы и факты экономической и политической жизни не всегда понятны до конца в силу отсутствия полноты информации и знания реальных побудительных мотивов. Деятельность некоторых новых институтов экономики, в частности контрольно-ревизионных и аудита, вызывает иногда непонимание в бизнес-среде с точки зрения необходимости применения и практики приложения, потенциальных возможностей. На современном этапе развития российской экономики важно выявить институциональные основы, обеспечивающие экономическое развитие национальной экономики, так как кроме традиционных факторов, воздействующих на совокупный спрос и совокупное предложение, они способны создавать позитивные ожидания хозяйствующих субъектов и стимулировать их инвестиционную активность. Аудиторские компании, работающие по определенным политическим, социальным, юридическим и экономическим правилам, выступают агентами, косвенно призванными формировать инвестиционную привлекательность субъектов национальной экономики какой-либо страны.

На сегодняшний момент миропорядок устроен таким образом, что денежная политика строится вокруг основного долларového источника – федеральной резервной системы (США). Согласно официальным данным, ФРС является смесью общественных и частных элементов [1]. Не секрет, что сейчас рубль как национальная денежная единица не является самостоятельной и контролируется внешними (нероссийскими) правилами игры, прописанными теми, кто ее разработал [2. С. 20]. Глобальный рынок требует своих ревизионно-контрольных инструментов. Демократия и суверенитет как составные элементы правил игры в глобальную экономику не позволяют категоричной

подотчетности и, например, напрямую проверять Центральный банк России как игрока на предмет соответствия им ведения финансово-хозяйственной деятельности условиям и требованиям МВФ и ФРС (США), насколько его публичная бухгалтерская отчетность достоверна (табл. 1). Для того чтобы можно было контролировать центральные национальные банки, национальные корпорации, за счет которых развивается национальная экономика конкретной страны и содержится ее население, в рамках демократических лозунгов создан так называемый независимый институт финансового контроля – аудит. Основная цель его – информирование заинтересованных лиц о деятельности и результатах функционирования ключевых объектов национальных экономик. В рамках аудита как рыночного института созданы его ключевые агенты – компании «большой аудиторской четверки»: PricewaterhouseCoopers (штаб-квартира США), Ernst & Young (штаб-квартира Великобритания), KPMG (штаб-квартира Нидерланды), Deloitte (штаб-квартира США), которым делегирована миссия сбора информации и ее легализация – узаконенное доведение до ключевых пользователей, заинтересованных в этой информации. Главные агенты аудита как независимого финансового контроля обеспечены основной легендой о безупречной репутации, уходящей вглубь истории. Как и положено в рыночной экономике, аудиторы находятся на самофинансировании, и под это подведена аргументационная база.

Например, анализируя российскую практику, в России транснациональная компания PricewaterhouseCoopers представлена как юридическое лицо ЗАО «ПВК Аудит». По данным системы профессионального анализа рынков и компаний СПАРК [3], совладельцами ЗАО «ПВК Аудит» являются ООО «ПВК Аудиторские услуги» 51% (17068000 руб.) и Компания «ПРАЙСВОТЕХАУСКУПЕРС ИСТЕРН ЮРОП Б.В.» (НИДЕРЛАНДЫ) – 49% (16398655 руб.). В свою очередь, владельцами ООО «ПВК Аудиторские услуги» являются три физических лица (76,5%) и Компания «ПРАЙСВОТЕХАУСКУПЕРС ИСТЕРН ЮРОП Б.В.» (НИДЕРЛАНДЫ) (23,5%). Что интересно, одно из трех физических лиц участников ООО «ПВК Аудиторские услуги», по данным системы профессионального анализа рынков и компаний СПАРК [3], является совладельцем и генеральным директором еще более 30 юридических лиц, в ведении которых находится всевозможное разнообразие малого бизнеса. И возникает, естественно, вопрос: а реальный ли это человек из аудиторского бизнеса?

Чтобы понять, зачем нужна такая сложная организационная структура одного из российских представителей «большой аудиторской четверки», надо знать российское аудиторское законодательство. А именно согласно п. 3 ст. 18 «Требования к членству в саморегулируемых организациях аудиторских» Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» доля уставного (складочного) капитала коммерческой организации, принадлежащая аудиторам и (или) аудиторским организациям, должна быть не менее 51% [4]. Как видим, фактически российский представитель ЗАО «ПВК Аудит» принадлежит на 62% Компании «ПРАЙСВОТЕХАУСКУПЕРС ИСТЕРН ЮРОП Б.В.» (НИДЕРЛАНДЫ). И здесь должен возникнуть вопрос у СРО аудиторских, или Росфиннадзора как внешнего контролера качества

аудита, или Минфина РФ о законности деятельности данного представителя «большой аудиторской четверки».

Таким образом, российские представители международных сетей аудиторских фирм «большой четверки» являются зависимыми (аффилированными) компаниями от вышестоящей головной компании, которая, в свою очередь, зависит по вертикали от своей головной компании. Строго говоря, американский аудиторский бизнес владеет долей в представленном российском аудиторском бизнесе в нашем вышеописанном примере через вертикальную цепочку аффилированных компаний [5. С. 7]. По некоторым оценкам, транснациональные сети аудиторских компаний «большой четверки» контролируют 75% мирового рынка консалтинга и аудита. В России представители данных четырех международных организаций получают 42,6% от совокупных доходов всей отрасли от проведения аудита (табл. 1).

Таблица 1. Аудиторы Центрального банка России и центральных банков (или их аналоги) стран-эмитентов мировых резервных валют

Страна	Центральный банк	Аудитор 2013 г.	Ссылка на страницу официального веб-сайта
Россия	Центральный банк России	<ul style="list-style-type: none"> • «Прайсвотер-хаусКуперс Аудит» (ЗАО «ПвКАудит») • Государственные аудиторы Счетной палаты РФ 	Годовой отчет Банка России (http:// www.cbr.ru/publ/?PrId=god)
Европейский союз	Европейский центральный банк	EY (Ernst & Young)	Отчет Европейского центрального банка (https:// www.ecb.europa.eu/ pub/annual/html/index.en.html)
Швейцария	Национальный банк Швейцарии	PWC (Pricewaterhouse coopers LTD)	Отчет Национального банка Швейцарии (http://www.snb.ch/en/i/about/pub/annrep/id/pub_annrep_2013)
Великобритания	Банк Англии	KPMG	Отчет Банка Англии (http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/annualreport/default.aspx)
США	Федеральная резервная система (12 банков эмитентов)	Deloitte	Отчет Федеральной резервной системы (http://www.federalreserve.gov/publications/annual-report/default.htm)
Япония	Банк Японии	Независимые японские аудиторы	Сайт банка Японии (http://www.boj.or.jp/en/about/organization/chart/honten_taisei.htm/#p02)

Ведь, по сути, компании «большой аудиторской четверки» не имеют ничего, кроме внедренной в сознание всех безупречной деловой репутации, якобы уходящей в далекое-далекое прошлое, и трудовых ресурсов – студентов экономических вузов. Студенты, работающие в аудиторских компаниях «большой четверки», выбираются по двум категориям. Первая категория – стажеры для работы на проектах, причем требование к знанию английского языка в приоритете, так как они занимаются сбором массива цифр и заполнением таблиц, составленных и оформленных кураторами на родном для них языке. Вторая категория – студенты-стажеры, у которых родители являются чиновниками разного уровня и направления. С такими студентами дополни-

тельно ведется работа по линии внушенного воздействия, воспитания определенного восприятия миропонимания об избранности, исключительности и корпоративной культуре и долге, так как они потенциально в будущем также, вероятно, будут чиновниками, но уже лояльными к данным структурам, и кроме того, это и психологическое воздействие на родителей-чиновников таких студентов, у которых есть работодатель в настоящее время.

Но что самое главное, например, российский рынок аудиторских услуг выстроен так, что ключевые игроки на нем именно компании «большой аудиторской четверки», потому что это продиктовано интересами основных пользователей бухгалтерской отчетности – зарубежных инвесторов, обещающих финансовые вложения, или групп влияния. Публичный статус высоко повышает рейтинги инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов и позволяет играть финансовыми возможностями. Однако он накладывает на компании и связанные с этим обязательства об информировании всех заинтересованных сторон о своем текущем финансовом положении и прогнозах. При этом именно показатели рыночной эффективности находятся в центре внимания ключевых стейкхолдеров публичной компании – ее стратегических акционеров и потенциальных инвесторов.

Как показывает изученная нами статистика, опросы, факты хозяйственной жизни и резонансные события обычные российские заказчики аудита, вынужденные в силу действующего российского законодательства заказывать аудит и не претендующие на глобальную публичность, зачастую не возлагают на него особых надежд и ожиданий и относятся к аудиторской проверке как к некоему навязанному ритуалу. Да и для пользователей бухгалтерской отчетности наличие аудиторского заключения, как показывает жизненная практика, особенно в последнее время, не снижает информационный риск при принятии финансовых решений. Это подтверждает и статистика проведенного нами исследования, озвученная ниже.

Согласно проведенному анализу рынка российского банковского аудита за 2012, 2013 гг. мы оценили корреляцию аудиторских мнений, выраженных как экспертных в аудиторских заключениях, выданных по итогам отчетного года, в части оценки допущения непрерывности деятельности коммерческих банков и отозванных банковских лицензий, а также дальнейшей ликвидации банков.

Таблица 2. Количественные данные о кредитных организациях

Показатели	На 01.01.2012 г.	На 01.01.2013 г.	На 01.01.2014 г.	Δ	
				2012	2013
Количество кредитных организаций, в с е г о	1112	1094	1071	– 18	– 23
В том числе: банков	1051	1027	999	– 24	– 28
небанковских кредитных организаций	61	67	72	+ 6	+ 5
Отозвано лицензий, в с е г о	134	137	148	–	–
В том числе у банков	129	130	140	–	–

Тенденция текущего момента к сокращению коммерческих банков в рамках политики оздоровления российского банковского сектора была не раз озвучена, и аргументирована председателем Банка России Э.С. Набиуллиной (табл. 2).

Согласно ст. 20 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [6] к *причинам возможного и обязательного отзыва лицензий у кредитных организаций* можно отнести, в частности, следующие:

- установление недостоверности сведений, на основании которых выдана указанная лицензия;
- установление фактов существенной недостоверности отчетных данных;
- осуществление, в том числе однократное, банковских операций, не предусмотренных указанной лицензией;
- неисполнения федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, если в течение одного года к кредитной организации неоднократно применялись меры, предусмотренные Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», а также неоднократное нарушение в течение одного года требований, предусмотренных ст. 6 и 7 (за исключением п. 3 ст. 7) Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем»;
- достаточность капитала кредитной организации ниже 2%;
- размер собственных средств (капитала) кредитной организации ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации.

Здесь мы отметили часть положений Федерального закона «О банках и банковской деятельности», которые *доминантно входят в программу аудиторской проверки коммерческого банка*. Напомним, что кредитные организации, в том числе банки, подлежат ежегодной обязательной аудиторской проверке согласно ст. 5 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности» [4].

В соответствии с п. 7 Федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица» при выражении мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица аудитор должен рассмотреть всю совокупность факторов, оказывающих и (или) способных оказать влияние на возможность этого лица продолжать деятельность и исполнять свои обязательства в течение как минимум 12 месяцев, следующих за отчетным периодом, и данные факторы должны быть раскрыты в финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Таким образом, аудитор обязан принимать во внимание признаки, на основании которых у него может возникнуть сомнение в применимости допущения непрерывности деятельности. Однако анализируя содержание доступных аудиторских экспертиз отчетности банков, ликвидированных в 2012 и 2013 гг., мы пришли к следующим результатам. Сравнивая официальную причину отзыва лицензий у банков с аудиторскими мнениями, высказанными

аудиторами по итогам аудита по РСБУ за 2012, 2013 гг., можно отметить, что указание независимых аудиторов на неопределенность в отношении непрерывности деятельности аудируемых банков можно интерпретировать менее чем в 9% аудиторских заключений из числа ликвидированных банков в конечном итоге. То есть почти в 90% случаев аудиторы выдали аудиторское заключение, по сути, *не помогающее обычным пользователям отчетности банков снизить свои информационные риски*. Принимая во внимание статистику Минфина РФ о том, что доля аудиторских заключений с выражением сомнения в возможности клиента продолжать деятельность и с указанием на значительную неопределенность в деятельности клиента в общем количестве выданных аудиторских заключений по результатам проведенного обязательного аудита в России ежегодно составляет 2–3%, можно предположить, что количество аудиторских экспертиз, имеющих реальную ценность для пользователей бухгалтерской отчетности хозяйствующих субъектов с позиции краткосрочного прогноза их деятельности, незначительно [7. С. 26].

Парадокс, но формально данный факт поставить в вину аудиторам нельзя, так как аудиторское законодательство изначально сформулировано с позиции диалектического противоречия и формально-логического противоречия, которое, вообще-то, недопустимо при строгом рассуждении (табл. 3).

На наш взгляд, данные конфликтные моменты аудиторского законодательства формально ставят под сомнение ценность аудиторского заключения как экспертизы и в некотором отношении смысл официально декларируемой аудиторской деятельности.

Что касается возможной реакции на данную ремарку со стороны общественности, то здесь, по нашему мнению, разграничение позиций должно пройти по факту признания или непризнания аудиторской деятельности в качестве реально значимого экономического института.

В ситуации, когда аудит в обществе является чем-то второстепенным, как, например, дань доставшимся традициям, нежели эффективным действующим инструментом независимого контроля информации, представленной в интересах пользователей отчетности, общественная реакция на приведенные выше факты может быть размытой.

Однако если общество признает аудит в качестве значимого экономического института финансового контроля, оно должно отреагировать на приведенные выше факты, иницируя меры по повышению качества аудита. Одной из таких мер, на наш взгляд, может стать повышение личной ответственности аудитора за выдаваемые аудиторские заключения и приоритет национальных экономических интересов и традиций.

Если говорить о качестве только российского аудита, то мы как раз не хотели его умалять, так как российские аудиторы работают по национальным стандартам, соответствующим международным, как и представители, например, «большой аудиторской четверки», работающие в России. Видимо, здесь конфликт проблемы содержится собственно в самой постановке вопроса: о действительном назначении и возможностях аудита как института независимого финансового контроля.

Таблица 3. Конфликт-точки аудиторского законодательства

Тезис-декларация	Антитезис-индальгенция
<p>1. <i>Аудит</i> – независимая проверка бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемого лица в целях выражения мнения о достоверности такой отчетности (п. 3 ФЗ «Об аудиторской деятельности»)</p> <p>2. <i>Целью аудита</i> является выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемых лиц и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации (п. 2 ФПСАД 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»)</p> <p>3. Аудитор <i>несет ответственность</i> за формулирование и выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности (п. 10 ФПСАД 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»)</p>	<p>1. <i>Ограничения, присущие аудиту</i> и влияющие на возможность обнаружения аудитором существенных искажений финансовой (бухгалтерской) отчетности, имеют место в силу следующих причин:</p> <ul style="list-style-type: none"> • в ходе аудита применяются выборочные методы и тестирование; • любые системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля являются несовершенными (например, не могут гарантировать отсутствие сговора); • преобладающая часть аудиторских доказательств лишь предоставляет доводы в подтверждение определенного вывода, а не носит исчерпывающего характера (п.7 ФПСАД 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности») <p>2. <i>Дополнительным фактором, ограничивающим надежность аудита</i>, является то, что работа, выполняемая аудитором для формирования своего мнения, основывается на его профессиональном суждении (п. 8 ФПСАД 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»)</p> <p>3. Кроме того, существуют <i>другие ограничения</i>, которые могут повлиять на убедительность доказательств, используемых для подготовки выводов в отношении определенных предпосылок подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности (п. 9 ФПСАД 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»)</p>
<p>1. <i>При выражении мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности аудируемого лица аудитор должен рассмотреть всю совокупность факторов</i>, оказывающих и (или) способных оказать влияние на возможность этого лица продолжать деятельность и исполнять свои обязательства в течение как минимум 12 месяцев, следующих за отчетным периодом, и данные факторы должны быть раскрыты в финансовой (бухгалтерской) отчетности (п. 7 ФПСАД 11).</p>	<p>1. Несмотря на то, что мнение аудитора может способствовать росту доверия к финансовой (бухгалтерской) отчетности, <i>пользователь не должен принимать данное мнение ни как выражение уверенности в непрерывности деятельности аудируемого лица в будущем, ни как подтверждение эффективности ведения дел руководством данного лица</i> (п. 2 ФПСАД 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»)</p> <p>2. <i>Аудитор не может предсказывать будущие события или условия</i>, которые могут стать причиной прекращения организацией ее непрерывной деятельности, поэтому отсутствие в аудиторском заключении каких-либо упоминаний о факторах неопределенности, касающихся непрерывности деятельности, <i>не может рассматриваться как гарантия</i> способности аудируемого лица продолжать свою деятельность непрерывно (п. 7 ФПСАД 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица»).</p> <p>3. Отсутствие в аудиторском заключении указания на серьезное сомнение в применимости допущения непрерывности деятельности <i>не может и не должно трактоваться аудируемым лицом и заинтересованными пользователями как поручительство аудитора</i> в том, что аудируемое лицо будет продолжать свою деятельность и исполнять свои обязательства в течение как минимум 12 месяцев, следующих за отчетным (п. 23 ФПСАД № 11 «Применимость допущения непрерывности деятельности аудируемого лица»)</p>

Образно говоря, на сегодняшний момент российский рынок аудиторских услуг представлен, с одной стороны, спросом на информацию, в которой заинтересованы финансоводержатели, инвесторы, с другой – инвестополучатели – ключевые игроки в различных отраслях национальной экономики, нуждающиеся в дополнительных притоках денежных средств.

В реальности собственно аудит выглядит как элемент инвестиционного маркетинга, PR-акция, заключающаяся в стимулировании публичного интереса к аудируемому лицу путем формирования о нем благоприятного общественного мнения, о его прозрачной деловой репутации, открытости, публичности.

Вернемся к анализу аудиторских заключений по ликвидированным банкам в 2012 и 2013 гг. (табл. 4).

Таблица 4. Распределение выданных аудиторских заключений по видам в части ликвидированных банков в 2012 и 2013 гг., %

Результат аудиторской экспертизы	2012 г.	2013 г.
<i>Модифицированное мнение (с оговоркой) во второй год, т.е. непосредственно до принудительной ликвидации в связи с отзывом лицензии ЦБ России</i>	20	24
<i>Немодифицированное мнение (положительное) два года подряд до принудительной ликвидации в связи с отзывом лицензии ЦБ России</i>	60	76
<i>Указание на неопределенность в отношении непрерывности деятельности</i>	0	14

Если учесть, что в табл. 4 представлена итоговая статистика выданных аудиторских заключений уже по ликвидированным банкам вследствие, например, выявленных ЦБ РФ фактов недостоверной отчетности, несоответствия лицензионным требованиям и др., то напрашиваются вопросы к аудиторах этих банков о достаточности и качестве проведенных процедур, собранных доказательств, профессиональной пригодности, отношении к авторитету профессии и др.

Но аудит выглядит как своего рода легализованная, узаконенная, обоюдно востребованная в силу ряда причин (политических, экономических) информационная разведка, результаты которой формализованы и расписаны в интересах стейкхолдеров (уточним – не пользователей бухгалтерской отчетности). Поэтому основными игроками рынка аудиторских услуг выступают аудиторские организации «большой четверки» как доверенные лица, представители зарубежных инвесторов. И аудиторские заключения для данной категории игроков глобального рынка, видимо, составляются обдуманно и ответственно, как того требует деловая репутация, потому что деньги и власть держащие «за свои слова могут потребовать и ответить», например, как это было с аудиторской компанией Arthur Andersen в США.

Все остальные игроки аудиторского рынка: хозяйствующие субъекты, подлежащие в силу российского аудиторского законодательства обязательному аудиту, и пользователи их бухгалтерской отчетности (именно пользователи, так как никакой реальной силой власти и денег они не обладают) – в аудите по большому счету не нуждаются. Первые – в силу того, что это для них дополнительные расходы без явной пользы, вторые – потому что не до-

веряют аудиторским заключениям и поэтому их и не читают. О чем можно судить по вышепроанализированной статистике. Разве что только дополнительные рабочие места в аудиторском бизнесе оправдывают этот обоюдно не востребуемый процесс.

Рассматривая эту ситуацию со стороны, возникает непроходимое ощущение, что эту массовку выдумали для полноты, так сказать, композиции, для отвлекающе-дополняющих эффектов главного действия – информационной разведки, контроля за зависимыми и слабыми субъектами – развивающимися национальными экономиками и за геополитическими конкурентами. А если это не узаконенный сбор финансовой информации и мониторинг, то почему тогда зарубежные инвесторы, кредиторы и прочие стейкхолдеры не доверяют национальным, например, российским аудиторам, ведь аудиторы всего мира понимают друг друга и уже объединились под общими стандартами аудиторской деятельности и этическими принципами аудита? Да, справедливости ради, следует отметить, что на аудит национальных монстров экономики приглашают зачастую двух аудиторов – представителя «большой аудиторской четверки» и российскую аудиторскую топ-фирму. Демократия, равенство наций, чтобы никому не обидно было, – правила игры должны соблюдаться до конца. Перед каждым из аудиторов стоят свои задачи и свои заинтересованные стейкхолдеры. В рамках рассуждений интересно, что аудит – один, а задачи перед аудитом ставятся разные и исполнители работы выбираются соответствующие. Понятно, например, зачем ФРС (США) читать отчет российского аудитора о деятельности Центрального банка России и достоверности его бухгалтерской отчетности, ведь этот аудитор из России и банк российский, а потребитель информации зарубежный, значит, по его мнению, и не без оснований, возможен сговор у российских аудиторов и российского банка (см. табл. 1). Обратите внимание, Федеральную резервную систему (США) аудирует своя национальная аудиторская компания.

«А как же этические принципы, включающие независимость аудиторов во всем мире?» – вспомним мы. «А это для обывателей, пользователей бухгалтерской отчетности», – скажут они. Потому что там, где начинаются деньги, заканчиваются мифы, разговоры про этику и нужны гарантии. Понятно, как говорится, в разведку посылают проверенных, доверенных бойцов – «большую аудиторскую четверку». Нет пока у России силы этому противостоять, нет у нас экономического суверенитета, приходится устраивать экскурсию в «закрома Родины».

В условиях развала советской экономики в 90-х гг., последовавшей приватизации зарубежные корпорации были заинтересованы в агентах, которые помогут собрать нужную финансовую информацию о ключевых субъектах хозяйствования, что и узаконили как российский документ федерального уровня в качестве «обязательного аудита» (следует отметить, что нигде в мире нет понятия «обязательного» аудита, кроме постсоветского пространства). Выбрав нужные предприятия, которые привлекали инвесторов-стервятников, на основании «обязательной оценки» их оценивали и продавали ниже реальной рыночной цены вновь возникшим собственникам, в том числе и зарубежным.

В настоящее время зарубежные потребители информации о деятельности национальных субъектов экономики нуждаются в аудиторской деятельности, например, в России, которую доминантно ведет «большая четверка», в основном с целью мониторинга экономики на уровне ключевых отраслевых хабов.

Надо понимать, что исторически на постсоветском пространстве традиционно развита ревизия как форма государственного контроля (надзора) (налогового, бюджетного, валютного, таможенного, страхового и др.), ведомственного и внутреннего контроля, как достойное наследие советской плановой экономики. Чего никогда не было в зарубежных странах, изначально следовавших курсом либеральной демократии, это свободного рынка, при котором функция государства сводилась только к защите прав собственности. Поэтому в странах с рыночной экономикой исторически контроль существовал только в форме аудита, традиционно осуществляемого предпринимательскими структурами-корпорациями, специализирующимися в области финансового контроля.

Примером может служить параллельная ситуация, казалось бы, государственный экологический контроль и независимая международная общественная организация Гринпис (головной офис – Нидерланды) с точки зрения целеполагания – комплементарные структуры, но, как показывает жизненная практика, не все так однозначно. Зачастую подобные «независимые организации» отличаются недостаточно интеллигентным и толерантным поведением, не всегда справедливыми выводами и могут быть достаточно агрессивны в силу ангажированности, выступая средством политического давления. Действуя, по сути, как экотеррористы, они получили карт-бланш за счет имиджа борца за экологию. Заметим, что бухгалтерскую отчетность, в том числе доходную часть в виде якобы частных пожертвований, демонстрирующую независимое поведение, на которые существует Гринпис, проверяют добровольные аудиторы, в 2013 г. – KPMG (головной офис – Нидерланды) [8]. Нужно также отметить, что и Гринпис и KPMG, кстати, представители одной страны – конторы, работающие «не за копейку». Интересно, общественные благотворительные организации собирают деньги на лечение больных детей всем миром, благодетельствуя в силу скромного бюджета очень ограниченное количество больных, и вряд ли заказывают дорогостоящий аудит у компаний «большой аудиторской четверки». В данной ситуации неразумно тратить средства, собранные за счет частных пожертвований, на аудит за миллионы долларов, если их можно потратить на лечение страждущих. В отличие от Гринпис, которой надо демонстративно подчеркнуть свою якобы «независимость», и видимо, цена аудита непринципиальна. «Независимые» аудиторы из Нидерландов проверяют достоверность бухгалтерской отчетности нидерландских «независимых» борцов за экологию во всем мире. Ощущение какого-то фарса.

После развала союзного государства и его переориентации на рыночные реформы искусственно в экономическое пространство был привнесен независимый аудит как институт финансового контроля [9. С. 89]. Однако финансовая ревизионно-контрольная структура, традиционно существовавшая и проверенная годами, сохранилась в государствах постсоветского пространства, и

аудит как инородный институт рыночной экономики занял свою нишу в той ипостаси (проявлении), в какой мы его знаем теперь.

Уходя от частных этих размышлений, хотелось бы понять – как быть с аудитом вообще? Думается, в какой-то степени после развала союзного государства аудит был навязан нашей экономике и ее правилам. Со временем он обрел статусность, наукообразную базу. Аудиторская деятельность пришла как символ свободных рыночных отношений, как демократический независимый представитель института финансового контроля. Есть глобальный рынок – есть аудит, нет рынка капитала и свободных экономических отношений – не нужен и аудит. Теоретически считается, что аудит – это социально ориентированный институт рыночной экономики. Но надо помнить, что, как и любым инструментом, аудитом как инструментом контроля можно воспользоваться по-разному. Поэтому необходим поиск консенсуса и компромисса между информационной безопасностью хозяйствующего субъекта и информационными потребностями пользователей бухгалтерской отчетности.

Национальные интересы, восстановление экономического суверенитета являются приоритетами, озвученными Президентом РФ В.В. Путиным в его Послании Федеральному собранию от 4 декабря 2014 г. Важно отметить, что депутаты Государственной Думы РФ уже дважды поднимали данную проблему и вносили законопроект (из последнего, например, № 649264-6 от 12.11.2014) об ограничении уровня доступа аудиторских компаний «большой четверки» к информации о финансово-хозяйственной деятельности ключевых субъектов национальной экономики с целью обеспечить защиту стратегической информации отечественных предприятий [10]. Следует принимать во внимание, что в Минфине России очень сильное авторитетное лобби представителя «большой аудиторской четверки». В этой связи все попытки ущемления интересов «большой аудиторской четверки» путем изменения российского законодательства ранее не проходили.

Невольно напрашивается вопрос-ремарка о необходимости законодательно утвержденного перечня хозяйствующих субъектов, подлежащих обязательному аудиту, согласно п. 5 Федерального закона от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Принимая во внимание сказанное выше, по нашему мнению, *аудит должен носить строго добровольный характер* как демократический инструмент, формирующий инвестиционную привлекательность в части демонстрации публичности и прозрачности ведения бизнеса. Зона влияния аудита должна распространяться только на чисто *предпринимательские частные структуры*, претендующие на публичность и не затрагивающие ключевые институты суверенной демократии, формирующие основы национальной безопасности государства, экономики в целом и отдельных отраслей и ее субъектов в частности. В рамках современных политических и экономических реалий необходимо четко обозначить фактический статус аудита как независимого института финансового контроля.

С целью самостоятельной денежно-кредитной политики страны и укрепления экономического суверенитета важно признать национализацию национальной валюты одним из ключевых, важнейших этапов экономической интеграции, но достаточно тревожной политической волей с геополитической позиции, с позиции возможного расшатывания извне общественной и поли-

тической стабильности. Очень низкий уровень политэкономической просвещенности не только населения, но и специалистов-экономистов, работников банков и других кредитных организаций, молодого поколения дополнительно повышает политические риски.

Констатируем, что изменились кардинально общественный строй и взаимоотношения на постсоветском пространстве, трансформировалось экономическое пространство, выросло новое поколение населения стран, трансформировались ценности, изменились приоритеты, что-то утеряно, другое приобретено. Думается, что в рамках национального равенства суверенитетов всех стран, в интересах национальной безопасности пришло время начать лоббировать и продвигать российские аудиторские бренды на мировой рынок независимого контроля финансовой информации. Отбросив комплексы, необходимо, приобретая мировой опыт, развивать и пропагандировать российскую школу и правила аудита, базируясь на глубоком ревизионном опыте советской ревизорско-контрольной школы, знании потребностей предпринимателей, бизнесменов, хозяйствующих субъектов, малых предприятий, всех тех, кто работает и живет в России и по соседству, в условиях неопределенности.

Аудит бухгалтерской отчетности многолик. Презентуя себя как демократический институт независимого финансового контроля, он, по сути, выступает PR-элементом инвестиционного маркетинга, когда проводится на бытовом уровне, и инструментом тотального мониторинга, когда проводится в отношении деятельности ключевых игроков национальных экономик в условиях глобализации. Предлагается законодательно признать аудит строго добровольным демократическим инструментом, формирующим инвестиционную привлекательность чисто предпринимательских частных структур, претендующих на публичность.

Литература

1. *Официальный сайт ФРС США. Обучающий ресурс.* URL: <http://www.federalreserveeducation.org/about-the-fed/structure-and-functions/>
2. *Стариков Н.В.* Национализация рубля – путь к свободной России. СПб.: Питер, 2011. 336 с.
3. *Официальный сайт системы профессионального анализа рынков и компаний СПАРК.* URL: <http://www.spark-interfax.ru>
4. *Федеральный закон от 30.12.2008. № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»* [Электронный ресурс]. URL: www.consultant.ru/
5. *Гизятова А.Ш.* Современные организационные технологии развития аудиторского бизнеса (на примере компаний «большой аудиторской четверки») // *Аудиторские ведомости.* М., 2013. № 3. С. 7–15.
6. *Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»* [Электронный ресурс]. URL: www.consultant.ru/
7. *Гизятова А.Ш.* Ключевые факторы и приоритетные направления развития аудиторской деятельности на интеграционном пространстве ЕАЭС // *Международный бухгалтерский учет.* 2014. Сентябрь. № 36(330). С. 26–36.
8. *Официальный сайт Гринпис. Финансовый отчет Гринпис за 2013 г.* URL: <http://www.greenpeace.org/international/Globa/international/publications/greenpeace/2014/GPI-Combined-Financial-Statements-2013.pdf>
9. *Гизятова А.Ш.* Меры обеспечения независимости аудиторов. // *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика.* 2014. № 3(27). С. 89–98.

10. *Официальный сайт* Автоматизированной системы обеспечения законодательной деятельности Государственной думы РФ. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/ \(Spravka\)?OpenAgent&RN=649264-6](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/?OpenAgent&RN=649264-6)

A.Sh. Gizyatova

Department of Audit and Control, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia. E-mail: giza70@rambler.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/13

INFORMATION SECURITY OF A BUSINESS ENTITY AND DATA DEMAND OF ACCOUNTING REPORTS USERS: A SEARCH FOR CONSENSUS AND COMPROMISE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Keywords: Audit; Users of accounting records; National security; Investment marketing; Auditing legislation; Independent audit on the Central Bank of Russia.

National interests and the restoration of the economic sovereignty are priorities announced by the President of the Russian Federation Vladimir Putin in his Address to the Federal Assembly on December 4, 2014. Within the framework of national information security, the paper reviewed the role of the audit as an economic institution. "Independent" audit was deliberately introduced as a democratic institution of financial control to the economic area after the collapse of the union state and its reorientation towards market-type reforms.

Foreign audit firms currently audit the majority of Russian enterprises of strategic importance. Four audit firms with foreign ownership cover more than forty-six per cent of the total income received from the auditing activities in the Russian Federation. Monopolization of the audit market has considerable implicit risks.

Audit is a tool for monitoring the key players of the national economies in the context of globalization, or an element of investment marketing, or, indeed, an essential democratic institute for independent financial control? The author's opinion in this paper is different from the established one because she tried to distance from the artificially formed stereotype. The paper proposes to abandon the binding nature of the audit of financial statements in favor of the interests of the information security of the national economies.

A research in the field of bank audit illustrates that Russian users of commercial banks' financial statements tend to distrust audit results. Audit is defined as a socially-oriented market economy institution. It is viewed as an independent examination of the information from the financial statements of an economic entity to verify its completeness and reliability. It should be noted that audit, as any tool for control, could be used in many ways. Therefore, it is important to seek for a balanced compromise between information security of a business entity and information requirements of financial statements users. If the society recognizes audit as an important economic institution of financial control, it should respond to the facts provided in the paper by initiating measures to improve audit quality. The author suggests that such measures may include an increased personal accountability of an auditor for issued audit reports and prioritizing of the national economic interests and traditions. The author suggests improving Russian auditing legislation in favor of the interests of national security. Audit firms have an indirect influence on the investment attractiveness of business entities. Audit de facto acts as an element of investment marketing and PR intended to boost public interest to an audited entity by encouraging favorable public perception of its transparent business activities, openness, and publicity.

References

1. Federal Reserve Education. Available at: <http://www.federalreserveeducation.org/about-the-fed/structure-and-functions/> (accessed 12 September 2015).
2. Starikov N.V. *Natsionalizatsiya rublya – put' k svobodnoy Rossii*. St. Petersburg, Piter Publ., 2011. 336 p.
3. System of Professional Analysis of Markets and Companies "Spark". Available at: <http://www.spark-interfax.ru> (accessed 12 September 2015).
4. RF Federal Law "On Auditing" of December 30, 2008, N 307-FZ. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/ (accessed 12 September 2015). (In Russian).

5. Gizyatova A.Sh. Sovremennyye organizatsionnyye tekhnologii razvitiya auditorskogo biznesa (na primere kompaniy “bol’shoy auditorskoy chetverki”). *Auditorskiye vedomosti*, 2013, no. 3, pp. 7-15.

6. RF Federal Law “On Banks and Banking” of December 2, 1990, N 395-1. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/ (accessed 12 September 2015). (In Russian).

7. Gizyatova A.Sh. Klyuchevyye faktory i prioritetnyye napravleniya razvitiya auditorskoy deyatel’nosti na integratsionnom prostranstve EAES. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet – International Accounting*, 2014, no. 36(330), pp. 26-36.

8. Greenpeace. Greenpeace International and Related Entities. Combined Financial Statements. Greenpeace, 2013. Available at: <http://www.greenpeace.org/international/Global/international/publications/greenpeace/2014/GPI-Combined-Financial-Statements-2013.pdf> (accessed 20 September 2015).

9. Gizyatova A.Sh. Mery obespecheniya nezavisimosti auditorov. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2014, no 3(27), pp. 89–98.

10. State Duma. Automated System of Maintenance for Legislative Activity of the State Duma of the Russian Federation. Available at: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=649264-6](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=649264-6) (accessed 20 September 2015).

For referencing:

Gizyatova A.Sh. Informatsionnaya bezopasnost’ khozyaystvuyushchego sub’yekta i informatsionnyye potrebnosti pol’zovateley bukhgalterskoy otchetnosti: poisk konsensusa i kompromissa v usloviyakh globalizatsii [Information security of a business entity and data demand of accounting reports users: a search for consensus and compromise in the context of globalization]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 198-211.

УДК 330.15 + 336.22

DOI: 10.17223/19988648/32/14

И.А. Макарова

РОССИЯ НА ПУТИ ЭКОЛОГИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО И ТОПЛИВНОГО НАЛОГА

Рассматриваются вопросы реформирования транспортного налога в направлении его экологизации. Автором изучена история развития и становления транспортных налогов, взимаемых на территории РФ, начиная с 90-х гг. XX в. до настоящего времени. Проведен анализ внутренней структуры налога, изучено региональное налоговое законодательство в области дифференциации налоговых ставок, а также порядка предоставления льгот с точки зрения учета экологических критериев по состоянию на 2015 г. В заключение автором предложены пути дальнейшего реформирования транспортного налога с учетом экологической составляющей.

Ключевые слова: экологический налог, зеленые налоги, транспортный налог, устойчивое развитие, экологическая налоговая реформа, концепция двойного дивиденда или выигрыша, налог на выбросы загрязняющих веществ, внешние эффекты, Пигувианский налог, регулирующие налоги на загрязнение, акцизы на бензин, акцизы на автомобили.

Проблема загрязнения автомобильным транспортом атмосферного воздуха сейчас является особо актуальной. Это связано с тем, что количество транспортных средств из года в год растет, а их выхлопы негативно влияют на здоровье людей. Так, количество автотранспортных средств с 1995 по 2014 г. увеличилось почти в 2,8 раза. Если в 1995 г. количество автомобилей в России составляло 17,65 млн шт., то в 2014 г. насчитывалось более 48 млн транспортных средств. При этом важно отметить, что средний возраст легкового автомобиля в России в 2014 г. составил 12 лет, автобусов – 15 лет, а грузовиков – 19 лет. На легковые машины, с момента выпуска которых прошло более 12 лет, т.е. собранных до 2003 г., приходится 49,9% российского автопарка [1]. Надо также учитывать тот факт, что требования к производству и импорту экологически безопасных транспортных средств на территории РФ появились только во втором десятилетии XXI в. Кроме того, введение требований к экологическому классу топлива идет с большим отставанием, что не способствует сокращению негативного воздействия на экологию.

В результате роста количества машин, использования топлива низкого экологического класса и неудовлетворительного состояния большей части автотранспортных средств загрязнение воздуха продолжает расти. Это, в свою очередь, негативно сказывается на здоровье населения. В итоге количество сердечных заболеваний, заболеваний дыхательных путей и онкологии растет. При этом страдают и сами автомобилисты, и те, кто собственных автомобилей не имеет, но проживает на территории с большим количеством автотранспорта.

В качестве загрязняющих веществ, опасных для здоровья населения, выступают оксиды углерода, оксиды азота, дисперсные твердые частицы, бен-

зол, полициклические ароматические углеводороды и металлы. Анализ данных об объемах выбросов загрязняющих веществ, проведенный на основании статистических сборников «Охрана окружающей среды в России» за 2006, 2008, 2010, 2012, 2014 гг., показал, что доля выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от автомобилей с 2000 по 2014 г. колеблется в диапазоне от 40,7 до 47,3% в общем объеме выбросов [2].

Все вышеперечисленные факты свидетельствуют о сохранении и усилении отрицательных тенденций в области экологии. Поэтому большое внимание в решении экологических проблем следует уделить экологизации налоговой системы. В связи с этим предлагается изменить структуру и направленность транспортного налога, трансформировав его в экологический налог. Дело в том, что налоги в силу своей природы обладают обременительной функцией, которая заставляет налогоплательщиков менять свое поведение и размещение ресурсов – объектов налогообложения. Таким образом, транспортные и топливные налоги при соответствующем конструировании способны стать специфическим инструментом воздействия на поведение налогоплательщика, дабы заставить отдельных налогоплательщиков либо отказаться от приобретения или частого использования транспорта, либо выбирать транспортные средства более высокого экологического класса.

Сложность заключается в том, что конструирование регулирующего налога сопряжено с наложением большого налогового бремени, которое может подорвать конкурентоспособность ряда предприятий и темпы развития экономики, а также негативно сказаться на благосостоянии населения и привести к недовольству граждан. Таким образом, необходимо определить такую конструкцию налога и величину налогового бремени, чтобы, с одной стороны, налог не оказал сильное негативное воздействие на развитие автомобилестроения и сферу транспортных услуг, а с другой – сыграл бы экологическую роль. Для этого необходимо наличие специальных условий, например, альтернативных видов автомобилей и топлива, на которые налогоплательщики могли бы перейти ради сокращения налогового бремени и уменьшения выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух. Кроме того, суть экологического налога заключается в том, что его эффективное использование сопряжено с уменьшением поступлений в бюджет, так как налог способствует сокращению использования автотранспорта. Поэтому данный налог уже не сможет быть целевым и финансировать расходы на ремонт и строительство дорог. Если же налоговое бремя будет умеренным и не будут подготовлены специальные условия, то налог будет играть скорее фискальную, а не регулируемую роль.

В настоящее время политические и фискальные интересы государства, а также экономические интересы отдельных групп пока берут верх над экологическими проблемами. К тому же само население мало осознает вред, наносимый здоровью выхлопами автомобилей. Следует отметить, что государство может удовлетворять свои фискальные потребности и за счет других налогов либо предусмотреть два транспортных налога: один из которых будет выполнять регулируемую, а другой – фискальную роль.

Цель исследования заключается в том, чтобы оценить, использует ли Россия транспортный и топливный налоги как инструмент решения отдельных

экологических проблем или нет, и соответственно понять, насколько быстро Россия продвигается в направлении экологизации этих налогов и есть ли необходимость реформировать данные налоги. Следует отметить, что вопросам экологизации налоговой системы РФ посвящены работы А.А. Ялбулганова, С.Н. Бобылева, А.Ш. Ходжаева, Бенуа Боске, В.В. Громова, Т.А. Малининой. В своих исследованиях они отмечают необходимость и важность использования специально сконструированных налоговых инструментов для решения ряда экологических проблем [3. С. 22].

Чтобы понять, насколько быстро Россия продвигается в направлении экологизации транспортных и топливных налогов, попытаемся оценить существовавшую у нас с 90-х гг. XX в. систему налогов, связанных с транспортными средствами.

В 90-х гг. XX в. в России была установлена плата за загрязнение окружающей среды, которая должна была трансформироваться со временем в экологический налог. Сейчас она называется *плата за негативное воздействие* на окружающую среду (плата за НВОЗ). Данная плата, помимо других платежей, предусматривает взимание платежей за загрязнение атмосферного воздуха выхлопными газами автомобилей. В 90-х гг. она относилась к налоговым платежам и, пожалуй, была единственным инструментом, с помощью которого государство пыталось регулировать негативное воздействие транспортных средств на окружающую среду. С 2003 г. данный платеж стал трактоваться как неналоговый. Несмотря на то, что ставки взимаются по видам топлива, учитывая их экологически вредное воздействие, данная плата по ряду причин не стала действенным инструментом регулирования загрязнения окружающей среды. Низкая эффективность связана с тем, что физические лица, владеющие большей частью транспортных средств, выпали из-под ее обложения в связи с тем, что данный платеж требует учета объемов потребленного топлива, а такая обязанность и отчетность предусмотрена только для юридических лиц. Отследить объемы потребления топлива физическими лицами в рамках такой конструкции платежа оказалось невозможно. Кроме того, многие организации, чтобы избежать платежей, стали сокращать свой подвижной состав и брать работников со своим личным транспортом. Таким образом, поступления от этой платы незначительны и регулирующего воздействия она почти не оказывает [4. С. 176; 5. С. 222].

Кроме того, в 90-х гг. XX в. были введены акцизы на бензин, которые сначала не содержали в себе экологической составляющей. Так, с 1994 по февраль 1998 г. акцизы по автомобильному бензину взимались по плавающим адвалорным ставкам (в процентах к отпускной цене). Размер ставки при этом постепенно увеличивался с 10 до 25%. В связи с тем, что налогоплательщики стали использовать трансфертные цены, чтобы сократить налоговые обязательства, государство было вынуждено перейти к специфическим ставкам. Специфические ставки стали устанавливаться в зависимости от октанового числа бензина. Они просуществовали чуть больше десятилетия. В 2011 г. ставки акцизов на топливо стали дифференцироваться по классам, характеризующим качество бензина и его экологическую безопасность. То есть экологическую направленность они получили только в начале второго десятилетия XXI в.

Транспортный налог в современной налоговой системе РФ появился в 1992 г. Следует отметить, что в 90-х гг. XX в существовало несколько транспортных налогов:

- 1) налог на пользователей автомобильных дорог;
- 2) налог с владельцев транспортных средств (был установлен на наземные транспортные средства);
- 3) налог на приобретение автотранспортных средств (распространялся на всех, кроме граждан);
- 4) акцизы с продажи легковых автомобилей в личное пользование граждан;
- 5) налог на транспортные средства (был установлен на водно-воздушные транспортные средства);
- 6) транспортный налог с предприятий, учреждений и организаций (упразднен в 1997 г.).

Вышеуказанные транспортные налоги не содержали в своей конструкции экологических критериев. Для них налоговой базой, как правило, была мощность двигателя или в отдельных случаях стоимость транспортного средства, выручка от реализации или фонд оплаты труда. Большая их часть была установлена Законом РФ от 18 октября 1991 г. № 1759-1 «О дорожных фондах в РФ», который предусматривал образование финансовых ресурсов для содержания и устойчивого развития сети автомобильных дорог общего пользования. Такое количество налогов вносило путаницу и усложняло налоговое администрирование. В 2003 г. система транспортных налогов претерпела существенную трансформацию. С введением главы 28 «Транспортный налог» НК РФ утратил свою силу Закон РФ «О дорожных фондах в РФ». Соответственно все вышеперечисленные налоги были упразднены, и им на смену пришли два налога: транспортный налог и акцизы на автомобили.

По сути, новый транспортный налог получился в результате объединения налога с владельцев (наземных) транспортных средств и налога на (водно-воздушные) транспортные средства. Он был установлен как региональный налог ст. 14 НК РФ. Порядок исчисления и уплаты был определен главой 28 «Транспортный налог» НК РФ.

Современный транспортный налог относится к так называемым имущественным налогам. Его объектом являются транспортные средства, зарегистрированные на физических и юридических лиц. В настоящее время установлены твердые ставки налога в зависимости от мощности транспортного средства за каждую лошадиную силу или за единицу транспортного средства. При этом на федеральном уровне отсутствует какая-либо привязка налогооблагаемой базы к таким показателям объекта обложения, которые непосредственно характеризуют его воздействие на окружающую среду. Также не предусмотрена дифференциация налогового бремени в зависимости от каких-либо экологических факторов. Таким образом, регулирующая роль не характерна для отечественного транспортного налога, если не считать право субъектов РФ дифференцировать налог в зависимости от возраста или экологического класса транспортного средства.

Налог на приобретение автотранспортных средств и акцизы с продажи легковых автомобилей в личное пользование граждан тоже были объединены

в один налог: акцизы на автомобили. В соответствии с новым порядком они были установлены ст. 13 НК РФ. Принципы расчета и уплаты были определены главой 22 «Акцизы» НК РФ. В настоящее время акцизы на автомобили так и не были реформированы в направлении учета экологической составляющей.

Новый транспортный налог носил целевой характер до 2005 г. Отмена закона «О дорожных фондах РФ» не повлекла за собой изменение концепции данного налога. Спустя несколько лет целевое назначение транспортного налога было возвращено. Закон от 6 апреля 2011 г. № 68-ФЗ обязал принять регионы законы о создании дорожных фондов не позднее 1 января 2012 г. Таким образом, транспортный налог наряду с топливными акцизами опять стал формировать целевой фонд, направленный на финансирование дорожной деятельности в отношении дорог общего пользования. Концепция, которая сложилась относительно транспортного налога, пока не изменилась. Выбор мощности двигателя в качестве налогооблагаемой базы был связан с необходимостью учесть воздействие транспортного средства на состояние дорог общего пользования. Считалось, что чем больше мощность двигателя, тем больше износ дорог и тем больше должен быть налог. Однако в последнее время в связи с ростом уровня загрязнения атмосферного воздуха транспортные налоги стали рассматриваться с другой стороны. Несомненно, в новых условиях они должны выполнять новую, регулирующую роль, связанную с защитой окружающей среды. Так, ряд европейских стран коренным образом реформировал транспортный налог в начале 2000-х гг.

Например, Великобритания с 1 марта 2001 г. перешла к новому способу взимания транспортного налога (vehicle tax). Для автомобилей, зарегистрированных 1 марта 2001 г. и позже, была установлена ставка исходя из вида топлива, используемого автомобилем, и объема выбросов CO₂, характерного для той или иной марки автомобиля. Интересен тот факт, что легковые и легкие грузовые автомобили, зарегистрированные до 1 марта 2001 г., до сих пор облагаются по старой схеме в зависимости от объема двигателя. Если объем двигателя не превышает 1549 куб. см., то годовая ставка составляет £145, а если выше, то £230 [6]. Вероятно, это было сделано, чтобы сохранить преемственность системы налогообложения транспорта и не ущемлять права налогоплательщиков. В свою очередь, Швеция в 2006 г. отказалась от обложения транспортных средств по их весу и перешла к обложению в зависимости от объема выбросов CO₂. Однако в России транспортный налог продолжает оставаться имущественным налогом и порядок его исчисления не соответствует мировым тенденциям [7. С. 56].

Как было отмечено выше, с 2010 г. субъекты РФ получили право дифференцировать налоговые ставки в зависимости от возраста и экологического класса транспортного средства. Теперь рассмотрим, насколько активно региональные органы законодательной власти воспользовались своим правом на дифференциацию ставок транспортного налога. Анализ региональных законов в отношении транспортного налога показал, что в 2015 г. из 85 субъектов РФ только в 11 субъектах ставки дифференцируются исходя из возраста автомобиля. При этом ни в одном субъекте нет дифференциации ставок по экологическому классу [8].

Что касается дифференциации по возрасту, то можно наблюдать два подхода. Первый подход осуществляется по принципу платежеспособности экономического субъекта. Суть его заключается в следующем: чем больше возраст автомобиля, тем меньше размер ставки. Между возрастом и ставкой устанавливается обратная связь. Этот подход свидетельствует о том, что законодательные органы субъектов РФ рассматривают данный налог как чисто имущественный и поэтому в качестве принципа налогообложения принимают во внимание принцип платежеспособности. Соответственно чем новее автомобиль, тем он дороже и тем более обеспечен его хозяин. В силу того что каждый гражданин должен нести налоговое бремя соразмерно своим доходам, то наиболее обеспеченные граждане должны платить больший размер налога.

Второй подход осуществляется исходя из экологического критерия «загрязнитель платит». Суть его заключается в том, что чем старше автомобиль, тем он более экологически вредный. Более старые модели не оснащены высокоэффективными двигателями и современными каталитическими нейтрализаторами, позволяющими сокращать объем выбросов загрязняющих веществ. Поэтому, чтобы стимулировать экономических субъектов заменять старые автомобили новыми, более экологически чистыми, необходимо повышать ставки налога по мере увеличения количества лет автомобиля. Между возрастом и ставкой устанавливается прямая связь.

Из вышеуказанных 11 субъектов РФ только 2 субъекта (Московская и Ленинградская области) используют возрастной критерий как косвенный показатель, характеризующий негативное влияние транспорта на окружающую среду. Остальные 9 субъектов РФ (Республика Крым, Приморский край, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Мордовия, Иркутская, Новосибирская, Пензенская, Ростовская и Сахалинская области) используют возрастной критерий в качестве косвенного критерия платежеспособности налогоплательщика. Кроме того, следует отметить, что дифференциация ставок часто касается далеко не всех категорий транспортных средств. Условно можно выделить три группы субъектов РФ в зависимости от того, все ли категории транспортных средств охвачены дифференциацией по возрасту. Как показывает анализ регионального законодательства, только Республика Крым применяет возрастной критерий ко всем транспортным средствам. В Приморском крае и Иркутской области дифференциация ставок осуществляется по отдельным видам транспортных средств, например, по легковым автомобилям, автобусам и грузовым автомобилям в первом случае и по легковым автомобилям, мотоциклам и мотороллерам во втором случае. В остальных субъектах РФ дифференциация ставок сводится практически к нулю, так как осуществляется только по легковым автомобилям мощностью до 100 л. с. Исключение составляет, пожалуй, только Новосибирская область, где дифференциация осуществляется по всем легковым автомобилям.

Следует отметить, что использование возраста как косвенного критерия экологичности автомобиля не совсем удачно, поскольку в разных странах производство автомобилей с требованиями к их экологическому классу осуществлялось в разное время. Таким образом, два автомобиля одного и того же возраста, произведенные в разных странах, могут обладать разными эко-

логическими характеристиками. Так, сертификат Евро-4 на автомобиль получают автомобили из США, выпущенные после 2004 г., из ЕС – с 2005 г., из Кореи – с 2006 г., из Японии – с 2011 г. Таким образом, жесткой связи между возрастом автомобиля и экологичностью двигателя нет. К тому же двигатель можно переоборудовать и поднять его экологический класс на ступень, что минимизирует затраты налогоплательщика по достижению установленных экологических требований, а также при уплате налогов. Другое дело, если в качестве критерия установлен возраст. Менять придется машину в целом, чтобы избежать уплаты повышенного транспортного налога.

В силу того что дифференциации ставок на региональном уровне по экологическому критерию не было обнаружено, дополнительно был проведен анализ льгот, используемых субъектами РФ. В процессе анализа были рассмотрены льготы, которые прослеживают прямую или косвенную связь между транспортным средством и негативным воздействием на окружающую среду. Остальные льготы во внимание не принимались. В результате анализа 85 субъектов РФ было выявлено, что 17 из них используют критерии, учитывающие негативное воздействие транспортных средств на атмосферный воздух. Таких экологических критериев было выявлено четыре:

- 1) использование электродвигателей (1 субъект РФ);
- 2) использование двигателей, соответствующих требованиям того или иного экологического класса (3 субъекта РФ);
- 3) использование природного газа в качестве моторного топлива (14 субъектов РФ);
- 4) возраст транспортного средства (1 субъект РФ).

При этом первые три критерия отражают непосредственную связь между транспортным средством и негативным воздействием на экологию, в то время как последний критерий отражает эту связь косвенно. Что касается первого критерия, то его использует Калужская область. Здесь предоставляются льготы всем налогоплательщикам без исключения на все транспортные средства, оснащенные электродвигателями.

Если говорить о предоставлении льгот в соответствии с требованиями экологического класса, то здесь стоит выделить Свердловскую область, так как на ее территории установлены более высокие требования к экологическому классу двигателя. Кроме того, они установлены для всех категорий налогоплательщиков, хотя, к сожалению, касаются только автобусов. Дальше идет Смоленская область, где установлены дифференцированные льготы относительно 3, 4 и 5-го экологических классов двигателя мощностью свыше 250 л. с. Недостаток заключается в том, что льготы касаются только международных грузовых перевозок с ограничением по мощности двигателя. Самая узкая льгота предоставляется в Республике Татарстан. Она касается грузовых автомобилей и автобусов, произведенных в РФ, находящихся на балансе лизингодателя и переданных в лизинг на срок не менее 1 года, с мощностью двигателя свыше 150 л. с.

Большая часть субъектов (а именно 14 из рассматриваемых 17 субъектов РФ) предоставляет льготы при использовании природного газа в качестве топлива. Как правило, эти льготы касаются автобусов общего пользования, осуществляющих регулярные перевозки пассажиров (Республика Адыгея,

Брянская, Калужская, Кемеровская и Костромская области). Хотя есть регионы (Республика Хакасия, Владимирская и Сахалинская области), которые предоставляют такие льготы всем категориям налогоплательщиков на все категории транспортных средств. Оставшиеся в этой группе 6 субъектов РФ (Республики Башкортостан и Чувашская, Ханты-Мансийский автономный округ, Кировская, Нижегородская и Новосибирская области) предоставляют льготы не на все, а на отдельные транспортные средства организациям и индивидуальным предпринимателям и (или) гражданам. Использование природного газа в качестве экологического критерия для предоставления льгот неслучайно. По сравнению с традиционным транспортом автомобили, использующие сжиженный природный газ, выделяют CO на 90–97% меньше, CO₂ – на 25%, оксидов азота – на 35–60%, других неметановых углеводородных выбросов – на 50–75%.

Последняя, четвертая группа субъектов РФ использует возрастной критерий. Сюда относится только Свердловская область, где льготы предоставляются организациям и индивидуальным предпринимателям, осуществляющим внутригородские и (или) пригородные перевозки пассажиров автобусами, если количество лет, прошедших с года их выпуска, не превышает 7.

Как показал анализ, два субъекта РФ (Калужская и Свердловская области) одновременно используют два критерия. Так, Калужская область использует два критерия для предоставления льгот: первый и третий. В свою очередь, Свердловская область тоже использует два критерия для предоставления льгот: второй и четвертый.

Есть еще 11 регионов, которые используют возрастной критерий для предоставления льгот. Но в данном случае наблюдается прямая связь между величиной льготы и возрастом транспортного средства. То есть во внимание берется либо экономический принцип платежеспособности субъектов, либо принцип эффективности налогообложения, так как большая часть этих льгот касается очень старых транспортных средств (старше 20 лет) отечественного производства с маленькой мощностью (до 100 л. с.).

В результате анализ показал, что региональная политика в области экологизации транспортного налога пока очень слабая. Следует отметить, что в последнее время транспортный налог подвержен критике. Все чаще предпринимаются попытки его трансформировать в экологический налог. Кроме того, транспортные средства пытаются обложить дополнительными налогами.

Можно сказать, что официально государственная политика стала ориентироваться на экологизацию транспортных и топливных налогов начиная с 2010 г. Так, право на дифференциацию ставок в зависимости от экологического класса автомобиля было введено Федеральным законом от 28 ноября 2009 г. № 282-ФЗ «О внесении изменений в главы 22 и 28 части второй НК РФ». Данное право субъекты РФ получили с 1 января 2010 г. При этом были заранее разработаны нормативные документы, регламентирующие понятие экологического класса. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 12.10.2005 № 609 был утвержден технический регламент «О требованиях к выбросам автомобильной техникой, выпускаемой в обращение на территории Российской Федерации, вредных (загрязняющих) веществ». В свою очередь,

акцизы на топливо стали дифференцироваться по классам, учитывающим его экологическую безопасность, с 2011 г.

В связи с тем, что регионы не воспользовались своим правом на дифференциацию ставок транспортного налога, Минприроды и Минпромторг в 2013 г. начали разрабатывать законопроект, в рамках которого собирались предложить ввести дополнительный налог на эксплуатацию транспортных средств, относящихся к экологическим классам Евро-1 и Евро-2, либо установить экологический налог для всех видов транспортных средств исходя из их экологического класса или уровня выбросов CO₂.

Некоторые специалисты считают, что переход к экологическим критериям при налогообложении транспорта не отменяет необходимость учитывать платежеспособность налогоплательщика и износ дорожного полотна. За рубежом часто можно встретить комбинированный транспортный налог или несколько транспортных налогов. Так, например, в Норвегии при исчислении регистрационного транспортного налога учитываются одновременно 4 показателя: объем выбросов CO₂, мощность двигателя, вес автомобиля и объем выбросов оксидов азота. В Швеции существует несколько транспортных налогов: на перегруженность дорог, налог на пользователей автомобильных дорог, который взимается с грузовых автомобилей весом более 12 т, и налог на транспортные средства, зависящий от объемов выбросов CO₂. [7. С. 48].

В Дании тоже существует совокупность транспортных налогов. Одним из них является регистрационный налог на автомобили (vehicle registration tax), его ставка равна 105% от стоимости транспортного средства с учетом НДС, если стоимость не превышает ДKK 7900. Если же она равна ДKK 7900 и более, то ставка уплачивается в размере 180%. При этом пороговое значение стоимости периодически индексируется. От уплаты данного налога освобождаются владельцы электромобилей. На регулярной основе с 1997 г. уплачивается налог на зеленых автовладельцев (green owner tax). В рамках этого налога выделяют легковые автомобили с бензиновым и дизельным двигателями. Для каждого из них предусмотрены свои ставки. Дифференциация ставок осуществляется в зависимости от эффективности двигателя автомобиля (измеряется расстоянием, которое может пройти автомобиль, затрачивая 1 л топлива). Это косвенный критерий, учитывающий влияние транспорта на окружающую среду. Ранее этому налогу предшествовал налог на вес транспортного средства (weight vehicle tax), который взимался соответственно с веса автомобиля. В принципе он сохранился и продолжает уплачиваться с транспортных средств, зарегистрированных до 1 июня 1997 г. [9].

Зарубежный опыт показывает, что реформировать транспортные налоги можно двумя способами: радикальным (т.е. полностью отказаться от существующей налогооблагаемой базы в пользу экологического критерия) и умеренным (т.е. сохранить существующую налоговую базу, добавив к налогу экологическую составляющую).

В настоящее время существует три модели реформирования транспортного налога:

- 1) сохранение действующей налоговой базы, которая не связана с воздействием транспорта на окружающую среду, и добавление экологического критерия, позволяющего дифференцировать размер налога в зависимости от

уровня экологической безопасности автомобиля (например, экологический класс автомобиля, выбросы CO₂, NO_x);

2) замена действующей налоговой базы на новую налоговую базу, косвенно отражающую экологический вред (например, эффективность двигателя или объем двигателя), в сочетании с дополнительными экологическими критериями, позволяющими дифференцировать налоговый платеж;

3) полная замена налоговой базы путем отказа от старого критерия на новую налоговую базу, которая отражает прямую связь между характеристиками транспортного средства и его воздействием на окружающую среду (например, экологический класс автомобиля, выбросы, содержание металлов, полициклических ароматических углеводородов, CO₂, NO_x).

Какую из них выберет Россия, покажет время. Пока в России только акцизы на топливо учитывают экологические критерии. Дифференциация ставок осуществляется по двум уровням: сначала выделяют разные виды топлива, а затем устанавливают разные ставки в зависимости от экологического класса топлива. Нерешенными остаются два вопроса. Во-первых, необходимо расширить состав топлива, подлежащий обложению акцизами, так как не учтены альтернативные виды топлива, например, биодизельное топливо. Во-вторых, обсуждается вопрос о целесообразности обложения топлива углеродным налогом. Что касается акцизов на автомобили, то их тоже необходимо реформировать. Предлагается устанавливать пониженные ставки на транспортные средства, отвечающие более высоким экологическим стандартам. Именно таким способом можно нивелировать разницу между стоимостью дорогих, но экологически безопасных автомобилей, и более дешевых, но экологически более вредных автомобилей и стимулировать потребителей приобретать экологически безопасные автомобили. Кроме того, планируется ввести дополнительные налоги на тяжелые транспортные средства и перегруженность дорог, установить пониженные ставки при использовании газа в качестве моторного топлива. Следует отметить, что экологизация транспортных и топливных налогов привела в европейских странах к улучшению экологических показателей топлива и транспорта. Применение катализаторов и фильтров позволило существенно сократить объемы выбросов загрязняющих веществ, улучшить состояние окружающей среды, а также снизить негативное воздействие выбросов на здоровье население.

Литература

1. *Автомобилизация* России: 340 ТС на 1000 жителей [Электронный ресурс] // Тольятти: официальный интернет-сайт Аналитического агентства «Автостат». Электрон. дан. Тольятти, 2014. URL: <http://www.autostat.ru/news/view/18017/> (дата обращения: 28.12.2014).

2. *Охрана* окружающей среды в России 2014 г. [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Федеральной службы Государственной статистики. Электрон. дан. Москва, 2014. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139919459344 (дата обращения: 21.12.2014).

3. *Боске Бенуа*. Экологизация налоговой системы в России. М.: Российский университет, 2001. 116 с.

4. *Макарова И.А.* Экологическая и фискальная эффективность платы за негативное воздействие на окружающую среду // Актуальные вопросы экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения: материалы V юбилейной Всерос. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов, молодых ученых с международным участием / Томский государственный университет. 4–

5 декабря 2014: сб. ст. / ред. Е.В. Нехода, А.И. Далибожко. Томск: Изд-во Том. ун-та, 2015. Т. 1 С. 172–179.

5. Макарова И.А. Совершенствование экологических платежей с целью снижения негативного воздействия на окружающую среду // Экономика России в XXI веке: сб. науч. тр. XI Междунар. науч.-практ. конф. «Экономические науки и прикладные исследования: фундаментальные проблемы модернизации экономики России» / под ред. Г.А. Барышевой, Л.М. Борисовой; Томский политехнический университет. Томск: Изд-во Том. политехн. ун-та, 2014. Т. I. С. 220–228.

6. *Vehicle tax rate tables* [Electronic resource] // The websites of all government departments of UK, 2014. URL: <https://www.gov.uk/vehicle-tax-rate-tables> (access date: 02.11.2014).

7. Громов В.В., Малинина Т.А. Перспективы экологизации налоговой системы Российской Федерации. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2015. 84 с. (Научные доклады: налоги).

8. *Справочная информация о ставках и льготах по имущественным налогам* [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Федеральной налоговой службы. Электрон. дан. Москва, 2015. URL: <http://www.nalog.ru/rn70/service/tax/> (дата обращения: 11.02.2015).

9. *Tax in Denmark* [Electronic resource] // The websites of The Danish Ministry of Taxation, 2015. URL: <https://www.skat.dk/SKAT.aspx?old=80716&vId=210326&lang=US> (access date: 02.02.2015).

I.A. Makarova

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

DOI: 10.17223/19988648/32/14

RUSSIA ON THE WAY TO THE ENVIRONMENTALIZATION OF THE TRANSPORT AND FUEL TAXES

Keywords: Eco-tax; Green taxes; Transport tax; Sustainable development; Ecological tax reform; Double dividend concept; Win-win solutions; Emissions tax; External effect; Pigovian tax.

The problem of air pollution by road transport is particularly relevant for Russia because the number of vehicles has increased significantly in recent years, and their emissions have a negative impact on public health. In order to solve this problem, it is proposed to change the structure of transport tax, transforming it into ecological tax. The purpose of the study is to assess the pace of Russia's advancement towards greening the transport tax. For this purpose, it is important to evaluate the system of taxes related to vehicles that has existed in Russia since the 90s of the twentieth century.

The transport tax was introduced to current Russian tax system in 1992. It should be noted that there were six vehicle taxes in the 90s of the twentieth century. In addition, the Russian government introduced excise taxes on gasoline and the pollution charge in the 90s of the twentieth century. They were supposed to be transformed over time into the ecological tax. The system of transport taxes was replaced by the transport tax and excise tax on cars in 2003.

All the above mentioned taxes (except for pollution charge) did not contain environmental criteria. They were targeted and were used to finance the construction and repair of roads. Only in 2010 the state began implementing a policy of greening the transport tax, granting regions the authority to differentiate rates by age of a means of transport and the emission standard.

An analysis of regional legislation shows that none of the Russian Federation subjects use their right to differentiate rates depending on the emission standard. Eleven subjects of the Russian Federation out of 85 differentiate rates by age of a means of transport. Only two subjects of the Russian Federation out of 11 interpret the age of a vehicle as an environmental criterion. The other subjects of the Russian Federation use it to specify the paying capacity of a taxpayer.

This study also involves an analysis of the existing environmental exemptions. An analysis of the 85 subjects of the Russian Federation revealed that 17 of them use criteria that take into account the negative impact of vehicles on the atmosphere.

These environmental criteria include:

- 1) use of electric motors;
- 2) engine emission standards;
- 3) use of natural gas as a fuel;
- 4) age of a vehicle.

Thus, the analysis shows that regional policy in the area of greening the transport tax is very weak. With this in mind, it is necessary to note that the reforms of transport tax will have to be initiated at the federal level.

Currently, there are the following three models for the transport tax reforms are determined:

- 1) Preservation of the existing tax base and introduction of the environmental criteria, enabling to differentiate the tax amount depending on the level of ecological safety of a vehicle;
- 2) Replacement of the existing tax base with a new tax base, indirectly reflecting the environmental damage combined with additional environmental criteria that ensure differentiated tax payment;
- 3) Complete replacement of the tax base by abandoning the old criterion and transiting to the new criterion of the tax base, which reflects a direct correlation between the characteristics of a vehicle and its impact on the environment. Russia has yet to choose its model for reforming the transport tax.

References

1. Autostat. *Automobilization of Russia: 340 vehicles per 1000 people*. Available at: <http://www.autostat.ru/news/view/18017/> (accessed 28 December 2014). (In Russian).
2. Federal State Statistics Service. *Environmental Protection in Russia -2014*. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139919459344 (accessed 21 December 2014). (In Russian).
3. Boske B. *Ekologizatsiya nalogovoy sistemy v Rossii* Environmentalization of the Tax System in Russia. Moscow, Russian University Press, 2001. 116 p.
4. Makarova I.A. *Ekologicheskaya i fiskal'naya effektivnost' platy za negativnoye vozdeystviye na okruzhayushchuyu sredu. Materialy V yubileynoy Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii studentov, aspirantov, molodykh uchenykh s mezhdunarodnym uchastiyem "Aktual'nyye voprosy ekonomiki i menedzhmenta: svezhiy vzglyad i novyye resheniya"* Proc. of 5th Anniv. All-Russ. Sci. and Pract. Conf. of Stud., Pg Stud, Yng Sci. with Int. Part. "Urgent Issues of Economics and Management: a New Perspective and New Solutions". Tomsk, 2015. vol. 1, pp. 172-179. (In Russian).
5. Makarova I.A. *Sovershenstvovaniye ekologicheskikh platezhey s tsel'yu snizheniya negativnogo vozdeystviya na okruzhayushchuyu sredu. Sbornik nauchnykh trudov XI Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Ekonomicheskiye nauki i prikladnyye issledovaniya: fundamental'nyye problemy modernizatsii ekonomiki Rossii"* Proc. of 11th Int. Sci. Pract. Conf. "Economic Sciences and Applied Studies: the Fundamental Problems of Modernizing the Russian Economy". Tomsk, 2014. vol. 1, pp. 220-228. (In Russian).
6. GOV.UK. *Vehicle tax rate tables*. Available at: <https://www.gov.uk/vehicle-tax-rate-tables> (accessed 02 November 2014).
7. Gromov V.V., Malinina T.A. *Perspektivy ekologizatsii nalogovoy sistemy Rossiyskoy Federatsii* Prospects for the Environmentalization of the Tax System of the Russian Federation. Moscow, Delo Publ., 2015. 84 p.
8. Federal Tax Service. *Reference information on the property taxes rates and reliefs*. Available at: <http://www.nalog.ru/rn70/service/tax/> (accessed 11 February 2015). (In Russian).
9. Danish Ministry of Taxation. *Tax in Denmark*. Available at: <https://www.skat.dk/SKAT.aspx?old=80716&vId=210326&lang=US> (accessed 02 February 2015).

For referencing:

Makarova I.A. *Rossiya na puti ekologizatsii transportnogo i toplivnogo naloga* [Russia on the way to the environmentalization of the transport and fuel taxes]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 212-223.

УДК 657.1

DOI: 10.17223/19988648/32/15

Л.И. Ткаченко, А.П. Голубенко

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ФИРМЫ

Дается определение понятия «деловая репутация» в соответствии с российскими и международными правилами учета, рассматриваются особенности и проблемы учета деловой репутации. Раскрываются возможные подходы к оценке деловой репутации фирмы, кроме того, определяется целесообразность включения в состав финансовой отчетности сведений о величине деловой репутации и методике ее расчета.

Ключевые слова: нематериальные активы, деловая репутация, гудвилл, положительная деловая репутация, отрицательная деловая репутация, методы оценки деловой репутации, балансовый метод, оценочный метод, метод избыточных прибылей.

На сегодняшний день в мире все большее распространение получают процессы слияния компаний, приобретение одних предприятий другими. При этом почти всегда образуется разница – между стоимостью предприятия и чистой стоимостью его активов.

Данная разница в российских стандартах бухгалтерского учета (РСБУ) получила название деловой репутации, а международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) определяют эту разницу как гудвилл (goodwill) [1. С. 223].

Целью написания данной статьи является определение понятия деловой репутации, также раскрыть особенности ее учета в российской и международной практике. В статье рассмотрены проблемы бухгалтерского учета гудвилла и предложены возможные способы оценки деловой репутации покупаемой фирмы.

Деловая репутация – это многоаспектное понятие, у данного термина существует множество синонимов: авторитет, доверие, признание, известность, имидж, бренд, респектабельность и др.

Деловая репутация – это воспринимаемая другими репрезентация прошлого этой компании и перспектив на будущее, которая описывает привлекательность компании для ее основных конкурентов. Безупречная деловая репутация повышает конкурентоспособность организации на рынке. Она привлекает потребителей и партнеров, ускоряет продажи и увеличивает их объемы [2. С. 219].

В бухгалтерском учете деловая репутация представляет собой расчетный показатель, не зависимый от мнения контрагентов о хозяйствующем субъекте. Согласно российским стандартам бухгалтерского учета деловая репутация является нематериальным активом. Основным документом, регламентирующим бухгалтерский учет нематериальных активов, является ПБУ 14/2007

«Учет нематериальных активов», утвержденный приказом Минфина России от 27.12.2007 № 153н.

Деловая репутация отличается от других нематериальных активов методом оценки и методом амортизации, способом приобретения и способом выбытия. Стоимость деловой репутации зачастую оказывается условной, в то время как другие нематериальные активы имеют стоимостную оценку, которая определяется в сумме фактических затрат на их приобретение или создание.

ПБУ 14/2007 определяет деловую репутацию как разницу между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия как имущественного комплекса (в целом или его части), и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки (приобретения) [3].

Таким образом, деловая репутация может возникнуть только в случае, когда организация покупает другую организацию в целом как имущественный комплекс (или его часть).

В зависимости от физического состояния приобретенных активов, рентабельности продукции, выпускаемой организацией, общего состояния дел в отрасли, состояния спроса и предложения на аналогичные объекты, а также других факторов деловая репутация организации может быть как положительной, так и отрицательной.

Объектом нематериальных активов является только положительная деловая репутация, которая рассматривается как надбавка к цене, уплачиваемая покупателем в ожидании будущих экономических выгод.

Отрицательная деловая репутация рассматривается как скидка с цены, предоставляемая покупателю в связи с отсутствием стабильных покупателей, репутации качества, навыков маркетинга и сбыта, деловых связей, опыта управления, уровня квалификации персонала и т.д. Отрицательная репутация во многом обусловлена субъективными факторами и представляет собой разницу между реальной ценой приобретенного имущества и той ценой (заниженной), по которой это имущество удалось приобрести [4].

Приобретенная деловая репутация амортизируется в течение двадцати лет (но не более срока деятельности организации). Амортизационные отчисления по положительной деловой репутации определяются линейным способом.

Отрицательная деловая репутация в полной сумме относится на финансовые результаты организации в качестве прочих доходов.

В МСФО вопросы учета деловой репутации регламентируют несколько стандартов, которые рассматривают ее как две самостоятельные категории. Стандарт МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» рассматривает вопросы идентификации внутренне созданной деловой репутации, а МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» описывает учет деловой репутации, возникающей при объединении бизнеса.

Однако согласно МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» внутренне созданный гудвилл не подлежит признанию в качестве нематериального актива, поскольку он не является идентифицируемым ресурсом (т. е. не является отделяемым и не возникает из договорных или иных юридических прав),

который контролируется предприятием и может быть надежно оценен по себестоимости [5]. По этой причине внутренне созданная деловая репутация не подлежит ни первоначальной, ни последующей оценке, ни отражению в отчетности предприятия.

МСФО (IFRS) 3 «Объединение бизнеса» трактует понятие гудвилла как актива, представляющего собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности [6].

Амортизация на гудвилл не начисляется, вместо этого ежегодно проводится тест на обесценение в соответствии с МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов», т.е. организация-покупатель должна учитывать его на балансе по себестоимости, в дальнейшем уменьшая на величину накопленных убытков от обесценения.

В финансовой отчетности организации-покупателя подлежит раскрытию вся информация, касаемая деловой репутации: изменение ее балансовой стоимости, сведения о возмещаемой сумме и накопленных убытках от обесценения.

По нашему мнению, присутствие в финансовой отчетности и пояснениях к ней сведений о величине деловой репутации и методике ее расчета повысит аналитическую ценность такой отчетности. Например, в пояснениях к бухгалтерской финансовой отчетности целесообразно включить средневзвешенные показатели за отчетный период: чистые активы в балансовой оценке, чистые активы в рыночной (справедливой) оценке и собственно деловую репутацию (как разницу между текущей рыночной и балансовой оценкой чистых активов) [7. С. 201].

Российские стандарты, в отличие от международных, не проводят различий между внутренне созданной и приобретенной деловой репутацией при объединении предприятий, а именно понимают под деловой репутацией лишь последнюю.

Таблица 1. Отличительные особенности гудвилл в МСФО и РСБУ

Критерии отличия	В соответствии с МСФО	В соответствии с РСБУ
Определение	Деловая репутация, приобретенная при объединении предприятий, представляет собой выплату, производимую организацией-покупателем в ожидании будущих экономических выгод от активов, которые не могут быть индивидуально идентифицированы и отдельно признаны.	Гудвилл – разница между покупной ценой организации и стоимостью по бухгалтерскому балансу всех ее активов и обязательств.
Включение в состав НМА	Не включен в состав НМА организации	Входит в состав НМА организации
Начисление амортизации	Признается неамортизируемым активом.	Положительный гудвилл амортизируется в течение 20 лет, но не более срока деятельности организации.
Учет отрицательного гудвилла	Отрицательный гудвилл отражается в «Отчете о прибылях и убытках» и проверяется на обесценение ежегодно. Тестирование на обесценение является обязательным.	Отрицательный гудвилл включается в состав прочих доходов. Тестирование на обесценение является не обязательным и носит добровольный характер.

Таким образом, существует ряд отличий между понятием «деловая репутация» в российской и международной учетных системах. Эти отличия представлены в табл. 1 [8].

Проанализировав нормативно-правовые акты Российской Федерации и различные литературные, правовые и периодические источники, можно сделать вывод, что методология учета деловой репутации в России сложна и неоднозначна. Одним из признаков этого является тот факт, что в учебной литературе по бухгалтерскому учету, как правило, воспроизводится текст разд. VIII ПБУ 14/2007 и в лучшем случае приводится в самом общем виде корреспонденция счетов бухгалтерского учета [9. С. 36].

Пример. ЗАО «Актив» приобрело у ООО «Пассив» обособленный имущественный комплекс (молочный завод). В него входят: земельный участок, расположенные на нем производственные здания, оборудование, товарные знаки, запасы (сырье, незавершенное производство и готовая продукция). Кроме того, покупателю передана кредиторская и дебиторская задолженность «Пассива», относящаяся к этой деятельности.

Таблица 2. Корреспонденция счетов по учету положительной деловой репутации

Содержание хозяйственной операции	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. руб.
	Дебет	Кредит	
Принято на забалансовый учет имущество приобретаемой организации (до государственной регистрации права собственности)	002		115 000
Отражена оплата приобретаемой организации путем перечисления денежных средств	76	51	115 000
С забалансового счета списана стоимость приобретенной организации после государственной регистрации прав собственности		002	115 000
Отражено приобретение в составе организации основных средств и нематериальных активов (по стоимости, указанной в передаточном акте, увеличенной на часть суммы регистрационных расходов в доле, приходящейся на основные средства и нематериальные активы)	08	76	59 000
Приняты к учету приобретенные основные средства и нематериальные активы	01, 04	08	59 000
Оприходованы приобретенные в составе организации материально-производственные запасы (по стоимости, указанной в передаточном акте)	10, 20, 40, 41, 43,...	76	18 500
Отражена сумма НДС по приобретенному в составе организации имуществу, выделенная продавцом в счете-фактуре	19	76	15 000
Отражено приобретение права требования дебиторской задолженности	62, 76	76	9 500
Оприходована кредиторская задолженность приобретаемой организации	76	60, 76	12 000
Отражена положительная деловая репутация	08, 04	76, 08	25 000

Договорная цена сделки – 100 000 тыс. руб. без учета НДС. Сумма НДС, исчисленная по правилам ст. 158 НК РФ, составила 15 000 тыс. руб. По данным бухгалтерского учета «Пассива», общая балансовая стоимость передаваемых активов – 87 000 тыс. руб., в том числе основных средств и нематериальных активов – 59 000 тыс. руб., материально-производственных запасов –

18 500 тыс. руб., дебиторской задолженности – 500 тыс. руб., а размер обязательств перед кредиторами, принятых на себя «Активом», составляет 12 000 тыс. руб. Положительная деловая репутация, приобретенная «Пассивом» в связи с покупкой завода, составляет 25 000 тыс. руб. (100 000 – (87 000–12 000)). Бухгалтер «Актива» применил для отражения расчетов с ООО «Пассив» счет 76 и сделал проводки (табл. 2).

Вообще, ошибочно считать, что деловая репутация появляется при продаже или объединении компаний. Она возникает гораздо раньше – в процессе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, а в момент продажи происходит ее «материализация» – становится возможным осуществить ее оценку [10. С. 37].

Деловая репутация является уникальным объектом бухгалтерского учета – она не существует отдельно от предприятия, это неотчуждаемое имущество фирмы. Но для большинства компаний гудвилл является самым значимым активом, который помогает получать ей больше прибыли, чем у среднестатистической компании аналогичной отрасли. Иногда деловую репутацию привязывают к эксклюзивным правам обладания торговым знаком.

Несмотря на то, что стоимость собственной деловой репутации как по российскому, так и по международному законодательству не отражается в балансе, оценка стоимости гудвилла представляется довольно серьезной проблемой для отечественного учета. Определить стоимость, которую готов заплатить покупатель сверх стоимости чистых активов продаваемой организации, довольно сложно, кроме того, какой-либо унифицированной методики не существует.

В настоящее время сложилось несколько основных подходов к определению стоимости деловой репутации юридического лица как его нематериального актива. Условно можно выделить две группы методов – качественные и количественные.

Качественные методы позволяют определить качественное отличие результатов хозяйственной деятельности предприятия, формирующих его репутацию, от параметров хозяйствования его конкурентов. Существенным недостатком этой группы методов является то, что они не предполагают точной оценки деловой репутации фирмы, их суть сводится лишь к тому, какой образ деловая репутация представляет в сознании людей.

К качественным методам оценки деловой репутации относятся прежде всего метод социологического опроса и экспертный метод.

Метод социологического опроса предполагает изучение мнения различных людей о компании. Как правило, изучается мнение людей, которые входят в целевую аудиторию компании. Например, возможно провести опрос аналитиков рынка, акционеров, инвесторов и т.д. Негативной чертой данного метода является его субъективность, а также затруднительность перевода данных социологического опроса в денежные единицы.

Экспертный метод предполагает проведение оценки деловой репутации компании специализированными независимыми организациями. Исследованию могут подвергаться взаимоотношения между акционерами, советом директоров и другими лицами, у которых имеется соответствующая финансовая заинтересованность [11].

С помощью количественных методов стоимость деловой репутации определяется строго аналитически и позволяет выявить числовую закономерность влияния динамики конкретных финансово-экономических показателей на ее оценку.

При «количественной» оценке деловой репутации традиционно выделяются два основных подхода – балансовый и оценочный.

Балансовый подход к оценке деловой репутации сформулирован в общем виде в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». В соответствии с данным подходом для целей бухгалтерского учета стоимость приобретенной деловой репутации определяется расчетным путем как разница между покупной ценой, уплачиваемой продавцу при приобретении предприятия, и суммой всех активов и обязательств по бухгалтерскому балансу на дату его покупки.

Следует отметить, что указанный метод является вариантом применяемого в международной практике для финансовой оценки нематериальных активов, включая деловую репутацию, коэффициента Тобина, который представляет собой отношение рыночной цены компании к цене замещения её реальных активов. Согласно исследованиям американского экономиста, лауреата Нобелевской премии Д. Тобина, если цена компании существенно превосходит цену её материальных активов, значит, по существу, оценены те элементы стоимости компании, которые не имеют материальной природы (в том числе деловая репутация).

В рамках оценочного подхода на основе определения разницы между полученной и ожидаемой прибылью и применения коэффициента капитализации нематериальных активов рассчитывается реальная рыночная стоимость тех дополнительных прибылей, которые генерирует деловая репутация организации. При этом существует множество разновидностей указанного метода, отличающихся методиками расчёта данной стоимости [12].

Наиболее популярным способом оценки деловой репутации является метод избыточных прибылей, который заключается в определении способности организации получать в будущие периоды большую прибыль, чем среднеотраслевая, используя активы, находящиеся в ее распоряжении. Проведение такой оценки осуществляется в несколько этапов.

Этап 1. Определение прибыли будущих периодов.

В практике оценки будущей прибыли распространен метод экстраполяции на будущие периоды ее динамики за прошлые периоды. В упрощенном варианте для этого используются данные отчетности за ряд последних лет (3–5), на основании которой определяется прибыль будущих периодов $\Pi_{\text{бп}}$ как средняя арифметическая из суммы прибыли за эти периоды:

$$\Pi_{\text{бп}} = \sum_{i=1}^n \Pi_i / n,$$

где $\sum_{i=1}^n \Pi_i$ – сумма прибыли организации за последние годы; n – количество периодов; i – шаг расчета.

По мнению ряда авторов, «аномальные годы» с уровнем прибыли значительно выше или ниже среднего должны быть исключены из рассмотрения, так как это может привести к недооценке или переоценке предприятия.

Этап 2. Определение уровня прибыльности, нормального для данной отрасли.

На основании данных публикуемой отчетности организации или официальных статистических публикаций определяются среднеотраслевые показатели прибыльности $D_{\text{срo}}$ как отношение прибыли к балансовой стоимости активов в среднем по организациям отрасли:

$$D_{\text{срo}} = \Pi_{\text{срo}} / A_{\text{срo}},$$

где $\Pi_{\text{срo}}$ – среднеотраслевая прибыль; $A_{\text{срo}}$ – стоимость активов в среднем по организациям отрасли.

Этап 3. Определение прогнозной прибыли покупаемой фирмы при нормальном уровне прибыльности.

Прогнозная прибыль $\Pi_{\text{пг}}$ определяется как произведение балансовой стоимости активов данной организации и среднеотраслевого уровня прибыльности:

$$\Pi_{\text{пг}} = \text{БСА} \cdot D_{\text{срo}},$$

где БСА – балансовая стоимость активов.

Этап 4. Определение превышения расчетной прибыли будущих периодов данной организации над расчетным прогнозным уровнем ее прибыли в следующем учетном периоде.

Превышение прибыли $\Delta\Pi$ исчисляется как разность оценочного показателя прибыли организации следующего учетного периода и прогнозной прибыли, определенной на этапе 3, оценочный показатель – как произведение доходности организации, определенной на основе данных прошлых периодов, и балансовой стоимости ее активов:

$$\Delta\Pi = \left(\frac{\Pi_{\text{бп}}}{A} \cdot \text{БСА} \right) - \Pi_{\text{пг}},$$

где $\Pi_{\text{бп}}$ – прибыль будущих периодов, определенная на основе данных прошлых лет на первом этапе; A – средняя балансовая стоимость активов, определенная как среднеарифметическая за последние годы.

Этап 5. Расчет деловой репутации.

Расчет деловой репутации является количественным отражением превышения прибыли организации над нормальным уровнем. Важно установить, в течение какого периода будет сохраняться это превышение.

Период превышения зависит от длительности действия факторов, определяющих наличие деловой репутации. Зная размер превышения прибыли организации над нормальным уровнем, предполагаемое число лет, в течение которых он будет сохраняться, можно вычислить и саму деловую репутацию ДР как нынешнюю стоимость превышения прибыли над нормальным уровнем в течение нескольких периодов:

$$ДР = (\Delta П * n) / r,$$

где n – предполагаемое число лет, в течение которых будет сохраняться превышение прибыли над нормальным уровнем; r – ставка дисконтирования.

При использовании данного метода правильность выбора ставки дисконтирования является важнейшей проблемой для расчета стоимости деловой репутации. Определение ставки дисконтирования зависит от конкретных обстоятельств и диктуется прежде всего степенью риска потери деловой репутации.

Обоснование ставки дисконтирования – это одна из основных проблем оценки текущей стоимости чистых доходов предприятия. Использование низкой ставки может завысить дисконтированную стоимость будущих денежных потоков, и покупатель заплатит большую сумму за потоки доходов, которые фактически окажутся меньше ожидаемых. В результате новый собственник может понести серьезные убытки. Завышенная ставка дисконта может привести к финансовым потерям собственника, который от продажи предприятия, в результате необоснованного занижения его цены или рыночной стоимости, не получит адекватного возмещения капитала [13. С. 17–18].

Как показывает практика, чаще всего в процессе оценки бизнеса при определении ставки дисконтирования применяется метод кумулятивного построения, который учитывает все виды рисков инвестиционных вложений, связанных как с факторами общего для вида экономической деятельности и экономики характера, так и со спецификой оцениваемой компании. Основными элементами затрат на собственный капитал при использовании метода кумулятивного построения являются безрисковая ставка и риск снижения нормы прибыли конкретной компании. Данный метод применим в случае, когда фондовый рынок недостаточно развит или акции компании не обращаются на рынке, а предприятие-аналог найти сложно. Ставка дисконтирования при применении кумулятивного метода рассчитывается путем сложения всех выявленных рисков и прибавления к безрисковой ставке дохода. Именно такой подход к определению ставки дисконтирования заложен в ПБУ 8/2010 (п. 20) и МСФО (IAS) 37 (п. 47). Например, для компании А в качестве безрисковой ставки принята ставка рефинансирования Центрального банка РФ 8,25%. Риск снижения нормы прибыли компании, оцененный специалистами в области финансового планирования, составляет 15%. Таким образом, ставка дисконтирования для данной компании будет равна 23,25% [14. С. 32].

Подводя итог, нужно отметить, что необходимость в оценке гудвилла появляется тогда, когда организация получает высокую прибыль, а её доходы существенно превышают средний уровень по всей отрасли.

Основной причиной, по которой важно оценить гудвилл, является покупка или продажа бизнеса, слияние и поглощение компаний, так как важно учесть всю выгодность сделки – иначе одна из сторон потеряет интерес к её совершению. Ведь помимо материальных активов компания заработала еще и определенную лояльность потребителей, смогла занять определенную нишу на рынке, дала знания и опыт своим сотрудникам. Кроме того, знание о точной стоимости своей компании помогает принимать более точные и верные управленческие решения.

Следует отметить, что в оценке деловой репутации в бухгалтерском учете не учитываются такие важные внебалансовые ценности, как, например, лояльность клиентов, клиентские базы, деловые связи, отлаженные каналы сбыта и поставок, высокий кредитный рейтинг, бренды компании, квалифицированный персонал и др., которые определяют текущие и будущие экономические выгоды.

Правильно сформированная оценка деловой репутации будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности компаний, обеспечению конкурентных преимуществ на внутренних и внешних рынках, защите от недобросовестной конкуренции. Однако действующие нормативно-законодательные акты не дают ответов на многие важные вопросы по учету деловой репутации, например, в них не содержатся положения по методике тестирования деловой репутации и способам оценки величины деловой репутации, не учитываются в оценке этого актива внебалансовые ценности.

В связи с этим в настоящее время необходимо совершенствовать стандарты по учету деловой репутации, так как только полная и достоверная оценка гудвилла при первоначальном признании в последующем может влиять на полноту формирования информации в финансовой отчетности экономических субъектов.

Литература

1. Власова И.А., Рачицкий Н.О. Деловая репутация: экономическая сущность и методология учета // Актуальные вопросы экономических наук. 2011. № 20. С. 222–227.
2. Козлова Н. Факторы, формирующие имидж и деловую репутацию компании // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 3. С. 219–222.
3. Приказ Минфина РФ от 27.12.2007 № 153н (ред. от 24.12.2010 №186н) « Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)» // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
4. Нематериальные активы: бухгалтерский и налоговый учет [Электронный ресурс] // Классная библиотека. Электрон. текст. дан. М., 2014. URL: <http://coollib.net/b/91787/read> (дата обращения: 26.09.2014).
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (ред. от 18.07.2012) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

6. *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединение бизнеса»* (ред. от 07.05.2013) (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н) // КонсультантПлюс [Электронный ресурс]: справочная правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. М., 2014. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

7. *Ветюшкина Е.Ю.* Понятие «деловая репутация» в российской и международной учетной практике // Вестн. ТГГПУ. Филология и культура. 2010. № 21. С. 199–201.

8. *Деловая репутация: экономическое содержание и особенности бухгалтерского учета* [Электронный ресурс]: Орловский государственный университет экономики и торговли. Электрон. текст. дан. М., 2014. URL: <http://www.orelgiel.ru/monah/19ch.pdf> (дата обращения: 15.11.2014).

9. *Козлов В.П., Баранов П.П., Климашина Ю.С.* Неопределенность понятия деловой репутации: последствия для учета и отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2014. №13. С. 35–42.

10. *Луговской Д.В., Белозерова Т.Г.* Деловая репутация: сложности идентификации, оценки и отражения в учете и отчетности // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. 2009. № 9. С. 34–43.

11. *Методы оценки и вопросы распоряжения деловой репутацией* [Электронный ресурс]: Информационно-правовое агентство «Регистр». Электрон. текст. дан. М., 2014. URL: <http://www.profmedia.by/pub/bnp/art/27092/> (дата обращения: 05.10.2014).

12. *Методы оценки деловой репутации как нематериального актива юридических лиц и индивидуальных предпринимателей* [Электронный ресурс] // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. Электрон. текст. дан. М., 2014. URL: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1175&Itemid=104 (дата обращения: 13.09.2014).

13. *Иванов А.Е., Матвейшина Е.М.* Анализ современных методов оценки деловой репутации // Вестн. Южно-Урал. гос. ун-та. Серия «Экономика и менеджмент». 2009. № 21(154). С. 16–21.

14. *Иванов А.Е.* Внутренне созданная деловая репутация компании как условный актив // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 26(224). С. 28–33.

L.I. Tkachenko^{1,a}, A.P. Golubenko^{2,b}

¹*Department of Finance and Accounting, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia.*

E-mail: ^aludmila.i.tkachenko@gmail.com, ^bnastja_gol@mail.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/15

THE URGENT ISSUES OF ACCOUNTING A COMPANY'S GOODWILL

Keywords: Intangible assets; Goodwill; Positive goodwill; Negative goodwill; Methods of valuation of goodwill; Balance method; Estimating method; Method of excess profits.

This paper is intended to give the definition of goodwill and reveal its accounting features in the Russian and international practice. It considers the problems of accounting for goodwill and suggests ways of assessing business reputation of the acquired company.

Goodwill is a perceived representation of the past activities and future prospects of a company, which describes the company's attractiveness to its main competitors. Impeccable reputation increases the competitiveness of the organization in the market. It attracts customers and partners, accelerates sales and increases their volumes.

Goodwill is a unique object of accounting: it does not exist separately from the company; it is the inalienable property of the company. However, for most companies, goodwill is the most important asset that helps them gain more profit than average company in similar industry.

Russian accounting standards define goodwill as a difference between the purchase price paid when purchasing company's assets (all or some part), and the amount of all assets and liabilities reported on the balance sheet by the date of purchase (acquisition).

In IFRS, goodwill accounting is regulated by several standards, which consider it as two separate categories. IFRS (IAS) 38 "Intangible Assets" addresses issues of identification of internally generated goodwill, while IFRS (IFRS) 3 "Business Combinations" describes the accounting for goodwill that emerges in business combinations. Currently, there are several main approaches to the accounting for goodwill of a legal entity as its intangible asset. Conventionally, there are two groups of methods – quantitative and qualitative.

Qualitative methods enable us to determine the qualitative difference between the operation profits of business that form its reputation and the parameters of its competitors. Quantitative methods can estimate goodwill by rigorous analytics and make it possible to determine the numerical pattern reflecting the impact of the dynamics of specific economic and financial indicators on its accounting.

Accounting for goodwill is important as it enables us to consider all the profitability of the deal in the purchase or sale of businesses, mergers and acquisitions. If otherwise, one of the parties will lose interest. Apart from tangible assets, a company earned particular customer loyalty, managed to capture a niche in the market, gave the knowledge and experience to its employees. In addition, knowledge of the exact value of the company contributes to making more accurate management decisions. Well-formed estimation of goodwill will contribute to an increased investment attractiveness of companies, gaining competitive advantages in the domestic and foreign markets, and the protection from unfair competition.

References

1. Vlasova I.A., Rachitskiy N.O. Delovaya reputatsiya: ekonomicheskaya sushchnost' i metodologiya ucheta. *Aktual'nyye voprosy ekonomicheskikh nauk*, 2011, no. 20, pp. 222-227.
2. Kozlova N. Faktory, formiruyushchiye imidzh i delovuyu reputatsiyu kompanii. *RISK: Resursy, informatsiya, snabzheniye, konkurentsya*, 2011, no. 3, pp. 219-222.
3. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation "On Approval of the Russian Accounting Standard "Accounting of Intangible Assets" (RAS 14/2007)" of December 27, 2007, N 153-n. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/ (accessed 05 October 2014). (In Russian).
4. Intangible Assets: accounting and record-keeping for tax purposes. Available at: <http://coollib.net/b/91787/read> (accessed 26 September 2014). (In Russian).
5. International Accounting Standard (IAS) 38 "Intangible Assets" (Revised July 18, 2012). Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124016/ (accessed 26 September 2014). (In Russian).
6. International Accounting Standard (IFRS) 3 "Business Combinations" (Revised May 7, 2013). Available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_133866/541ff599012550ec8a0d9161f825418f426e0966/ (accessed 26 September 2014). (In Russian).
7. Vetoshkina E.Yu. Ponyatiye "Delovaya reputatsiya" v rossiyskoy i mezhdunarodnoy uchetoynoy praktike. *Vestnik TGGPU. Filologiya i kul'tura – TSHPU Bulletin. Philology and Culture*, 2010, no. 21, pp. 199-201.
8. Orel State Institute of Economics and Trade. *Delovaya reputatsiya: ekonomicheskoye sodержaniye i osobennosti bukhgalterskogo ucheta*. Available at: <http://www.orelgiet.ru/monah/19ch.pdf> (accessed 15 November 2014).
9. Kozlov V.P., Baranov P.P., Klimashina Yu.S. Neopredelennost' ponyatiya delovoy reputatsii: posledstviya dlya ucheta i otchetnosti. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet – International Accounting*, 2014, no. 13, pp. 35 - 42.
10. Lugovskoy D.V., Belozerova T.G. Delovaya reputatsiya: slozhnosti identifikatsii, otsenki i otrazheniya v uchete i otchetnosti. *Bukhgalterskiy uchet v izdatel'stve i poligrafii – Accounting in Publishing and Printing*, 2009, no. 9, pp. 34-43.
11. Information and Law Agency "Registr". *Methods of valuation and issues of goodwill administration*. Available at: <http://www.profmmedia.by/pub/bnp/art/27092/> (accessed 05 October 2014). (In Russian).
12. Khvan O.V. Metody otsenki delovoy reputatsii kak nematerial'nogo aktiva yuridicheskikh lits i individual'nykh predprinimateley. *Nauka i obrazovaniye: khozyaystvo i ekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravleniye*, 2012, March. Available at: http://www.journal-nio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1175&Itemid=104 (accessed 13 September 2014).
13. Ivanov A.E., Matviyshina E.M. Analiz sovremennykh metodov otsenki delovoy reputatsii. *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, 2009, no. 21(154), pp. 16-21.
14. Ivanov A.E. Vnutrenne sozdannaya delovaya reputatsiya kompanii kak uslovnyy aktiv. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet – International Accounting*, 2012, no. 26(224), pp. 28-33.

For referencing:

Tkachenko L.I., Golubenko A.P. Aktual'nyye voprosy bukhgalterskogo ucheta delovoy reputatsii firmy [The urgent issues of accounting a company's goodwill]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 224-234.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.221

DOI: 10.17223/19988648/32/16

Е.Г. Алдохина

РАЦИОНАЛЬНОЕ ВОДОПОЛЬЗОВАНИЕ: СОЗДАНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МЕХАНИЗМА И УСЛОВИЯ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

Многофункциональное назначение водных объектов как поставщиков населению и производственной сфере ресурсов, как среды утилизации производственных и бытовых отходов, а также как общественное достояние требует детального изучения процессов их использования, охраны и воспроизводства. Обеспечение экономического роста страны без ухудшения экологического состояния окружающей среды, повышение благосостояния людей стали приоритетными направлениями современной экологической и социально-экономической политики.

Ключевые слова: рациональное водопользование, экологический менеджмент, платность водопользования, экологизация водопользования, экологические ограничения.

Механизм рационального водопользования с экономической точки зрения предполагает осуществление совокупности организационных, управленческих и финансово-экономических мероприятий, которые направлены на получение выгод и эффектов. Это включает:

- разработку и принятие федеральных и региональных нормативных документов, обязательных и рекомендуемых к исполнению, которые опираются на систему оценок уровня экологического воздействия на природную среду;
- подчинение экономики водопользования различных отраслей народного хозяйства экологическим ограничениям, позволяющим обеспечить сбалансированное пользование водными ресурсами;
- оптимизацию уровня и увеличение значения платности водопользования;
- разработку механизма экономического управления, обеспечивающего процесс возобновления водных ресурсов;
- использование водопользователями инновационных технологий в системе водопотребления, сокращающих затраты, улучшающих качество потребляемой воды, уменьшающих загрязнение окружающей среды;
- соблюдение экологических стандартов всеми поставщиками, потребителями водных ресурсов [1. С. 46–48].

Поскольку потребителями водных ресурсов является производство, а также граждане и организации, осуществляющие бытовое их использование, то должно формироваться устойчивое, рационально организованное, малоотходное, ресурсосберегающее водопользование.

Традиционное решение такой задачи не дает удовлетворительных результатов. Стандартные природоохранные мероприятия остаются несовершенными, а следовательно, мало пригодными. Некомплексные подходы при постоянных изменениях в структурах управления и без должной ответственности за выполнение экологических программ делают управленческий процесс неэффективным. Возможным решением данной проблемы является введение системы экологического менеджмента в сфере водопользования.

В России экологический менеджмент стал внедряться только в конце прошлого столетия в связи с признанием актуальности устойчивого развития и осуществления принципов экологизации экономики.

Под экологическим менеджментом понимают организацию деятельности по охране окружающей среды – при получении ресурсов, при использовании их, в том числе в переработанном виде, как сырье, энергия, в технологическом процессе, в стадии движения к потребителям – при отгрузке и сбыте продукции, при утилизации отходов производства всех видов.

Экологическое управление в водопользовании основывается на общих принципах управления: экологическое планирование, организация, учет и контроль, мотивация и ответственность, информационное обеспечение. В то же время водопользование в системе экологического менеджмента – это управление, где проявляются отношения владения собственностью, ее использования, где интересы и ответственность хозяйствующих субъектов и населения направлены на выполнение обязательных требований природоохранной деятельности, на достижение других планируемых целей. Это может быть осуществлено через использование принципов экологизации водопользования:

1. Удовлетворение потребностей производства и населения в водных ресурсах.

2. Эффективность водопользования.

3. Безопасность жизнедеятельности.

4. Обеспечение воспроизводства водных ресурсов [2. С. 120–122].

Можно провести сравнительный анализ традиционной системы управления водопользованием и водопользования в системе экологического менеджмента:

1. Субъекты управления.

Традиционная система: осуществляется по решению органов власти исполнительными органами и экономическими субъектами.

Экологический менеджмент: осуществляется хозяйствующими субъектами и физическими лицами.

2. Объект управления.

Традиционная система: деятельность хозяйствующих и других экономических субъектов, подчиненная требованиям законодательства.

Экологический менеджмент: деятельность, подчиненная оценке целесообразности и стремлению к получению выгоды.

3. Используемые подходы.

Традиционная система: исполнители водного законодательства исполняют должностные обязательства и инструктивные указания.

Экологический менеджмент: деятельность менеджеров подчинена личным интересам в такой же степени, как и интересам корпорации.

4. Правдивость информации.

Традиционная система: информация чаще всего не имеет правдивого характера, т.е. данные фальсифицируются. Исполнители не несут должной ответственности за фальсификацию данных

Экологический менеджмент: отсутствие объективных причин фальсификации рациональной деятельности.

5. Заинтересованность в результатах.

Традиционная система: заинтересованность не адекватна достигаемым результатам в экономике водопользования.

Экологический менеджмент: есть возможность иметь адекватную заинтересованность, соответствующую уровню эффективности использования ресурсов, достижению качественных результатов.

Экологический менеджмент позволяет увеличивать эффективность деятельности, преодолевать противоречия отношений производства и потребления, увеличивать безопасность деятельности субъектов экономических отношений при достижении их собственных экологических целей.

Экологический менеджмент – наиболее продвинутая система управления в пользу экологии и безопасности жизнедеятельности. Он реализует те задачи, которые позволяют обеспечить совместимость всякого производства с природной средой, не вызывая негативного антропогенного воздействия на окружающую среду. Для системы водопользования это означает использование данного ресурса без ущерба для его возобновления, даже с ростом потребления. Все это не должно сочетаться с ростом общих издержек или, если и с увеличением, то с учетом сокращения удельных затрат. Но при этом доходы или другие выгоды производителей и потребителей водных ресурсов не должны снижаться [3. С. 44].

Основной целью экологического менеджмента является создание необходимых условий для более эффективного использования и сохранности водных ресурсов. В этом направлении требуются:

- изучение экологического состояния территорий и оценка уровня загрязнений;
- определение максимально допустимых изъятий из природного кругооборота водных ресурсов, оценка потенциала природы и возможных последствий нарушения экологического баланса;
- комплексная оценка сложившегося направления пользования водными объектами и определение направления рационального природопользования;
- расчет программы финансово-экономического обеспечения баланса водопользования и инвестиционных проектов улучшения состояния водного хозяйства;
- выбор направлений рационального водопользования при прогнозировании роста производства, динамики урбанизации, миграции населения, других изменений в обществе [4. С. 68].

Экологический менеджмент, как эффективное средство управления, позволяет выбрать наиболее рациональную организацию природопользования, методически квалифицированно определить исходные пункты и элементы

системы организации водопользования при минимально возможных затратах труда, ресурсов, не нарушая равновесия экологической среды, достичь более полного удовлетворения потребностей общества.

Литература

1. Гирусов Э.В. Экология и экономика природопользования: учеб. для вузов / под ред. проф. Э.В. Гирусова; М.: Закон и право: ЮНИТИ, 2007. 455 с.
2. Арустамов Э.А. Природопользование: учеб. 7-е изд., перераб. и доп. М.: Изд.-торг. корпор. «Дашков и Ко», 2014. 312 с.
3. Салина А.И. Налогообложение природных ресурсов // Налоговый вестник. 2008. № 9. С. 42–48.
4. Пудыч Ю.В. Налогообложение природных ресурсов // Налоговый вестник. 2015. № 1. С. 67–71.

E.G. Aldokhina

Department of World Economy and Taxation, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: aldohinaelena@mail.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/16

RATIONAL WATER USE: ELABORATION OF AN EFFECTIVE MECHANISM AND CONDITIONS FOR ITS DEVELOPMENT

Keywords: Water management; Environmental management; Payment for use of water; Environmentalization of water use; Environmental restrictions.

Water resources, along with other types of natural resources, are the basis of life and activity of people living in the territory of the Russian Federation. They ensure economic, social and ecological welfare of citizens, as well as existence of flora and fauna. Water is a renewable, limited and vulnerable natural resource, and control over utilization and protection of water is one of the state level tasks.

Multi-purpose water bodies as providers of public resources and the industrial sector as a medium for the disposal of industrial and domestic wastes, as well as the public domain require a detailed study of the use, protection and reproduction. Ensuring economic growth without environmental degradation of the environment, improving the welfare of the people have become priority areas of modern ecological and socio-economic policy.

A new business process technology must be created and implemented in the water use system, corresponding not only to the market conditions but also ensuring safety of human population, efficiency of water resources use, improvement of the process of delivery and collection of waste volumes of water, corresponding to the demand of the economy and population; and elimination of collisions related to natural cataclysms.

The mechanism of water management from an economic point of view involves the implementation of a set of organizational, managerial, financial and economic activities that are intended to ensure benefits and positive effects.

As consumers of water resources for production, as well as individuals and organizations engaged in domestic use these resources, people must develop a rationally organized, low-waste and resource saving approach to water use.

The traditional solution to this problem does not give satisfactory results. Standard environmental protection measures are imperfect, and therefore ineffective. Irrational approaches with constant changes in the structure of governance and without responsibility for the implementation of environmental programs make the management process inefficient. A possible solution to this problem is introduction of an environmental management system in the field of water management.

The mechanism of control over water use and ecological safety is part of the general economy management system on the whole.

References

1. Girusov E.V. *Ekologiya i ekonomika prirodopol'zovaniya* [The Ecology and Economics of Environmental Management]. Moscow, Zakon i pravo, YUNITI Publ., 2007. 455 p.

2. Arustamov E.A. *Prirodopol'zovaniye* [Environmental Management]. Moscow, Dashkov i Ko Publ., 2014. 312 p.
3. Salina A.I. Nalogooblozheniye prirodnkh resursov. *Nalogovyy vestnik*, 2008, no. 9, pp. 42-48.
4. Pudych Yu.V., Nalogooblozheniye prirodnkh resursov. *Nalogovyy vestnik*, 2015, no. 1, pp. 67-71.

For referencing:

Aldokhina E.G. Ratsional'noye vodopol'zovaniye: sozdaniye effektivnogo mekhanizma i usloviya ego formirovaniya [Rational water use: elaboration of an effective mechanism and conditions for its development]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 235-239.

УДК 338.2+336.1

DOI: 10.17223/19988648/32/17

В.В. Карпов, А.А. Кораблева, К.К. Логинов, А.Г. Бреусова

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ОМСКОЙ ОБЛАСТИ)

Рассматриваются основные определения экономической безопасности региона и сформулировано авторское определение. Предложен подход к анализу экономической безопасности региона через оценку её компонент: защищённости, независимости и развития. Показана роль государственных программ в процессе оценки и обеспечения экономической безопасности региона, предложены варианты распределения функции по анализу социально-экономических показателей региона между ответственными исполнителями госпрограмм и методическим центром по анализу экономической безопасности региона. Выявлены проблемы в формировании и оценке госпрограмм Омской области и предложены пути их улучшения.

Ключевые слова: экономическая безопасность региона, государственные программы, эффективность государственных программ.

Обеспечение экономической безопасности страны и регионов является инструментом реализации социально-экономической политики государства, делегирующего эту задачу на региональный уровень. Среди авторов, исследующих различные аспекты экономической безопасности, следует выделить А.И. Татаркина, А.А. Куклина [1], С.В. Казанцева [2], В.К. Сенчагова, Ю.М. Максимова, С.Н. Митякова, О.И. Митякову [3] и других ученых.

В ряде публикаций экономическая безопасность региона (далее – ЭБР) трактуется через защищённость от влияния угроз, следовательно, в них уделяется внимание перечню угроз региональной экономике и формированию способов защиты от них. Авторы, использующие это определение, исходят из того, что «безопасность» в общем смысле означает состояние защищенности от угроз или отсутствие каких-либо угроз. Несмотря на конкретику этого определения, перечень угроз ЭБР может быть довольно обширным и затрагивать разнообразные направления в социальной, финансовой, экономической и иных сферах. Широко распространено определение ЭБР как совокупности текущего состояния, условий и факторов, характеризующих стабильность, устойчивость и поступательность развития экономики территории, органически интегрированной в экономику государства [4. С. 220]. Однако, на наш взгляд, следует разделять состояние экономики, которое можно оценивать с помощью индикаторов ЭБР, и условия и факторы, выступающие причиной текущего состояния [5. С. 121]. Но это не означает, что данные условия и факторы выходят за рамки предмета исследования ЭБР.

Одним из удачных определений экономической безопасности территории, рекомендуемых для развивающихся стран, представляется следующее – это способность обеспечивать постепенный рост жизненных стандартов всего населения через национальное экономическое развитие при сохранении эко-

номической независимости [6. С. 126]. Экономическую безопасность через устойчивое развитие понимают многие авторы [7. С. 60]. Однако указанная способность – качественная характеристика, её можно оценить только по факту реакции системы на негативное событие или по факту успешной реализации проектов регионального масштаба. Но акцент на росте жизненных стандартов представляется правильным, так как ЭБР не статична и её минимальный уровень должен периодически пересматриваться в сторону улучшения.

Понятие ЭБР охватывает широкий круг вопросов и включает в себя различные виды безопасности. Некоторые из них однозначно можно отнести к ЭБР (инвестиционная, финансовая, энергетическая безопасность), другие косвенно влияют на неё (социально-экономическая, демографическая, транспортная), третьи относятся к ЭБР опосредованно [8. С. 321]. Это разделение довольно условно, но позволяет структурировать область исследования и установить взаимосвязь экономической и социальной сфер. Достижения в экономике невозможны без развитого рынка рабочей силы. А социальные аспекты, выраженные в таких показателях, как среднемесячная номинальная заработная плата, индекс роста реального дохода населения, уровень безработицы, общая площадь жилых помещений на одного жителя и др., являются существенными факторами при оценке инвестиционной привлекательности региона и выборе трудоспособным мобильным населением места проживания. Тесная взаимосвязь этих важнейших направлений развития территорий приводит к тому, что в некоторых публикациях используется понятие социально-экономической безопасности. Однако в своей работе мы полагаем, что проблематика социального характера входит в круг задач ЭБР, а её оценка осуществляется путем анализа статистических данных (социально-экономических показателей региона).

В данной публикации под экономической безопасностью региона предлагается понимать состояние экономики региона, обеспечивающее постепенный рост жизненных стандартов его населения через социально-экономическое развитие региона при сохранении его экономической независимости и защищённости региональной экономики от угроз. При такой трактовке возникают три компонента ЭБР: защищённость, независимость и развитие, значимость и уровень каждого из которых может меняться в зависимости от текущей ситуации. Кратко рассмотрим способы анализа этих элементов ЭБР.

Защищённость региональной экономики выражается через её реакцию на наступившие угрозы: чем слабее реакция, тем более защищён регион. Можно предложить два основных подхода к оценке защищённости региональной экономики от угроз:

1. Сравнение динамики индикаторов экономической безопасности различных регионов страны. Более защищёнными будут считаться те регионы, у которых индикаторы ЭБР слабее отреагировали на негативные события.

2. Исследование динамики индикаторов экономической безопасности конкретного региона. Более защищенными будут те сферы (экономическая, социальная и проч.), индикаторы которых в меньшей степени отреагировали на кризисную ситуацию.

Следующий компонент ЭБР – независимость – означает, что регион может самостоятельно обеспечивать собственное население определенным уровнем жизни. Здесь следует упомянуть обеспечение населения питанием, питьевой водой, одеждой, жильем, топливом, лекарствами, медицинскими услугами, работой и доходами и проч. Представленный уровень – минимальный, современные жизненные стандарты предполагают больший перечень доступных населению товаров и социальных услуг. Но региональные власти должны понимать, какой уровень социально-экономических показателей необходимо поддерживать, чтобы каждый житель региона мог обеспечить свои жизненно важные потребности с помощью местных производителей и учреждений. В этом отношении предлагается оценивать независимость экономики региона путем сравнения индикаторов ЭБР с пороговыми значениями. Подчеркнем, что, в отличие от многих публикаций, где через такое сопоставление происходит, собственно, анализ ЭБР, нами предлагается оценивать этим способом только один из компонентов ЭБР.

Третий компонент ЭБР – развитие, что предполагает установление планов по социально-экономическим показателям на следующий год и более долгосрочные периоды. Если пороговые значения индикаторов ЭБР представляют собой минимальный (в ряде случаев – максимальный, означающий «не более») уровень, то плановые значения могут существенно отличаться от них в большую (или в меньшую) сторону. И анализ развития будет предполагать сопоставление плановых и фактических значений этих показателей с последующим поиском причин возникших отклонений. Можно предложить оценивать компонент «развитие» путем сравнения состояния конкретного региона с другими субъектами РФ, однако такой расчет не во всех случаях корректен в силу разного экономического положения и потенциала регионов.

Для каждого из перечисленных компонентов ЭБР возможны диапазоны значений, характеризующих, например, слабую, приемлемую и высокую защищенность от угроз или низкий, средний, высокий уровень развития [9. С. 77]. Многие авторы склоняются к тому, что индикаторы ЭБР и уровни пороговых значений должны хотя бы частично быть уникальными для каждого из субъектов Российской Федерации, опять же ввиду их природного и экономического разнообразия. В наших исследованиях в ряде случаев в качестве порогового был использован среднероссийский уровень [10. С. 135].

На состояние экономики и экономической безопасности территории влияет ряд факторов и субъектов [11. С. 131], среди которых особенно следует выделить государственный и частный (с возможным государственным участием в предпринимательской деятельности) секторы (рис. 1). Обеспечение ЭБР – это государственная задача в лице региональных властей, которые действуют в рамках законодательства и используют для реализации своих функций бюджетные средства и определенный набор механизмов и инструментов. Достижение целей государственной политики, формирование и исполнение бюджетов всех уровней в России в настоящее время осуществляет-

ся на базе государственных программ. Государственная программа – это документ стратегического характера, содержащий комплекс планируемых мероприятий, взаимоувязанных по задачам, срокам осуществления, исполнителям и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих достижение ее приоритетов и целей в сфере социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации [12]. Иными словами, государственные программы на практике могут выступить одним из механизмов оценки и обеспечения ЭБР. Предпринимательская деятельность компаний является важнейшим фактором социально-экономического развития региона. Но формирование условий такого развития находится в сфере ответственности законодательных и исполнительных органов власти.



Рис. 1. Роль государственных программ в обеспечении экономической безопасности региона

Чтобы теоретические положения по обеспечению ЭБР были применены на практике, соответствующие функции должны быть возложены на органы региональной исполнительной власти. В этой связи просматриваются три

альтернативных варианта организации процесса целеполагания и оценки ЭБР:

1. Проведение оценки ЭБР уполномоченным подразделением органа исполнительной власти, в задачи которого должны входить формирование перечня индикаторов ЭБР, установление их пороговых значений и допустимых диапазонов отклонений, развернутый анализ и прогнозирование динамики индикаторов ЭБР по ключевым сферам социально-экономического развития региона.

2. Проведение оценки ЭБР в рамках государственных программ. В этом случае ответственные исполнители госпрограмм должны проводить более обширный анализ социально-экономических показателей по сравнению с установленными в госпрограммах положениями в рамках своей отраслевой принадлежности.

3. Распределение аналитической функции между уполномоченным подразделением органа исполнительной власти и ответственными исполнителями госпрограмм.

У каждого из этих вариантов есть преимущества и недостатки. Предположительно в первом случае специальный уполномоченный орган сможет осуществлять лишь аналитическую функцию без возможности влияния на экономику региона в оперативном режиме. Аналитические отчеты и рекомендации будут направляться руководителю, вероятнее всего, региональному министру экономики, который сможет вносить предложения по корректировке действий органов исполнительной власти и документов стратегического характера по развитию региона. Если же оценку ЭБР передать ответственным исполнителям государственных программ (второй вариант), то это потребует либо внесения изменений в действующие методики оценки эффективности госпрограмм, либо наделения ответственных исполнителей госпрограмм дополнительной функцией по проведению анализа индикаторов ЭБР в пределах их отраслевой принадлежности. В этом случае потребуются организация методического центра по созданию и разъяснению работы с методикой оценки экономической безопасности региона. Однако ответственные исполнители госпрограмм имеют возможность устанавливать плановые и влиять на фактические значения социально-экономических показателей региона, что является преимуществом такого развития событий.

В таблице представлен третий вариант, когда анализ динамики социально-экономических показателей региона может проводиться как в рамках госпрограмм их ответственными исполнителями, так и уполномоченным органом, занимающимся вопросами ЭБР. В рамках работы по государственным программам органы исполнительной власти проводят мониторинг текущего социально-экономического состояния региона, анализ влияющих на экономику факторов, осуществляют планирование развития отдельных направлений, отраслей и региональной экономики в целом, что соответствует анализу ЭБР по направлениям «защищённость» и «независимость». Для этого определяется перечень статистических показателей, динамику которых необходимо регулярно отслеживать и корректировать. Также определены обязательные индикаторы, по которым оцениваются региональные органы исполнительной власти: ожидаемая продолжительность жизни при рождении, объём

ем инвестиций в основной капитал, уровень безработицы в среднем за год и проч. [13]. По всему набору показателей (индикаторов) государственных программ определяются их плановые значения, а также допускаются пороговые уровни, что аналогично традиционному подходу к оценке ЭБР. И обязательно проводится анализ отклонений фактических значений показателей госпрограммы от плановых.

Соотношение компонент ЭБР и госпрограмм

№	Компоненты ЭБР	Способ оценки компонентов ЭБР	Взаимосвязь компонентов ЭБР с действующими методиками оценки госпрограмм
1	Защищенность	Анализ динамики индикаторов при возникновении угроз	Возможна
2	Независимость	Анализ причин отклонений индикаторов от пороговых значений	Возможна
3	Развитие	Анализ отклонений индикаторов от плановых значений	Есть

Преимущество третьего подхода к организации оценки ЭБР видится в том, что ответственные исполнители госпрограмм специализируются на конкретных экономических направлениях и отраслях, имеют отлаженные взаимоотношения с отраслевыми предприятиями и организациями, доступ к узкоспециализированной ведомственной статистике и объективное представление о факторах, оказывающих влияние на данную социально-экономическую сферу. В то же время они не отслеживают общую картину происходящего. Задачу по обобщению информации из разных ведомств и проведению на её основе анализа ЭБР мог бы выполнять упомянутый ранее уполномоченный орган.

Кроме того, не во всех регионах органы исполнительной власти занимаются ЭБР как научно-практической задачей: с постановкой цели, разработкой и утверждением концепции ЭБР, установлением пороговых значений индикаторов ЭБР и проч. Однако реализация государственных программ, на наш взгляд, фактически будет обязывать их затрагивать эти вопросы, хотя бы частично. Подразделение, выступающее методическим центром по анализу ЭБР, может рекомендовать включать необходимые индикаторы ЭБР в госпрограммы.

Тем самым в рамках исследуемой темы представляют определенный интерес формирование и оценка эффективности госпрограмм как механизма мониторинга и влияния на экономическую безопасность региона. Ведь в зависимости от того, насколько корректно сформированы госпрограммы, насколько полно и объективно происходит оценка их эффективности, принимаются решения о корректировке объемов финансирования госпрограмм, происходит пересмотр их структуры или поднимается вопрос об их досрочном прекращении. В том числе по результатам оценки эффективности госпрограммы могут пересматриваться перечень, плановые и пороговые значения показателей, характеризующих эту госпрограмму, или в терминологии темы ЭБР, – индикаторов ЭБР.

В Омской области с 2014 г. действует 18 госпрограмм, 8 из которых охватывают ориентировочно экономическое и 10 – социальное направление развития региона. Объем финансирования всех 18 государственных программ за период 2014–2020 гг. составляет 803,3 млрд руб. При этом порядка 70–80% их совокупного бюджета приходится на социальную сферу. Госпрограммы реализуются ответственными исполнителями и состоят из подпрограмм, для каждой из которых устанавливается ожидаемый результат (результаты). Каждая подпрограмма подразделяется на несколько основных мероприятий, которые могут носить межведомственный характер, и (или) на ведомственные целевые программы (ВЦП). Основные мероприятия и ВЦП подразделяются на мероприятия, которым соответствуют уникальные наименования целевых статей расходов областного бюджета.

Подчеркнем различия в терминологии проблематики ЭБР и госпрограмм. В Омской области цели государственной программы и ее подпрограмм выражаются в одном или нескольких ожидаемых результатах в виде количественных (статистических) показателей. Для основных мероприятий ожидаемые результаты в количественном или качественном выражении не планируются. А на уровне мероприятий устанавливаются индикаторы. В то же время в аспекте экономической безопасности в научной литературе используется исключительно понятие «индикатор». Чтобы четко структурировать предмет исследования, в нашей работе используются понятия «индикатор» и «ожидаемый результат» в отношении госпрограмм и отдельно – понятие «индикатор ЭБР».

Кроме того, необходимо уточнить понятие эффективности государственной программы. В ст. 34 Бюджетного кодекса РФ определен принцип эффективности использования бюджетных средств, который подразумевает достижение заданных результатов при максимальной экономии бюджетных средств (экономность) либо достижение максимального эффекта при заданном объеме средств (результативность) [14]. Этот принцип используется и в Методических указаниях по оценке эффективности госпрограмм Минэкономразвития РФ [15]. Однако мы не можем согласиться с тем, что понятия «эффективность реализации госпрограммы» и «эффективность использования бюджетных средств» идентичны. Цель государственной программы – достижение результата.

Итак, по действующему законодательству допускается перевыполнение планового значения ожидаемого результата или индикатора при расходовании запланированного объема средств. Это соответствует традиционному пониманию эффективности, которая в общем виде определяется через отношение конечного результата (эффекта) к затраченному на его достижение ресурсу. Чем большее значение принимает это отношение, тем эффективность выше [16. С. 99]. Результативность оценивается с позиции того, все ли результаты соответствуют установленным в программных документах целям и в какой мере. Однако существуют вариации трактовок этих понятий. Например, социологический подход связывает эффективность с достижением результата, что практически приравнивает понятия эффективности и результативности. Обращает на себя внимание и тот факт, что в рамках госпрограммы сильное перевыполнение одного мероприятия может существенно

повысить эффективность основного мероприятия, что в итоге может привести к некорректной оценке эффективности госпрограммы. Поэтому предлагается исходить из того, что значительное перевыполнение ожидаемого результата госпрограммы, подпрограммы или индикатора не может однозначно свидетельствовать о высокой эффективности реализации госпрограммы, а может быть результатом некорректного планирования. Аналогично полагаем, что экономия бюджетных средств при достижении заданных плановых значений госпрограммы также не обязательна, но может означать некорректное финансовое планирование. Таким образом, в настоящем исследовании под результативностью госпрограммы понимается степень достижения плановых значений ее индикаторов и (или) ожидаемых результатов. Эффективность госпрограммы понимается через соотношение полученных результатов и степени ее финансового обеспечения.

В отношении государственных программ разработана нормативная база. Один из основных документов – Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 [12]. В нем указано, что при разработке госпрограммы к ней должны прилагаться методика оценки её эффективности, а также сведения о порядке сбора информации и методике расчета показателей (индикаторов) государственной программы. Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2013 № 690 [15] содержит конкретные требования к оценке эффективности госпрограммы. В нем приведены формулы расчета эффективности и результативности мероприятий, подпрограмм и самой госпрограммы, допускается использование весовых коэффициентов мероприятий и индикаторов. В документе указано, что в методике оценки эффективности госпрограммы может предусматриваться алгоритм установления пороговых значений целевых индикаторов. Также в Приказе № 690 приведена шкала для оценки эффективности госпрограммы, которая трактует итоговый расчет (в долях) следующим образом: не менее 0,9 – высокая эффективность госпрограммы; не менее 0,8 – средняя эффективность; не менее 0,7 – удовлетворительная; менее 0,7 – неудовлетворительная.

На региональном уровне формируются аналогичные документы [17. С. 131]. Так, Приказ Министерства финансов Омской области от 25.07.2014 № 58 [18] содержит описание структуры госпрограмм и перечень обязательных индикаторов, которые должны найти в них отражение. Постановление Правительства Омской области от 26.06.2013 №146-п [19] содержит порядок расчета эффективности мероприятий, основных мероприятий, подпрограмм и собственно госпрограммы. А шкала оценки эффективности выглядит следующим образом: более 1 – эффективная госпрограмма; 1 – эффективность на уровне запланированных показателей; менее 1 – неэффективная госпрограмма.

В результате проведенного исследования были выявлены определенные особенности не только на этапе оценки эффективности госпрограмм Омской области, но также на этапах формирования структуры госпрограмм и планирования значений их ожидаемых результатов и индикаторов. Далее представлены выявленные особенности и предложения по их улучшению.

На этапе формирования структуры госпрограммы (далее – ГП) далеко не всегда соблюдается принцип, по которому мероприятия влияют на ожидае-

мые результаты подпрограммы (далее – ПП), которые, в свою очередь, влияют на достижение ожидаемых результатов ГП. Ожидаемые результаты ПП зачастую не коррелируют с ожидаемыми результатами ГП. Ожидаемые результаты ГП, ПП и индикаторы могут дублировать друг друга.

Таким образом, необходимо привести ГП в соответствие требованиям п. 24 Приказа Министерства финансов Омской области от 25.07.2014 № 58 [18], а именно: пересмотреть структуру ГП, выстроить иерархическую взаимосвязь индикаторов и ожидаемых результатов, при которой индикаторы влияют на достижение ожидаемых результатов ПП, а ожидаемые результаты ПП – на ожидаемые результаты ГП. Эти показатели не должны друг друга дублировать. Ожидаемые результаты ГП и ПП предлагается выражать в общероссийских статистических показателях (что повысит сопоставимость региона с другими субъектами РФ) с учетом Стратегии социально-экономического развития Омской области и показателей эффективности деятельности органов исполнительной власти. Обязательные показатели госпрограмм в области энергосбережения, повышения энергетической эффективности [18] и требований к заработной плате, которые могут не коррелировать с ожидаемым результатом ГП и не иметь статистическую историю, предлагается учитывать на уровне мероприятий. Ведомственные данные и индикаторы, характеризующие степень выполнения события на уровне «выполнено/не выполнено», также должны находиться на уровне мероприятий.

Второй заслуживающий внимания вопрос на этапе формирования госпрограмм состоит в том, что в Омской области, в отличие от федеральной методики, мероприятиям и ПП не присваиваются веса значимости в достижении конечного результата, так как вес, определенный экспертным путем, считается субъективной характеристикой. Для расчета весов значимости ожидаемых результатов ПП в достижении ожидаемого результата ГП предлагается использовать статистический метод главных компонент. Он заключается в нахождении n главных компонент, которые определяют всю дисперсию и корреляцию исходных n случайных величин. Полученные компоненты упорядочиваются в порядке убывания доли суммарной дисперсии исходных величин. При этом можно вычислить вклад изначальных показателей в дисперсию главных компонент и таким образом проранжировать их по информативности, иначе – по вносимому ими вкладу в дисперсию главных компонент. Такое ранжирование позволит объективно выделить наиболее приоритетные ожидаемые результаты подпрограмм, чье влияние на достижение ожидаемого результата госпрограммы наиболее существенно. В этом случае цель ГП должна быть выражена в одном или нескольких равнозначных ожидаемых результатах, а ожидаемые результаты ГП и ПП должны быть выражены в имеющих историю статистических показателях. Весовые коэффициенты для мероприятий не предполагаются, иными словами, мероприятия считаются равнозначными.

Можно также упомянуть, что традиционно плановые значения ожидаемых результатов ГП и ПП устанавливаются министерствами (ответственными исполнителями ГП), исходя из опыта прошлых периодов. Как было отмечено выше, значения плановых показателей должны устанавливаться с учетом Стратегии социально-экономического развития Омской области. В до-

полнение к плановым значениям предлагается устанавливать пороговые значения ожидаемых результатов и в ряде случаев использовать для этого среднероссийский уровень статистических показателей. Что касается определения плановой величины бюджетных средств по мероприятиям на начало года, то здесь закладывается минимальная сумма, так как нет стопроцентной гарантии получения необходимого объема финансовых ресурсов. В последующем эта величина может корректироваться. По данному вопросу пока сложно предложить альтернативное решение.

Одна из центральных проблем на этапе реализации ГП, которая в последующем имеет непосредственное влияние на оценку ее эффективности и результативности, – это возможность корректировки ответственными исполнителями плановых значений ожидаемых результатов ГП, ПП, мероприятий и объемов бюджетных средств. В результате плановые величины подгоняются под фактические и сделанные на их основании расчеты показывают высокую степень эффективности и результативности госпрограммы. Для повышения объективности этих расчетов предлагается если не полностью ликвидировать такую возможность, то в значительной степени сократить. А существенное перевыполнение плана расценивать как невысокое качество планирования.

Непосредственно на этапе оценки эффективности ГП в расчетах должны быть задействованы ожидаемые результаты ПП и ГП. В Омской области в настоящее время они используются в расчетах, но только поскольку дублируются на уровне мероприятий. То есть на сегодняшний момент в оценке эффективности ГП задействованы только индикаторы мероприятий, а полученные значения усредняются на каждом этапе расчета. Кроме того, при расчете эффективности реализации мероприятий, основных мероприятий, подпрограмм и госпрограммы по действующей методике не предполагается отсечение полученных значений до 1, если они оказались больше 1. Однако повторимся, значительное перевыполнение одного мероприятия может существенно повысить совокупную эффективность основного мероприятия. Поэтому в ряде случаев предлагается отсечение полученных значений до 1, если они оказались больше 1 [15]. Авторская методика оценки эффективности госпрограмм кратко представлена в публикации [20. С. 146].

На этапе оценки эффективности ГП возникают иные вопросы, например, как оценивать эффективность ГП при снижении по сравнению с запланированным уровнем объема бюджетных средств, выделяемых на мероприятия. В этом случае предлагается пропорциональное изменение (в большую или меньшую сторону) планового значения индикатора и новый запланированный уровень индикатора использовать при сравнении с его фактическим значением. Что касается оценки эффективности строительных работ, то их реализацию предлагается оценивать по критерию «выполнено/не выполнено» согласно графику на уровне мероприятий.

Помимо указанных особенностей формирования и оценки госпрограмм, можно отметить следующие отдельные моменты. Существует установленная периодичность обработки данных органами государственной статистики и ведомствами, что вызывает затруднения при необходимости оперативной оценки эффективности ГП. Не на все статистические показатели ответственные исполнители ГП могут оказывать непосредственное влияние. Оценить

эффективность ГП по линии Министерства финансов довольно сложно, так как оно лишь распределяет средства, а в кризисных ситуациях социально-экономические показатели падают, несмотря на денежные вливания. Не следует забыть и о наличии обратных эффектов: например, перераспределение затрат на борьбу с одним заболеванием может привести к росту заболеваемости другим классом болезней. Эти и некоторые другие нюансы следует учитывать при формировании и оценке эффективности госпрограмм.

Итак, в результате проведенного исследования в проблематике ЭБР были определены компоненты «защищенность», «независимость» и «развитие», роль каждого из которых может меняться с учетом социально-экономической обстановки в регионе и стране. Компонент «защищенность» предлагается оценивать путем анализа динамики индикаторов ЭБР, отражающей их реакцию на возникшие угрозы. Компонент «независимость» характеризует доступ населения региона к пороговому уровню жизненно важных товаров и услуг, производимых на данной территории. Компонент «развитие» предполагает сравнение фактических значений социально-экономических показателей региона с плановыми, что в значительной степени соотносится с работой органов исполнительной власти в рамках государственных программ. В рамках предложенного подхода распределения функций по анализу и обеспечению ЭБР ответственные исполнители госпрограмм могут проводить углубленный отраслевой анализ динамики ожидаемых результатов и индикаторов госпрограмм, а также причин отклонений от запланированных. Уполномоченный орган, выполняющий роль методического центра по оценке ЭБР, на основании этих данных может осуществлять расширенный анализ и формировать рекомендации по включению в госпрограммы дополнительных индикаторов, по установлению минимальных и прогнозных значений индикаторов и ожидаемых результатов госпрограмм, делать выводы об уровне экономической безопасности региона в целом.

Поскольку в этом процессе предполагается использование отчетов о выполнении госпрограмм, то вопрос о корректности их формирования и оценке эффективности был рассмотрен более детально. Было выявлено, что по действующим процедурам высокая эффективность госпрограмм напрямую связана с возможностью «подгонки» плановых значений ожидаемых результатов, мероприятий и объемов бюджетных средств под фактические результаты. Кроме того, оценка эффективности ГП осуществляется «сама в себе», без учета мнения потребителей (населения) о качестве выполненных работ или предоставленных услуг. Вопросами экономической безопасности региона в полном масштабе в Омской области не занимается ни одно министерство, а важнейший показатель – валовой региональный продукт – не находит отражение ни в одной госпрограмме, среди которых преобладает социальная сфера, что особенно видно при сравнении бюджетов госпрограмм. Использование методов статистического анализа и прогнозирования, обоснование привлечения внебюджетных средств и продвижение инвестиционных проектов за пределы региона могут усилить стратегическую составляющую в планировании ГП Омской области. Дальнейшее развитие исследований будет связано с созданием методики оценки ЭБР с учетом роли государственных программ в социально-экономическом развитии региона.

Литература

1. Татаркин А.И., Куклин А.А. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона // Экономика региона. 2012. № 2. С. 25–39.
2. Казанцев С.В. Экономическая безопасность и оценка экономической защищенности территории // Регион: Экономика и Социология. 2010. № 3. С. 40–56.
3. Сенчагов В.К., Максимов Ю.М., Митяков С.Н., Митякова О.И. Инновационные преобразования как императив экономической безопасности региона: система индикаторов // Инновации. 2011. № 5. С. 56–61.
4. Берсенёв В.Л. Экономическая безопасность территории в ретроспективе // Экономика региона. 2012. № 2. С. 219–226.
5. Кораблева А.А. Исследование методологических аспектов экономической безопасности региона // Вестн. СибАДИ. 2013. Вып. 6. С. 118–125.
6. Фомин А.М. Экономическая безопасность государства // Международные процессы. 2010. Т. 8, № 3(24). С. 118–133.
7. Роцина И.В., Дятлова Н.А., Роцина Г.С. Устойчивое развитие и устойчивая безопасность монопрофильных муниципальных образований // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2012. № 4 (20). С. 54–63.
8. Промышленный комплекс Омской области: вопросы глобальной интеграции / под общ. ред. В.В. Карпова, В.В. Алещенко. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2015. 404 с.
9. Роцина И.В., Дятлова Н.А. Экспресс-диагностика ключевых показателей устойчивой безопасности социально-трудовых отношений градообразующего предприятия моногорода // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. № 4 (24). С. 73–80.
10. Логинов К.К. Анализ индикаторов региональной экономической безопасности // Вестн. Сиб. автомоб.-дорож. академии. 2015. № 2 (42). С. 132–139.
11. Завгородняя Т.В. Роль инноваций в развитии экономики Омской области // Материалы междунар. конф. «Устойчивое развитие региона: прошлое, настоящее, будущее» (I Манякинские чтения), 4 апр. 2012 г. Омск: РГТЭУ, 2012. С. 130–312.
12. Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 (ред. от 26.12.2014) «Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации» // КонсультантПлюс: справ.-правовая система (дата обращения: 15.05.2015).
13. Постановление Правительства РФ от 03.11.2012 №1142 (ред. от 26.12.2014) «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» // КонсультантПлюс: справ.-правовая система (дата обращения: 10.06.2015).
14. Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) от 31.07.1998 № 145-ФЗ // КонсультантПлюс: справ.-правовая система (дата обращения: 12.06.2015).
15. Приказ Минэкономразвития России от 20.11.2013 № 690 «Об утверждении Методических указаний по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации» // КонсультантПлюс: справ.-правовая система (дата обращения: 12.06.2015).
16. Ермолина Л.В. Экономическое содержание категории «эффективность». Понятие стратегической эффективности // Основы экономики, управления и права. 2013. № 2 (8). С. 98–102.
17. Бреусова А.Г. Оценка эффективности государственных программ // Вестн. Омс. ун-та. Серия «Экономика». 2015. № 2. С. 128–136.
18. Приказ Министерства финансов Омской области от 25.07.2014 № 58 «Об утверждении Методических рекомендаций по разработке и реализации государственных программ Омской области» // КонсультантПлюс: справ.-правовая система (дата обращения: 15.04.2015).
19. Постановление Правительства Омской области от 26.06.2013 № 146-п «Об утверждении Порядка принятия решений о разработке государственных программ Омской области, их формировании и реализации» // КонсультантПлюс: справ.-правовая система (дата обращения: 11.04.2015).
20. Логинов К.К., Кораблева А.А., Бреусова А.Г. Модель оценки эффективности государственных программ на примере Омской области // Двадцать первые апрельские экономические чтения: материалы междунар. науч.-практ. конф. 24 апреля 2015 г. / под ред. д.э.н., проф. В.В. Карпова и д.э.н., проф. А.И. Ковалева. Омск: Омский филиал Финансового университета, 2015. С. 143–147.

V.V. Karpov^{1,a}, A.A. Korableva^{1,b}, K.K. Loginov^{1,c}, A.G. Breusova²

¹Omsk Scientific Center of the Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Omsk, Russia.

²Omsk F.M. Dostoevsky State University, Omsk, Russia. E-mail: anna412@mail.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/17

STATE PROGRAMS AS A TOOL FOR EVALUATING AND ENSURING A REGION'S ECONOMIC SECURITY: THE CASE OF THE OMSK REGION

Keywords: Economic security of a region; State programs, Effectiveness of state programs.

Scientific and practical significance of economic security of a region lies within the ability to assess the level of this security to enable regional government or ministries make management decisions, which involves building models, algorithms and methods for economic security evaluation. Specialized literature provides an established list of terms, such as threats, indicators, level of economic security, safety, risk, danger. Scientific discussions are underway to clarify interpretations and classification of these concepts, as well as formulation of definitions and semantic content. This paper proposes a definition of the economic security, which comprises such components as safety, independence and development. The role of each component can vary based on the socio-economic situation in a region and in the country. It is proposed to monitor the “safety” component based on the dynamics of socio-economic indicators in the region, “independence” – based on the degree of approximation of the indicator to its threshold, and the “development” component – based on the assessment of the implementation of plans by the executive authorities, which greatly comports with the activities they implement within state programs.

Responsible implementers of state programs form a list of indicators and state programs expected results; monitor the socio-economic indicators within their field of expertise; have well-established relationships with companies and organizations in the industry, an access to highly specialized departmental statistics and a fair view of the factors influencing the given socio-economic sphere. At the same time, they do not monitor the broad picture of what is occurring. An authorized body could engage in compiling information from different agencies and conducting an analysis of the economic security of the region based on it.

The effectiveness of state programs was given special consideration, since they are viewed in the paper as a part of the mechanism for analysis and provision of economic security. Decisions to adjust the volume of financing for state programs and a list of target indicators of the expected results, including other activities are made based on how well the state programs are structured and how fully and objectively the assessment of their effectiveness is carried out. The study of legal documents of the federal and regional level has revealed peculiarities and disadvantages of the process of formation and evaluation of state programs, which enabled to propose ways to improve them. They involve constructing a hierarchical system of indicators and expected results of state programs, specification of the significance ratio for expected results using the statistical method of principal components, reducing the possibility of adjusting target indicators of state programs.

References

1. Tatarkin A.I., Kuklin A.A. Izmeneniye paradigmy issledovaniy ekonomicheskoy bezopasnosti regiona. *Ekonomika regiona*, 2012, no. 2, pp. 25-39.
2. Kazantsev S.V. Ekonomicheskaya bezopasnost' i otsenka ekonomicheskoy zashchishchennosti territorii. *Region: Ekonomika i Sotsiologiya*, 2010, no. 3, pp. 40-56.
3. Senchagov V.K., Maksimov Yu.M., Mityakov S.N., Mityakova O.I. Innovatsionnyye preobrazovaniya kak imperativ ekonomicheskoy bezopasnosti regiona: sistema indikatorov. *Innovatsii*, 2011, no. 5, pp. 56-61.
4. Bersenev V.L. Ekonomicheskaya bezopasnost' territorii v retrospective. *Ekonomika regiona*, 2012, no. 2, pp. 219-226.
5. Korableva A.A. Issledovaniye metodologicheskikh aspektov ekonomicheskoy bezopasnosti regiona. *Vestnik SIBADI*, 2013, issue 6, pp. 118-125.
6. Fomin A.M. Ekonomicheskaya bezopasnost' gosudarstva. *Mezhdunarodnyye protsessy – International Trends*, 2010, vol. 8, no. 3(24), pp. 118-133.
7. Roshchina I.V., Dyatlova N.A., Roshchina G.S. Ustoychivoye razvitiye i ustoychivaya bezopasnost' monopofil'nykh munitsipal'nykh obrazovaniy. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2012, no. 4(20), pp. 54-63.

8. Karpova V.V., Aleshchenko V.V. *Promyshlennyy kompleks Omskoy oblasti: voprosy global'noy integratsii* [The Industrial Complex of the Omsk Region]. Novosibirsk, IEIE, SB RAS Publ., 2015. 404 p.
9. Roshchina I.V., Dyatlova N.A. Ekspres-diagnostika klyuchevykh pokazately ustoychivoy bezopasnosti sotsial'no-trudovykh otnosheniy gradoobrazuyushchego predpriyatiya monogoroda. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2013, no. 4(24), pp. 73-80.
10. Loginov K.K. Analiz indikatorov regional'noy ekonomicheskoy bezopasnosti. *Vestnik Sibirskoy gosudarstvennoy avtomobil'no-dorozhnoy akademii*, 2015, no. 2(42), pp. 132-139.
11. Zavgorodnyaya T.V. Rol' innovatsiy v razvitiy ekonomiki Omskoy oblasti. *Materialy mezhdunarodnoy konferentsii "Ustoychivoye razvitiye regiona: proshloye, nastoyashcheye, budushcheye"* [Int. Conf. Proc. "Stable Development of a Region"]. Omsk, 2012, pp. 130-312.
12. RF Government Decree "On the Approval of the Procedure of State Programs Development, Implementation and Evaluation in the Russian Federation" of August 02, 2010, N 588. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=183257;frame=80> (accessed 15 May 2015). (In Russian).
13. RF Government Decree "On the Action Plan for the Implementation of the RF President Executive Order of August 21, 2012, N 1199 "On the Evaluation of the Executive Branch Agencies Performance Evaluation in the Russian Federation"" of November 3, 2012, N 1142. Available at: <http://base.garant.ru/70254132/> (accessed 10 June 2015). (In Russian).
14. Budget Code of the Russian Federation of July 31, 1998, N 145-FZ. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19702/ (accessed 12 June 2015). (In Russian).
15. Ministry of Economic Development of the Russian Federation Order "On the Approval of the Methodological Guidelines on the Development and Implementation of State Programs in the Russian Federation" of November 20, 2013, N 690. Available at: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_159904/ (accessed 12 June 2015). (In Russian).
16. Ermolina L.V. Ekonomicheskoye soderzhanie kategorii «effektivnost'». Ponyatiye strategicheskoy effektivnosti. *Osnovy ekonomiki, upravleniya i prava*, 2013, no. 2(8), pp. 98-102.
17. Breusova A.G. Otsenka effektivnosti gosudarstvennykh program. *Vestnik Omskogo universiteta. Ekonomika – Herald of Omsk University. Series "Economics"*, 2015, no. 2, pp. 128-136.
18. Ministry of Finance of the Omsk Region Order "On the Approval of the Methodological Guidelines on the Development and Implementation of State Programs in the Omsk Region" of July 25, 2014, N 58. Available at: <http://www.garant.ru/hotlaw/omsk/560974/> (accessed 15 April 2015). (In Russian).
19. Omsk Region Government Regulation "On the Approval of the Procedure of Decision-Making on the Development of the State Programs of the Omsk Region as well as their Development and Implementation". Available at: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW148;n=90592;frame=1> (accessed 11 April 2015). (In Russian).
20. Loginov K.K., Korableva A.A., Breusova A.G. Model' otsenki effektivnosti gosudarstvennykh programm na primere Omskoy oblasti. *Dvadsat' pervyye aprel'skiye ekonomicheskoye chteniya: Materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*. Omsk, 2015, pp. 143-147. (In Russian).

For referencing:

Karpov V.V., Korableva A.A., Loginov K.K., Breusova A.G. Gosudarstvennyye programmy kak instrument otsenki i obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti regiona (na primere Omskoy oblasti) [State programs as a tool for evaluating and ensuring a region's economic security: the case of the Omsk Region]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 240-253.

УДК 338.439
DOI 10.17223/19988648/32/18

А.В. Турлов

ОЦЕНКА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ И ЕЁ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В 1996–2014 гг.¹

Изложены результаты анализа показателей обеспеченности потребностей Томской области и ее муниципальных образований основными видами сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Автором предпринята попытка оценить текущий уровень физической и экономической доступности продовольствия для населения региона, качество продуктов питания и, как итог, уровень продовольственной безопасности Томской области, а также проанализировать динамику этих показателей за период 1996–2014 гг. По результатам проведенного исследования установлено, что параметры продовольственной безопасности Томской области в полной мере не достигнуты. В то же время наметились негативные тенденции, связанные со снижением физической и экономической доступности продовольствия и ухудшением его качества.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, физическая и экономическая доступность продовольствия, качество продуктов питания, Томская область, Доктрина продовольственной безопасности РФ.

На фоне внешнеэкономических и политических вызовов, с которыми Россия столкнулась в 2014–2015 гг., одним из самых животрепещущих и активно обсуждаемых сегодня становится вопрос продовольственной безопасности. В настоящее время продовольственная безопасность признается неотъемлемой составляющей экономической и, как итог, национальной безопасности любой страны, залогом ее реального суверенитета. Продовольственная безопасность выступает в качестве главной цели аграрной политики государства и одновременно ключевого инструмента обеспечения устойчивости социально-экономических процессов на национальном и региональном уровнях.

В ближайшие десятилетия, по оценкам специалистов, проблема нехватки продовольствия выйдет на первое место в мире. Многие эксперты говорят об окончании нефтяной эпохи и о начале эры, когда ведущим фактором мировой политики становится продовольствие [1, 2, 3].

В связи с этим в последнее время активно ведутся исследования, посвященные анализу влияния продовольственного эмбарго, введенного Россией в отношении ряда государств, и оценки продовольственной безопасности страны и отдельных регионов. Причем важность таких исследований на уровне регионов ничуть не меньшая, учитывая, что субъект Российской Федерации является относительно автономной экономической единицей, где существует система налаженных административно-хозяйственных связей, и без понима-

¹ Статья представлена в рамках научного проекта 8.1.69.2015, выполненного при поддержке Программы «Научный фонд им. Д.И. Менделеева Томского государственного университета» в 2015 г.

ния продовольственной ситуации в регионах, на отдельных территориях, в муниципальных образованиях трудно воссоздать объективную, всестороннюю картину в целом по стране.

Все это предопределяет актуальность проведенного автором исследования, целью которого явилась оценка продовольственной безопасности Томской области в разрезе муниципальных районов за период с 1996 по 2014 г.

В самом общем виде (опуская немалое количество определений термина «продовольственная безопасность» [4]) концепция продовольственной безопасности включает в себя три главных аспекта: наличие реального стабильного **физического** и **экономического доступа** населения к достаточному в количественном плане продовольствию, а также **качество** этого продовольствия [5, 6]. Такое понимание продовольственной безопасности является общепризнанным и закреплено в Декларации Всемирного саммита по продовольственной безопасности, принятой в ноябре 2009 г. в Риме [7]. Аналогичная трактовка содержится в Доктрине продовольственной безопасности РФ [8].

Стоит отметить, что уровень продовольственной безопасности страны или региона представляет собой интегральный показатель, так как в нем аккумулируются ключевые моменты агропромышленной и экономической политики, реальное состояние и тенденции развития производства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания, продовольственного рынка, а также степень его зависимости от импорта и платежеспособности населения. В связи с этим рассмотрим основные составляющие продовольственной безопасности.

Физическая доступность как важнейший параметр продовольственной безопасности предполагает фактическое наличие продуктов питания на всей территории страны или региона в любой момент времени в достаточном количестве и ассортименте. Физическая доступность продовольствия во многом зависит от внутреннего производства и возможностей ввоза продовольствия из других стран (регионов). Внутреннее производство, как известно, определяется сравнительными преимуществами страны или отдельного региона в производстве тех или иных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия, а также эффективностью агропродовольственного комплекса. Импортные возможности страны или региона обеспечиваются устойчивым положительным сальдо их торгового баланса.

Исходя из анализа данных балансов продовольственных ресурсов Томской области, можно сделать вывод об уровне обеспеченности региона продовольственными товарами, в том числе собственного производства, и их физической доступности для широкого круга населения.

Итак, в 2014 г. формирование ресурсов основных видов продовольствия и их использование характеризовалось показателями, представленными в табл. 1.

Таблица 1. Ресурсы и использование основных продуктов питания и сельскохозяйственной продукции (без учета остатков на начало и конец года) по Томской области в 2014 г., тыс. т (составлено автором на основе [9])

	Потребление (личное и производственное)	Вывоз	Производство*	Ввоз	
				всего	в т.ч. импорт
Мясо и мясопродукты	72,4	49,2	87,5	32,1	4,1
Молоко и молокопродукты	294,3	16,8	138,8	174,9	–
Яйца и яйцепродукты, млн шт.	295,6	19,2	114,5	200,3	–
Картофель	241,9	0,2	244,3	31,0	0,1
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	127,7	5,3	84,4	44,0	0,9
Фрукты и ягоды	38,5	8,6	4,5	42,4	0,8

За вычетом потерь

На основе данных табл. 1 были рассчитаны показатели обеспеченности потребления основных продуктов питания за счет собственного производства, за вычетом объемов вывоза продовольственных товаров за пределы Томской области, с учетом объемов ввозимой продукции, а также уровень обеспеченности региона без учета объемов импортного продовольствия (табл. 2).

Таблица 2. Уровень обеспеченности личного и производственного потребления основных видов продуктов питания и сельскохозяйственной продукции в Томской области в 2014 г., % (рассчитано автором)

	Уровень обеспеченности			
	собственным производством	с учетом вывоза	с учетом ввоза и вывоза	с учетом ввоза и вывоза, без учета импорта
Мясо и мясопродукты	120,9	52,9	97,2	91,6
Молоко и молокопродукты	47,2	41,5	100,9	100,9
Яйца и яйцепродукты	38,7	32,2	100,0	100,0
Картофель	101,0	100,9	113,7	113,7
Овощи и продовольственные бахчевые культуры	66,1	61,9	96,4	95,7
Фрукты и ягоды	11,7	–10,6	99,5	97,4

Таким образом, по итогам 2014 г. Томская область в полной мере обеспечивала свои потребности в продовольственных товарах и сельскохозяйственном сырье собственным производством только по мясу и мясопродуктам и картофелю. Если же учесть значительные объемы вывоза мяса и мясопродуктов за пределы области, то на 100% регион обеспечивает себя только картофелем, а фруктов и ягод вообще вывезено больше, чем произведено.

Стоит отметить, что за последние два десятилетия уровень обеспеченности Томской области собственным производством (за вычетом объемов вывоза) по основным продуктам питания серьезно изменился в худшую сторону. Наибольшее снижение зафиксировано по фруктам и ягодам на 91,2 п.п.,

яйцам и яйцепродуктам – на 64,2 п.п., молоку и молокопродуктам – на 53,6 п.п. (рис. 1).

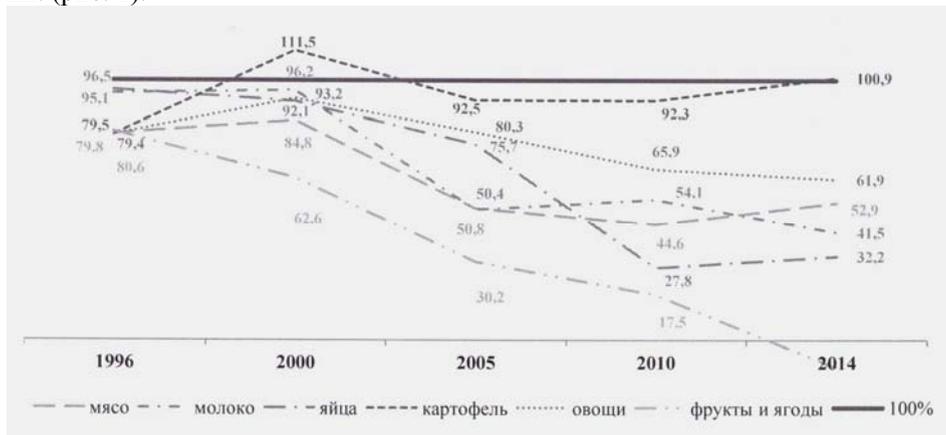


Рис. 1. Динамика уровня самообеспеченности личного и производственного потребления основных видов продуктов питания сельскохозяйственной продукции в Томской области в 1996–2014 гг., %¹

Причиной этого стало значительное сокращение объемов производства фруктов и ягод на 79,2%, молока и молокопродуктов – на 45,0%, яиц – на 44,7%. Одновременно с этим, несмотря на увеличение производства мяса и мясопродуктов в 2,5 раза, уровень обеспеченности по данному виду продукции сократился с 79,8% в 1996 г. до 52,9% в 2014 г., что объясняется развитием логистики, формированием межрегионального рынка и, как следствие, увеличением объемов вывоза указанной продукции с 0,2 тыс. т в 1996 г. до 49,2 тыс. т в 2014 г., или в 246 раз. Что касается овощей, то снижение уровня обеспеченности за период 1996–2014 гг. на 17,4 п.п. вызвано превышением темпа роста потребления (165,6%) над темпом роста производства (137,9%) и налаживанием поставок овощей в другие регионы России.

Исключение из общей картины составляет лишь картофель, уровень обеспеченности собственным производством которого по сравнению с 1996 г. возрос с 79,5 до 100,9% благодаря увеличению валового сбора данной сельскохозяйственной культуры на 32,6% и незначительным объемам ее вывоза за пределы Томской области.

Покрыть недостающий объем сельскохозяйственной продукции и продуктов питания позволяют своевременные поставки с территорий других субъектов РФ, а также импорт из стран ближнего и дальнего зарубежья, чему способствовало укрепление торговых связей Томской области. Так, в 2014 г. соотношение объемов ввоза к объемам потребления составило 44,3% по мясу и мясопродуктам (включая импорт – 5,7% к объему потребления), 59,4% – по молоку и молокопродуктам, 67,8% – по яйцу и яйцепродуктам (рис. 2). Основная доля ввоза указанных видов продукции пришлась на соседние Кемеровскую и Новосибирскую области. В силу суровых природно-

¹ Составлено автором на основе балансов продовольственных ресурсов за 1996–2014 гг., формируемых Томскстатом.

климатических условий Томской области фрукты и треть объемов овощей завозится из других территорий, в том числе посредством реимпорта.

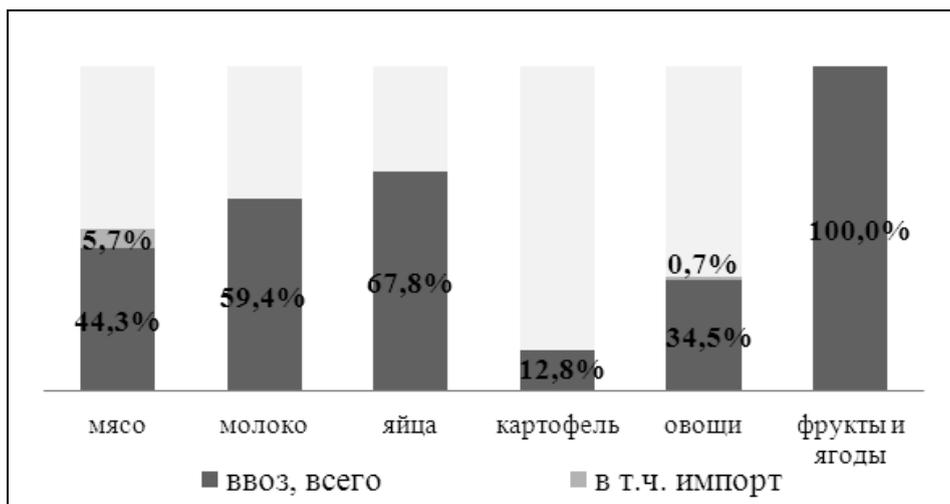


Рис. 2. Соотношение объемов ввоза (в т.ч. импорта) к объему потребления по основным продуктам питания в Томской области в 2014 г.

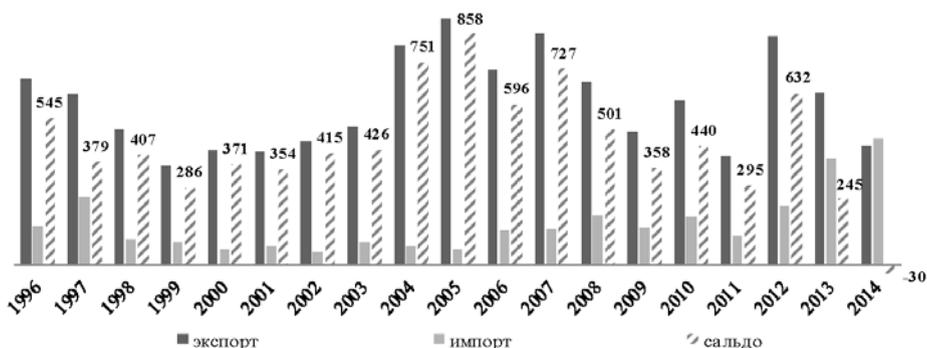


Рис. 3. Динамика экспорта, импорта и сальдо торгового баланса Томской области в 1996–2014 гг., млн долл. США (составлено автором на основе [10, 11])

Однако без устойчивого положительного сальдо платежного баланса обеспечить потребности области за счет ввоза (в том числе импорта и реимпорта) было бы весьма проблематично: как известно, чтобы что-нибудь купить, нужно сначала что-нибудь продать.

Анализ внешнеэкономической деятельности Томской области показал, что с 1998 по 2005 г. объемы импорта не превышали 100 млн долл. США (при том что доля продовольственных товаров и сырья для их производства в общем объеме импорта составляла в среднем 3–4%), тогда как объемы экспорта были в разы больше объемов импорта (рис. 3).

Наибольшее положительное сальдо торгового баланса зафиксировано в 2004–2007 и 2012 гг. (в среднем – 713 млн долл. США). Начиная с 2008 г. (за исключением роста в 2010 и 2012 гг.) сальдо торгового баланса неизменно сокращалось, достигнув в 2014 г. впервые за весь рассматриваемый период отрицательного значений в – 29,8 млн долл. США. Однако уже в 2015 г., по оценке департамента экономики администрации Томской области, дефицит торгового баланса сменится положительным сальдо в размере 128,4 млн долл. США [12]. Следовательно, можно сделать вывод, что импортные возможности Томской области восстановятся, хотя и в сравнительно меньшем размере.

Одновременно с этим с 2009 г. увеличивается доля импорта продовольственных товаров и сырья для их производства с 3,3% в 2008 г. до 19,5% в 2011 г. и 7,6% в 2014 г. Основу импорта продовольствия в 2014 г. составили рыба, ракообразные и моллюски и готовая продукция из них (52,6% импорта продовольственных товаров), а также продукты из зерна и муки, фрукты, овощи, орехи и продукты их переработки (25% импорта продовольственных товаров) [13]. По итогам 2015 г. ожидается сокращение импорта продовольственных товаров в связи с действием продовольственного эмбарго и реализацией политики импортозамещения.

Таким образом, по сравнению с концом 90-х – началом 2000-х гг, когда Томская область обеспечивала собственным производством 80–90% своих потребностей в основных видах сельскохозяйственной продукции и продовольствия, в настоящее время серьезная зависимость наблюдается по молоку и яйцам. Причем если по обеспеченности яйцами и яйцепродуктами тенденция в целом положительная (благодаря росту производства на птицефабриках «Томской» и «Межениновской», а также сокращению объемов потребления), то ситуация с молоком и молочными продуктами вызывает серьезную озабоченность.

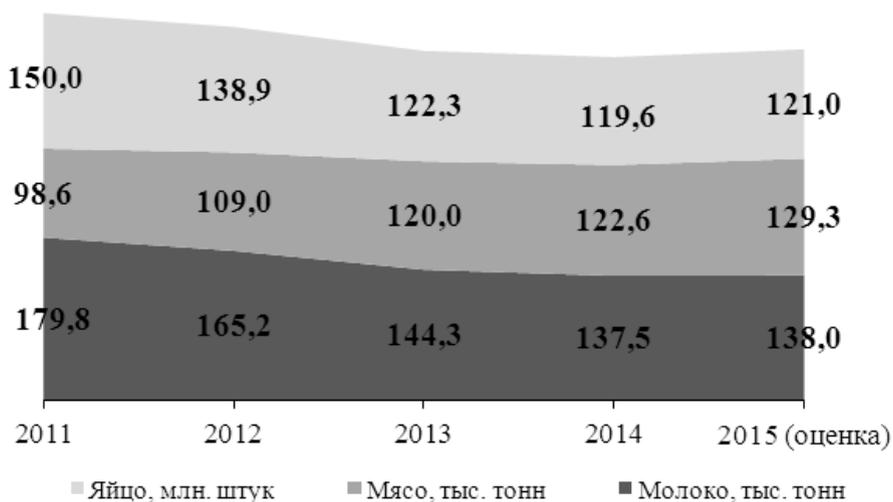


Рис. 4. Производство основных видов продукции животноводства в хозяйствах всех категорий

Устойчивая тенденция к сокращению объемов производства молока в среднем на 8,5% ежегодно сложилась начиная с 2012 г. (рис. 4), что было вызвано негативным воздействием засухи, которая привела к уменьшению кормовой базы и впоследствии к сокращению поголовья крупного рогатого скота (КРС) в хозяйствах населения и сельскохозяйственных организациях (за 2011–2014 гг. – на 15,1 и на 22,6% соответственно).

Частично компенсировать негативный эффект от сокращения поголовья КРС позволяет рост продуктивности коров, а также реализация инвестиционных проектов по строительству молочных комплексов, таких как СПК «Белосток», ООО «Спас», ООО «КФХ «Нива» и ООО «СПК «Межениновский». По итогам 2015 г. ожидается стабилизация объемов производства молока в регионе на уровне 2014 г., переходящая в среднесрочной перспективе в небольшой, но устойчивый рост [12]. Тем не менее это не позволит переломить сложившуюся тенденцию и серьезным образом повлиять на увеличение уровня обеспеченности региона молоком и молочными продуктами, даже с учетом сокращения их потребления.

Что касается овощей и фруктов, то в силу объективных причин зависимость Томской области от ввоза указанных видов продукции сохранится. Уровень обеспеченности зерновыми еще ниже, особенно если учесть, что более 80% зерна, выращиваемого в Томской области, используется на фуражные цели, а основная часть сельскохозяйственных угодий области вовлечена в кормопроизводство.

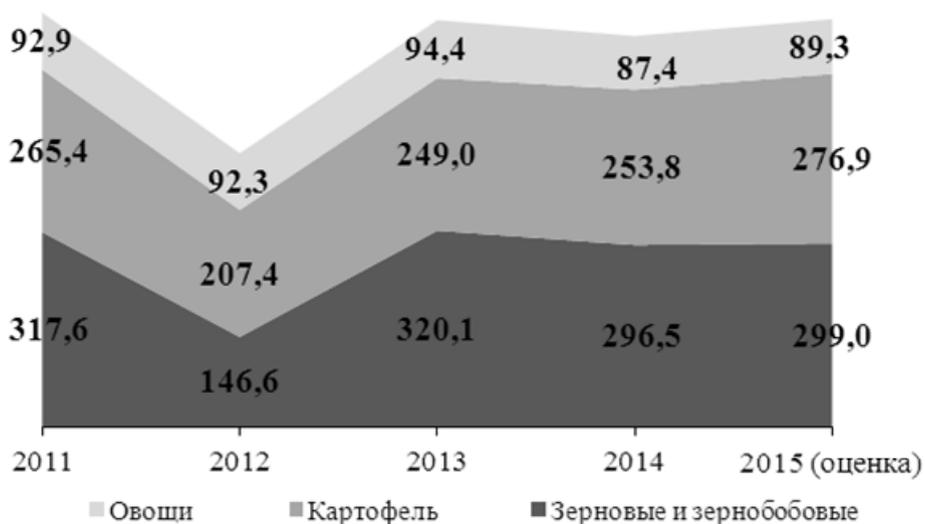


Рис. 5. Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий, тыс. т

Между тем увеличению уровня обеспеченности региона овощами собственного производства будет способствовать реализация в 2016 г. проекта по модернизации тепличного хозяйства в п. Трубачево, что увеличит объем производства овощей закрытого грунта на 30% (валовый сбор овощей в области возрастет на 3,2%). Помимо этого, в перспективе планируется организация на

базе ООО «Трубачево» селекционного центра по выведению сортов овощей закрытого грунта, а также расширение площадей многолетних насаждений плодово-ягодных культур ФГУП «Бакчарское».

Казалось бы, наиболее позитивная ситуация сложилась с обеспеченностью картофелем и мясом, невзирая на достаточно высокий (более 44%) уровень ввоза мяса и мясопродуктов. Наряду с ростом потребления происходит ежегодное увеличение объемов производства указанных продуктов (рис. 4, 5 – составлено автором по [14]). К настоящему моменту, согласно данным официальной статистики, объемы производства картофеля, мяса и мясопродуктов в Томской области превышают потребности региона на 1 и 21% соответственно.

Учитывая незначительные объемы вывоза картофеля, уровень обеспеченности области данным видом продукции долговременно составляет 90–100%. Однако увеличение объемов производства и потребления «хлеба бедняков» едва ли можно назвать положительным явлением, скорее свидетельством обнищания населения. Что касается мяса и мясопродуктов, то в Томской области производится преимущественно мясо кур и свиней, составляющее соответственно 58,2 и 32,4% от общего объема производства мяса в убойном весе в регионе, и продукция из него. По данным видам мяса можно говорить о достаточном уровне самообеспеченности. Говядина же для производственных нужд и личного потребления в основном завозится из других территорий.

Таблица 3. Уровень обеспеченности личного потребления основными продуктами питания собственного производства в 2014 г. в разрезе муниципальных образований Томской области*, % (рассчитано автором на основе [9, 10, 14])

Район, город	Мясо	Молоко	Яйца	Картофель	Овощи
Томский	2 042,8	171,4	605,7	902,7	482,0
Чайинский	156,5	221,7	25,8	441,2	282,0
Зырянский	332,6	343,6	48,6	684,7	275,8
Тегульдетский	63,0	97,7	11,9	410,8	245,6
Кривошеинский	198,7	340,5	29,2	559,0	224,6
Первомайский	225,5	198,1	22,3	608,6	220,9
Бакчарский	161,1	105,2	42,1	535,9	219,4
Парабельский	51,7	61,9	8,3	350,5	203,1
Молчановский	74,5	116,6	14,8	495,4	201,2
Кожевниковский	339,2	466,1	36,4	680,9	190,0
Каргасокский	29,7	43,8	7,2	358,7	171,1
Верхнекетский	28,3	38,6	12,8	294,6	155,6
Асиновский	77,9	124,3	11,4	378,7	137,5
Шегарский	140,2	164,7	33,3	661,8	135,5
Колпашевский	28,3	41,7	5,7	260,7	102,7
Александровский	25,7	42,4	4,1	191,1	81,6
Кедровый	50,0	34,7	23,7	266,9	135,6
Северск	2,7	3,1	0,6	32,6	37,2
Стрежевой	5,4	21,1	0,8	108,7	23,6
Томск	1,7	1,4	0,3	26,9	10,1

* Без учета потерь и вывоза продукции.

Среди муниципальных образований Томской области к наименее обеспеченным основными видами сельскохозяйственного сырья и продовольственных товаров собственного производства относятся городские округа и север-

ные районы области (табл. 3). Нехватка продовольствия на таких территориях компенсируется за счет поставок из других муниципальных образований Томской области, а также из соседних регионов.

Наибольший уровень обеспеченности вполне ожидаемо демонстрируют районы сельскохозяйственной специализации. Однако только Томский район в полной мере обеспечен основными видами продовольствия собственного производства. В разрезе конкретных видов продукции самый высокий уровень обеспеченности потребностей населения по всем муниципальным образованиям области отмечается по картофелю и овощам, самый низкий – по яйцам.

В качестве гаранта физической доступности могут выступать специально создаваемые государством стратегические резервы продовольствия. Создание и функционирование региональных маневренных продовольственных резервов регламентируется законодательством о государственном материальном резерве и о ликвидации и предупреждении чрезвычайных ситуаций.

Однако мало только произвести (или доставить из других территорий) продовольственные товары, их необходимо еще и привести в надлежащий вид и доставить к потребителю. Значительную роль в этом играет уровень развития торговой инфраструктуры – еще один немаловажный критерий физической доступности продовольствия.

Федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» в качестве основных критериев оценки доступности продовольственных товаров для населения устанавливает нормативы минимальной обеспеченности населения площадью торговых объектов по продаже продовольственных товаров, рассчитываемые отдельно для каждого субъекта РФ и муниципального образования [15]. Указанные нормативы рассчитываются, исходя из численности населения, покупательной способности и величины годового оборота розничной торговли.

Значения нормативов для Томской области и ее муниципальных образований установлены в 2015 г. Стратегией социально-экономического развития Томской области до 2030 г. [16]. В среднем по Томской области по состоянию на 1 января 2015 г. фактический уровень обеспеченности населения площадью торговых объектов по продаже продовольственных товаров превышал соответствующее нормативное значение более чем в 2 раза, по муниципальным образованиям области – в 1,2–3,4 раза (табл. 4).

Определенные препятствия в развитии инфраструктуры продовольственного рынка может создавать чрезмерное расширение деятельности торговых сетей, приводящее к локальной монополизации розничной торговли, появлению дополнительных барьеров доступа на рынок сельскохозяйственных товаропроизводителей и производителей продовольственных товаров, поддержанию высокого уровня цен на продукты питания и, как итог, к снижению доступности продовольственных товаров для широких слоев населения. На федеральном уровне установлены ограничения для расширения торговых площадей торговыми сетями, доля которых в общем объеме всех реализованных продовольственных товаров в границах отдельных субъектов РФ, муниципальных образований превышает 25% [15, ч. 1 ст. 14].

Таблица 4. Площадь торговых объектов по продаже продовольственных товаров в разрезе муниципальных образований Томской области, кв. м на 1000 чел. (составлено на автором на основе [16])

	Норматив	Факт на 01.01.2015	Соотношение фактической площади к нормативной, %
Томская область	428,1	900,2	2,1
Район			
Александровский	386	469	1,2
Асиновский	381,8	826,9	2,2
Бакчарский	313	503	1,6
Верхнекетский	312	427,4	1,4
Зырянский	258,8	622,2	2,4
Каргасокский	385,7	1 034,7	2,7
Кожевниковский	275,7	644,4	2,3
Колпашевский	376	732,6	1,9
Кривошеинский	258,6	457,6	1,8
Молчановский	356,5	804,4	2,3
Парабельский	404,4	944,6	2,3
Первомайский	286,1	602,2	2,1
Тегульдетский	274,3	736,7	2,7
Томский	319,1	452,9	1,4
Чаинский	319,8	399,3	1,2
Шегарский	371,8	540,7	1,5
Город			
Кедровый	278,3	714,5	2,6
Стрежевой	387,3	1 297,8	3,4
Томск	493,3	1 002,5	2,0
Северск	370	866,2	2,3

На протяжении последних 5 лет крупнейшими игроками рынка розничной торговли Томской области остаются торговые сети, входящие в состав группы компаний «ЛАМА», торговые сети Компании «Холидей» и торговая сеть «Мария-Ра», обеспечивающие в ряде муниципальных образований основную объем розничной торговли продуктами питания.

В целом рынок розничной торговли в области отличается достаточно развитой конкуренцией. Вместе с тем, согласно ведомственной аналитике Томского УФАС России [17], по итогам 2014 г. сразу в нескольких муниципальных образования Томской области выявлены торговые сети, превысившие указанное пороговое значение:

- торговой сетью ООО «Глобал-Маркет» группы компаний «ЛАМА» (гипермаркеты «Фуд-Сити») реализовано более четверти всех продовольственных товаров в ЗАТО «Северск», Молчановском и Тегульдетском районах;

- торговой сетью ООО «Розница К-1» (сеть продовольственных магазинов «Мария-Ра») – в ЗАТО «Северск», Асиновском, Бакчарском, Зырянском и Кривошеинском районах.

Помимо этого, могут возникать проблемы с обеспечением населения отдаленных сельских территорий с неразвитой дорожной сетью. В настоящее время на территории Томской области существует 55 труднодоступных, отдаленных и малочисленных населенных пунктов, в которых проживает в общей сложности более 5 700 человек и в то же время отсутствуют работающие

на постоянной основе торговые объекты. Снабжение таких населенных пунктов осуществляется в соответствии с государственной программой «Развитие промышленного использования возобновляемых природных ресурсов Томской области на 2016–2018 годы» посредством региональной логистической системы продовольственного обеспечения.

Таким образом, уровень развития торговой инфраструктуры в Томской области можно считать достаточным для обеспечения продовольственной безопасности.

Состояние **экономической доступности** характеризуется уровнем реально располагаемых доходов населения, обеспечивающим возможность приобретения продовольственных товаров по сложившимся ценам в объеме и ассортименте, не уступающим установленным нормам рационального потребления.

Для оценки экономической доступности продовольственных товаров был проведен анализ динамики показателя покупательной способности денежных доходов населения Томской области, который представляет собой товарный эквивалент среднемесячного денежного дохода на душу населения с учетом среднемесячных цен на отдельные виды продуктов питания соответствующего года (табл. 5).

Таблица 5. Динамика покупательной способности денежных доходов населения Томской области в 2000–2014 гг., кг (составлено автором по [9])

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014
Говядина (кроме бескостного мяса)	42,1	69,3	79,8	74,7	76,7	84,8	82,5
Рыба мороженая	101,1	153,7	178,5	189,1	196,4	220,8	201,2
Масло сливочное	36,6	90,3	85,7	83,0	85,9	88,6	81,5
Масло растительное	80,1	195,7	243,8	204,2	232,9	251,2	273,8
Молоко питьевое	294,5	507,0	442,8	417,9	441,8	471,9	403,7
Яйца столовые, шт.	1 772	3 612	4 651	5 031	5 008	4 995	4 781
Сахар	166,9	381,4	385,9	414,0	516,0	569,4	528,4
Хлеб из пшеничной муки 1-го и 2-го сортов	253,5	574,8	594,0	575,3	623,4	618,9	623,9
Рис шлифованный	164,1	371,9	334,5	388,4	438,8	469,6	447,2
Картофель	465,7	1 078,4	802,5	746,3	1045,7	682,3	750,4
Капуста свежая белокочанная	333,7	658,3	702,9	937,3	1264,2	945,4	854,5

Как видно из табл. 5, после стабилизации в 2012–2013 гг. по итогам 2014 г. наблюдается снижение покупательной способности денежных доходов жителей Томской области практически по всем основным продуктам питания. Исключение составляют только хлеб из муки 1-го и 2-го сортов, масло растительное и картофель.

Об ослаблении финансовых возможностей населения Томской области свидетельствует также нисходящая динамика соотношения среднемесячного денежного дохода и величины прожиточного минимума в среднем на душу населения (рис. 6, составлено автором по [9]). Указанное соотношение в перспективе может достигнуть значения 2,2 по итогам 2015 г. с учетом ожидаемого увеличения индекса потребительских цен до 111,8%.

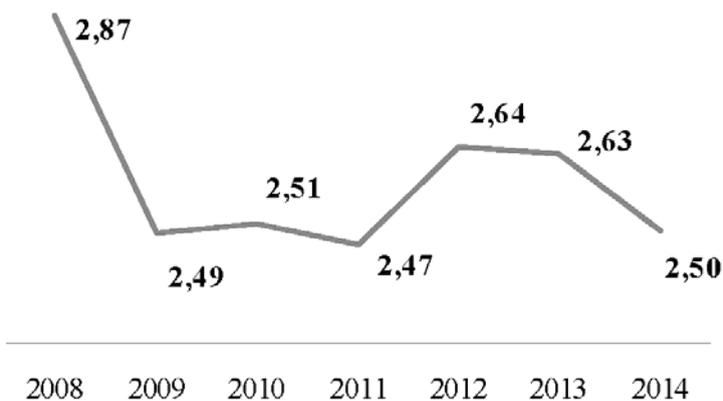


Рис. 6. Соотношение среднемесячного денежного дохода и прожиточного минимума в Томской области

В то же время тенденции на мировом рынке продовольствия в целом позитивные. По информации Продовольственной и сельскохозяйственной организации (FAO) ООН, в середине 2015 г. мировые цены на продукты питания упали до минимального значения с сентября 2009 г. Индекс цен опустился в мае на 2,4 пункта – до 166,8 пункта. По сравнению с маем прошлого года он упал на 43,6 пункта. Сильнее всего подешевели зерновые, мясные и молочные продукты. При этом сахар и масло увеличились в цене [18].

Вместе с тем пока доходы населения Томской области не позволяют приобретать отдельные виды основных продуктов питания даже на уровне минимального значения рациональных норм потребления (табл. 6).

Таблица 6. Уровень потребления основных продуктов питания в Томской области в 2014 г. по сравнению с рациональными нормами потребления, кг на душу населения в год (составлено автором по [9, 19])

	Потребление	Норма	Уровень потребления по сравнению с минимальным значением нормы, %
Мясо и мясопродукты	68	70–75	97,1
Молоко и молокопродукты	258	320–340	80,6
Яйца, шт.	242	260	93,1
Сахар	34	24–28	141,7
Растительное масло	14,1	10–12	141,0
Картофель	124	95–100	130,5
Овощи	96	120–140	80,0
Фрукты и ягоды	36	90–100	40,0
Хлебопродукты	122	95–105	128,4

Таким образом, к настоящему времени уровень потребления по ряду основных продуктов питания (мясо, молоко, яйца, овощи, фрукты и ягоды) составляет от 40 до 97,1% от минимального значения рациональных норм потребления. В то же время потребление жителями Томской области хлеба, са-

хара, растительного масла и картофеля значительно превышает рекомендованные нормы.

Кроме того, за последние 5 лет произошло сокращение на 3,5–8,7% пищевой и энергетической ценности потребляемых жителями региона продуктов питания, уровень которой приближен к минимальному значению нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах (табл. 7).

Таблица 7. Пищевая и энергетическая ценность продуктов питания в домашних хозяйствах Томской области в 2010 и 2014 гг. (в среднем на одного члена домашнего хозяйства), г в сутки (составлено автором по [20, 21])

	2010	2014	Темп роста, %	Норма
Пищевая ценность:				
белки	74,3	68,6	92,3	Мужчины: 65–117 Женщины: 58–87 Дети старше года: 36–87
жиры	95,5	92,2	96,5	Мужчины: 70–154 Женщины: 60–102 Дети старше года: 40–97
углеводы	319,9	292,0	91,3	Взрослые: 257–586 Дети старше года: 170–420
Энергетическая ценность, ккал в сутки	2 447,8	2 282,5	93,2	Мужчины: 2100–4200 Женщины: 1800–3050 Дети старше года: 1200–2900

При этом удельный вес расходов населения на питание сравнительно высок. Расходы на покупку продуктов питания в структуре потребительских расходов домохозяйств Томской области в 2014 г. составили 25,2%, увеличившись по сравнению с 2013 г. на 4,2 п.п. Причем в домашних хозяйствах первой группы (с наименьшими располагаемыми доходами) расходы на покупку продуктов питания последние 5 лет составляют до 42–49% потребительских расходов, а в домохозяйствах десятой группы – 8–22%. Этот показатель в разы выше, чем в развитых странах, где он составляет 6–12%.

Таким образом, уровень экономической доступности так же, как и физической, имеет негативную тенденцию, что свидетельствует об ухудшении продовольственной безопасности Томской области.

Немногим лучше обстоят дела с **качеством** продовольствия, реализуемого на территории Томской области.

С одной стороны, по данным Управления Роспотребнадзора по Томской области, за последние 5 лет количество жалоб на качество пищевых продуктов снизилась в 3,6 раза, составив всего 1,8% от общего количества рассмотренных ведомством обращений граждан, органов государственной власти и местного самоуправления, общественных объединений против 10,6% в 2010 г. По итогам 9 месяцев 2015 г. рассмотрено всего 19 жалоб на качество продуктов питания (0,5% от общего числа обращений), что может свидетельствовать как об улучшении качества продовольствия, так и о снижении активности граждан, общественных объединений [22].

С другой стороны, последнее время все чаще становятся достоянием широкой публики случаи выявления некачественных (и даже фальсифицирован-

ных) молочных, мясных продуктов, шоколада, в том числе и в Томской области [23–27].

В нынешних макроэкономических условиях хозяйствования, связанных с существенным ослаблением курса рубля, сокращением доступных финансовых ресурсов, падением потребительского спроса и изменением структуры потребления с учетом снижения реальных располагаемых доходов населения и в то же время отсутствием конкуренции со стороны европейских производителей продуктов питания, совершенно неудивительно, что отечественные предприятия стараются сократить свои расходы, используя менее дорогостоящее сырье. Порой даже ценой ухудшения качества готовой продукции. Однако к такой стратегии прибегли по большей части производители продуктов нижнего ценового сегмента и массового спроса. Альтернативой стало повышение цен вслед за ростом себестоимости, как это сделали многие производители продуктов питания малоэластичного по цене премиум-сегмента.

Помимо прочего, сегодня ширится информационная фальсификация, когда производители используют различные уловки (например, недостоверная информация о составе, изменение состава привычной продукции «втихую», вводящая в заблуждение упаковка и название продукции), чтобы покупатель принимал продукт за то, чем он на самом деле не является [23].

Перечисленные тенденции в области качества продуктов питания не самым положительным образом сказываются на уровне продовольственной безопасности не только России, но и Томской области и отдельных ее муниципальных образований.

Подводя итоги, стоит отметить следующее. основополагающим вектором в области продовольственной безопасности в Российской Федерации, по замыслу, должна была стать упомянутая ранее Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, которая построена на трех смысловых китах: доле собственного производства в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка основных видов продовольствия, качестве этого продовольствия и его доступности для населения.

Посредством утверждения Доктрины государство приняло на себя серьезные обязательства. Прежде всего, добиваться физической и экономической доступности продовольствия для населения (т.е. чтобы оно не исчезало с прилавков и продавалось по справедливым ценам). С целью повышения экономической доступности продовольствия государство намерено бороться с бедностью, поддерживать неимущих, организовывать питание беременных женщин и школьников. Речь в Доктрине напрямую идет об адресной помощи тем группам населения, уровень доходов которых не позволяет обеспечивать полноценное питание. Для обеспечения физической доступности продовольствия решено развивать межрегиональную интеграцию, более эффективно поддерживать регионы, в которых продуктов производится недостаточно, повышать транспортную доступность отдаленных регионов и создавать условия для развития объектов торговли и общественного питания.

В рамках реализации Доктрины предполагалось достижение пороговых значений самообеспеченности основными продуктами питания на уровне 80–95%. Вместе с тем приходится констатировать, что достичь этих параметров в полной мере в Томской области пока не удалось. Более того, каких-либо

серьезных изменений, которые бы позволили значительным образом повысить уровень продовольственной безопасности региона в среднесрочной перспективе, не ожидается. Аналогичная картина наблюдается сегодня по России в целом [28, 29].

Согласно исследованиям FAO, в настоящее время Россия находится на 43-м месте по уровню продовольственной безопасности среди стран мира со значением индекса продовольственной безопасности (*Global food security index*) 63,8, что на 0,3 пункта меньше, чем в 2014 г. Причем самые слабые позиции России прослеживаются по показателю экономической доступности продовольствия вследствие высокого уровня коррупции, рисков политической нестабильности и недостаточного объема финансирования НИОКР в аграрной сфере [30, 31].

Однако еще более серьезной проблемой, но уже системного характера, является уровень «косвенной» импортозависимости страны, когда едва ли не в каждом продукте российского производства есть зарубежные составляющие. «Мы в состоянии самостоятельно обеспечивать себя мясом, молоком, овощами, многими видами плодов, рыбой. Но не стоит забывать, что нам еще необходимо преодолеть технологическую зависимость агропромышленного комплекса от импортной техники, оборудования, семян, средств защиты растений, упаковки и так далее», – отмечает Дмитрий Востриков, директор по развитию Ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров («Руспродсоюз») [32].

Таким образом, на сегодняшний момент Доктрина не реализована в полной мере и осталась лишь на уровне декларации, не став действенным элементом агропродовольственной политики как на федеральном, так и на региональном уровне. Как верно подмечено, «правильные слова не порождают автоматически эффективные управленческие практики» [33]. Необходима перестройка всей системы государственной политики в области сельского хозяйства и агропромышленного комплекса с упором на обеспечение продовольственной безопасности регионов и страны в целом.

Литература

1. Сысоев А.М., Трифонова М.Ф., Вороновская Е.В. Продовольственная обеспеченность и пути ее решения [Электронный ресурс] // Вісник Українського відділення Міжнародної академії аграрної освіти. 2013. № 1. С. 195–204. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vuvmaao_2013_1_28.pdf (дата обращения: 17.11.2015).
2. Лашкарева О.В., Кожухметова Г.А. Современное состояние продовольственной безопасности в Республике Казахстан [Электронный ресурс] // Успехи современного естествознания. 2015. № 1 (5). С. 831–838. URL: <http://www.fao.org/3/a-i4646e.pdf> (дата обращения: 17.11.2015).
3. *The State of Food Insecurity in the World. Meeting the 2015 international hunger targets: taking stock of uneven progress* [Electronic resource] / FAO, IFAD and WFP. Rome: FAO, 2015. URL: <http://www.rae.ru/use/pdf/2015/1-5/34953.pdf> (access date : 17.11.2015).
4. Климова Н.В. Продовольственная безопасность – основа обеспечения экономической безопасности региона // Фундаментальные исследования. 2012. № 9 (ч. 1). С. 214–219.
5. *The Global Food Security Index : Methodology* [Electronic resource] / The Economist Intelligence Unit Limited. URL: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Home/Methodology> (access date: 17.11.2015).
6. Шапкова И.Г., Денисова Н.И., Шапкова С.И. Факторы, определяющие продовольственную безопасность [Электронный ресурс] // Никоновские чтения. 2014. № 19. URL:

<http://cyberleninka.ru/article/n/factory-opredelyayuschie-prodovolstvennyu-bezopasnost> (дата обращения: 18.11.2015).

7. Декларация Всемирного саммита по продовольственной безопасности. Принята на Всемирном саммите по продовольственной безопасности (Рим, 16–18 ноября 2009 года) [Электронный ресурс] // Официальный веб-сайт ООН. Нью-Йорк, 2015. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summit2009_declaration.shtml#a2 (дата обращения: 17.11.2015).

8. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 01.02.2010. № 5. Ст. 502. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. Производство и потребление основных продуктов питания : стат. сб. Томск: Томскстат, 2015. 48 с.

10. Статистический ежегодник 2014 : стат. сб. Томск: Томскстат, 2014. 340 с.

11. Статистический ежегодник 2004 : стат. сб. Томск: Томскоблкомстат, 2004. 260 с.

12. Материалы Бюджетного послания Губернатора Томской области. Прогноз социально-экономического развития Томской области на 2016 год и на плановый период 2017–2018 годов [Электронный ресурс] // Официальный веб-сайт Администрации Томской области. Томск, сентябрь 2015. URL: <http://dereconom.tomsk.gov.ru/makroekonomika> (дата обращения: 17.11.2015).

13. Внешнеэкономическая деятельность предприятий Томской области за 2014 год : стат. бюл. Томск: Томскстат, 2015. 46 с.

14. Сельское хозяйство Томской области 2009–2014 гг.: стат. сб. Томск: Томскстат, 2015. 320 с.

15. Федеральный закон от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации» (ред. от 31.12.2014) // Собрание законодательства РФ. 04.01.2010. № 1. Ст. 2. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

16. Постановление Законодательной Думы Томской области от 26.03.2015 № 2580 «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Томской области до 2030 года» // Официальные ведомости Законодательной Думы Томской области. 28.04.2015. № 40 (216). Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

17. Официальный веб-сайт Управления Федеральной антимонопольной службы по Томской области [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Томск, 2015. URL: <http://tomsk.fas.gov.ru/> (дата обращения: 17.11.2015).

18. Индекс продовольственных цен ФАО снизился до минимальной отметки с сентября 2009 года // Официальный веб-сайт Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН [Электронный ресурс]. Рим, 2015. URL: <http://www.fao.org/news/story/ru/item/290892/icode/> (дата обращения: 17.11.2015).

19. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 02.08.2010 № 593н «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающим современным требованиям здорового питания» // Российская газета. 15.10.2010. № 234. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

20. Методические рекомендации. МР 2.3.1.2432-08. Нормы физиологических потребностей в энергии и пищевых веществах для различных групп населения Российской Федерации. Утв. Роспотребнадзором 18.12.2008. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

21. Домашние хозяйства Томской области 2010–2014 гг.: стат. сб. Томск: Томскстат, 2015. 29 с.

22. Официальный веб-сайт Управления Роспотребнадзора по Томской области [Электронный ресурс]. Электрон. дан. Томск, 2015. URL: <http://70.rospotrebnadzor.ru> (дата обращения: 17.11.2015).

23. Мяса не обнаружено [Электронный ресурс] // «Лента.Ру»: интернет-газета (LENTA.RU). 23.10.2015. URL: <http://lenta.ru/articles/2015/10/22/kolbasa/> (дата обращения: 17.11.2015).

24. «Сейчас россияне питаются компромиссно» [Электронный ресурс] // «Лента.Ру» интернет-газета (LENTA.RU). 12.11.2015. URL: <http://lenta.ru/articles/2015/11/12/gitlin/> (дата обращения: 17.11.2015).

25. Как сыр в масле. Пальмовом [Электронный ресурс] // Агентство новостей ТВ2. 02.10.2015. URL: <http://www.tv2.tomsk.ru/real/kak-syr-v-masle-palmovom/> (дата обращения: 17.11.2015).

26. Результаты исследования сыров оказались скандальными [Электронный ресурс] // Газета «Томские новости». 27.02.2015. URL: <http://tomsk-novosti.ru/rezultaty-issledovaniya-syrov-okazalis-skandalnymi/> (дата обращения: 17.11.2015).

27. Томский Россельхознадзор нашел в говяжьем фарше мясо курицы и свиньи [Электронный ресурс] // РИА Томск. 16.11.2015. URL: <http://www.riatomsk.ru/article/20151116/tomskij-gosseljhoznadzor-nashel-v-govyazhjem-farshe-myaso-kurici-i-svinji/> (дата обращения: 17.11.2015)

28. О проблеме продовольственной безопасности России [Электронный ресурс] // Социально-экономический портал «EXRUS.eu». URL: <http://ru.exrus.eu/O-probleme-prodovolstvennoy-bezopasnosti-Rossii-id535fdd8cae20151e0e8ca9cf/> (дата обращения: 17.11.2015).

29. Ученые РАНХиГС подготовили доклад о продовольственной безопасности РФ [Электронный ресурс] // Официальный веб-сайт Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. Москва, 2015 URL: <http://www.ranepa.ru/sobytiya/novosti/3674-prod-bez> (дата обращения: 17.11.2015).

30. Global Food Security Index : An annual measure of the state of global food security [Electronic source] / The Economist Intelligence Unit Limited. URL: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Home/DownloadResource?fileName=EIU%20Global%20Food%20Security%20Index%20-%202015%20Findings%20%26%20Methodology.pdf> (access date: 17.11.2015).

31. The Global Food Security Index : Russia [Electronic source] / The Economist Intelligence Unit Limited. URL: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Russia> (access date: 17.11.2015).

32. Девальвация без границ [Электронный ресурс] // «Лента.Ру»: интернет-газета (LENTA.RU). 30.10.2015. URL: <http://lenta.ru/articles/2015/10/30/foreignfood/> (дата обращения: 17.11.2015).

33. Доктрина продовольственной безопасности России: оценка экспертов [Электронный ресурс] // Портал «Капитал страны». 08.11.2011. URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/190706> (дата обращения: 17.11.2015).

A.V. Turlov

Department of Economics and Agribusiness, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: luckyne@mail2000.ru

EVALUATION OF FOOD SECURITY IN THE TOMSK REGION AND ITS MUNICIPAL ENTITIES IN THE PERIOD OF 1996-2014

Keywords: Food security; Food availability; Food affordability; Food quality and safety; Tomsk Region; Russian Food Security Doctrine.

Provision of food security is becoming one of the urgent and most discussed issues of 2014–2015 under the conditions of economic and political instability in Russia.

In general terms, the concept of food security comprises three main aspects: provision to the population of a real stable physical and economic access to adequate amount of food and the quality of the food. Such understanding of food security is recognized and enshrined in the Declaration of the World Summit on Food Security, adopted in November 2009 in Rome. The Food Security Doctrine of the Russian Federation contains a similar interpretation.

Physical accessibility implies actual availability of food throughout the country or region at any time, in sufficient quantity and variety.

Over the past two decades, the level of own production contribution to food security of the Tomsk Region (excluding export volumes) has changed unfavorably. The largest decrease was recorded in fruits and berries by 91.2 percentage points, eggs and egg products – by 64.2 percentage points, milk and dairy products – by 53.6 percentage points. Among foods and agricultural raw materials, potato is the only product of own production that fully meets Tomsk Region's demands.

City districts and the northern areas of the region belong to the poorest areas among the municipalities of the Tomsk Region in terms of own production of basic agricultural raw materials and food products.

The status of economic accessibility is characterized by the level of real disposable income of population, providing the opportunity to purchase food products at the established prices in the volume and variety that conform to the established norms of rational consumption.

Following the stabilization in 2012–2013, at the end of 2014, there was a decrease in the purchasing power of money income of the Tomsk Region residents in almost all basic foods. The only exceptions are the bread made with the first and second grade flour, vegetable oil and potatoes.

The level of disposable income of the Tomsk Region population has not enabled the people to purchase certain types of basic foods for a long period, even at the minimum level of the of rational consumption standards. The level of consumption in a number of basic food products (meat, milk, eggs, vegetables, fruits and berries) ranges from 40% to 97.1% of the minimum level of rational con-

sumption standards. However, consumption of bread, sugar, vegetable oil and potatoes is much higher than the recommended amounts.

Within the existing circumstances, domestic producers are struggling to reduce their costs by using less expensive and not always high-quality raw materials. Among other issues, there is a growing trend of falsification.

Thus, the parameters enshrined in the Food Security Doctrine of the Russian Federation have not been fully achieved in the Tomsk Region. In addition, during the period of 1996-2014, there have been negative trends associated with a decrease in physical and economic accessibility to food and the deterioration of its quality.

References

1. Sysoyev A.M., Trifonova M.F., Voronovskaya E.V. Prodovol'stvennaya obespechennost' i puti ee resheniya. *Visnik Ukraïns'kogo viddilennya Mizhnarodnoï akademii agrarnoi osviti*, 2013, no. 1, pp. 195–204. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vuvmao_2013_1_28.pdf (accessed 17 November 2015).
2. Lashkareva O.V., Kozhakhmetova G.A. Sovremennoye sostoyaniye prodovol'stvennoy bezopasnosti v Respublike Kazakhstan. *Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya – Advances in Current Natural Sciences*, 2015, no. 1(5), pp. 831–838. Available at: <http://www.rae.ru/use/pdf/2015/1-5/34953.pdf> (accessed 17 November 2015).
3. FAO, IFAD and WFP. *The State of Food Insecurity in the World. Meeting the 2015 International Hunger Targets: Taking Stock of Uneven Progress*. Rome, 2015. Available at: <http://www.fao.org/3/a-i4646e.pdf> (accessed 17 November 2015).
4. Klimova N.V. Prodovol'stvennaya bezopasnost' – osnova obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti regiona. *Fundamental'nyye issledovaniya*, 2012, no. 9 (Pt. 1), pp. 214–219.
5. The Global Food Security Index. *Methodology*. Available at: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Home/Methodology> (accessed 17 November 2015).
6. Shashkova I.G., Denisova N.I., Shashkova S.I. Faktory, opredelyayushchiye prodovol'stvennyuyu bezopasnost'. *Nikonovskiye chteniya*, 2014, no. 19. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/factory-opredelyayushchie-prodovolstvennyuyu-bezopasnost> (accessed 18 November 2015).
7. United Nations. World Food Security Summit Declaration, 2009. Available at: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summit2009_declaration.shtml#a2 (accessed 17 November 2015). (In Russian).
8. Edict of the President of the Russian Federation “On Approval of the Food Security Doctrine of the Russian Federation” of January 30, 2010, N 120. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=96953> (accessed 17 November 2015). (In Russian).
9. Federal State Statistics Service of the Tomsk Region. *Production and Consumption of Staple Products*. Tomsk, Tomskstat Publ., 2015. 48 p. (In Russian).
10. Federal State Statistics Service of the Tomsk Region. *Statistical Yearbook 2014*. Tomsk, Tomskstat Publ., 2014. 340 p. (In Russian).
11. Federal State Statistics Service of the Tomsk Region. *Statistical Yearbook 2004*. Tomsk, Tomskoblkomstat Publ., 2004. 260 p. (In Russian).
12. Administration of the Tomsk Region. *The Budget Message of the Tomsk Region Governor. Forecast of the Tomsk Region Social and Economic Development for 2016 and the planning period of 2017–2018*, Tomsk, 2015. Available at: <http://depeconom.tomsk.gov.ru/makroekonomika> (accessed 17 November 2015). (In Russian).
13. Federal State Statistics Service of the Tomsk Region. *The Foreign Economic Activity of Tomsk Companies in 2014*. Tomsk, Tomskstat Publ., 2015. 46 p. (In Russian).
14. Federal State Statistics Service of the Tomsk Region in 2009–2014. *The Agricultural Economy of the Tomsk Region*. Tomsk, Tomskstat Publ., 2015. 320 p. (In Russian).
15. RF Federal Law “On the Fundamentals of the State Regulation of Commercial Activities in the Russian Federation” of December 28, 2009, N 381-FZ. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/ (accessed 17 November 2015). (In Russian).
16. Resolution of the Tomsk Region Legislative Duma “On Approval of the Tomsk Region Social and Economic Development Strategy up to 2030” of March 26, 2015, N 2580. Official Bulletin of the Tomsk Region Legislative Duma, 2015, no. 40(216). Available at: http://old.duma.tomsk.ru/files2/29905_strategy2030.pdf (accessed 17 November 2015). (In Russian).

17. Tomsk Region Office of the Federal Antimonopoly Service. Available at: [http:// tomsk.fas.gov.ru/](http://tomsk.fas.gov.ru/) (accessed 17 November 2015). (In Russian).
18. Food and Agriculture Organization of the United Nations. *The FAO Consumer Prices Index Reached its Minimum Value as of September 2009*. Available at: <http://www.fao.org/news/story/ru/item/290892/icode/> (accessed 17 November 2015). (In Russian).
19. Order of the Ministry of Health and Social Development of the Russian Federation “On Approval of Recommendations on the Rational Standards of Consumption of Food Products Conforming to the Contemporary Requirements for Healthy Nutrition” of August 02, 2010, N 593-n. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_105725/ (accessed 17 November 2015). (In Russian).
20. Methodological Recommendations “On the Standards for the Physiological Need in Energy and Nutrients for Various Groups of the Population of the Russian Federation” MP 2.3.1.2432-08 (Approved by the Federal Service on Customers' Rights Protection and Human Well-being Surveillance as of December 18, 2008). Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_106639/ (accessed 17 November 2015). (In Russian).
21. Federal State Statistics Service of the Tomsk Region. *Households of the Tomsk Region in 2010–2014*. Tomsk, Tomskstat Publ., 2015. 29 p. (In Russian).
22. Tomsk Region Office of the Federal Service on Customers' Rights Protection and Human Well-being Surveillance. Available at: <http://70.rospotrebnadzor.ru> (accessed 17 November 2015). (In Russian).
23. LENTA.RU. *Myasa ne obnaruzheno*. Available at: <http://lenta.ru/articles/2015/10/22/kolbasa/> (accessed 17 November 2015).
24. LENTA.RU. *Seychas rossiyane pitayutsya kompromissno*. Available at: <http://lenta.ru/articles/2015/11/12/gitlin/> (accessed 17 November 2015).
25. TV2. *Kak syr v masle. Pal'movom*. Available at: <http://www.tv2.tomsk.ru/real/kak-syr-v-masle-palmovom/> (accessed 17 November 2015).
26. Zakharova S. Rezul'taty issledovaniya syrov okazalis' skandal'nymi. *Tomskiy Novosti*, 2015, February 27. Available at: <http://tomsk-novosti.ru/rezultaty-issledovaniya-syrov-okazalis-skandalnymi/> (accessed 17 November 2015).
27. RIATOMSK. *Tomskiy Rossel'khoznadzor nashel v govoyazh'yem farshe myaso kuritsy i svin'i*. Available at: <http://www.riatomsk.ru/article/20151116/tomskij-rossel'khoznadzor-nashel-v-govoya-zhjem-farshe-myaso-kurici-i-svinji/> (accessed 17 November 2015).
28. EXRUS.eu. *O probleme prodovol'stvennoy bezopasnosti Rossii*. Available at: <http://ru.exrus.eu/O-probleme-prodovol'stvennoy-bezopasnosti-Rossii-id535fdd8cae20151e0e8ca9cf/> (accessed 17 November 2015).
29. The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration. *Uchenyye RANKHiGS podgotovili doklad o prodovol'stvennoy bezopasnosti RF*. Available at: <http://www.ranepa.ru/sobytiya/novosti/3674-prod-bez> (accessed 17 November 2015).
30. The Economist. Intelligence Unit. *Global Food Security Index: An Annual Measure of the State of Global Food Security*. Available at: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Home/DownloadResource?fileName=EIU%20Global%20Food%20Security%20Index%20-%202015%20Findings%20%26%20Methodology.pdf> (accessed 17 November 2015).
31. The Economist. Intelligence Unit. *The Global Food Security Index: Russia*. Available at: <http://foodsecurityindex.eiu.com/Country/Details#Russia> (accessed 17 November 2015).
32. LENTA.RU. *Deval'vatsiya bez granits*. Available at: <http://lenta.ru/articles/2015/10/30/foreignfood/> (accessed 17 November 2015).
33. Kapital Strany. *Doktrina prodovol'stvennoy bezopasnosti Rossii: otsenka ekspertov*. Available at: <http://kapital-rus.ru/articles/article/190706> (accessed 17 November 2015).

For referencing:

Turlov A.V. Otsenka prodovol'stvennoy bezopasnosti Tomskoy oblasti i munitsipal'nykh obrazovaniy Tomskoy oblasti v 1996–2015 godakh [Evaluation of food security in the Tomsk Region and its municipal entities in the period of 1996–2014]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 254–272.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.924; 339.97

DOI: 10.17223/19988648/32/19

Е.Г. Лисовская, Е.А. Рожанская

ПЕРСПЕКТИВЫ ДВУСТОРОННЕГО РОССИЙСКО-ЧЕШСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

Целью данной работы является изучение перспективных направлений экономических отношений Чехии и России в свете текущей политической и экономической ситуации, а также с учетом структуры экспортного потенциала ЧР и РФ.

Длительная позитивная динамика взаимной торговли между Чехией и Россией сменилась снижением экспортно-импортных поставок, сокращением внешнеторгового оборота (по итогам 2014 г. на 14,6 %); это обусловлено стагнацией экономики, введенными ЕС и США во второй половине 2014 г. антироссийским санкциями. Однако, несмотря на отрицательные статистические показатели, существующий потенциал для сотрудничества Чехии и России позволяет предположить, что развитие экономических связей двух стран будет продолжаться по позитивному сценарию.

Ключевые слова: Россия, Чехия, экономические отношения, развитие, совместные проекты.

Чешская Республика относится к числу важных торгово-экономических партнеров России в регионе Центральной и Восточной Европы. Несмотря на небольшой объем собственной экономики (относительно других членов ЕС), Чехия является крупным потребителем российского сырья, прежде всего энергоносителей, и обладает значительным транзитным потенциалом. Кроме того, около 70% чешского экспорта в Россию составляет высокотехнологичная машиностроительная продукция, благодаря которой происходит модернизация производственных мощностей российской промышленности [9].

Значительным фактором, влияющим на успешность российско-чешского сотрудничества, является схожая ментальность, сформированная общим социалистическим прошлым. Также преференции в деловом сотрудничестве наших стран можно объяснить славянскими корнями у значительной части предпринимателей двух стран, сходными образовательными и научными стандартами, действовавшими в наших странах до вступления Чехии в ЕС.

Почти немецкая прагматичность (ведь 200 лет Богемия, нынешняя Чешская Республика, была частью Австро-венгерской империи) и нелюбовь к внешним эффектам диктуют современную модель экономического взаимодействия. Эта же особенность чешского менталитета позволяет преодолевать негативное наследие политических отношений между СССР и тогдашней ЧССР.

Ярким примером в политической жизни наших стран может служить частный визит чешского президента Земана 9 мая 2015 г., за собственный счет прилетевшего в Москву на Парад Победы, в пику парламенту ЕС и части собственной страны [8]. Это показывает, что деловые и политические круги

Чехии склонны руководствоваться собственными интересами, даже если они не совсем совпадают с генеральной линией ЕС.

Государственные визиты и громкие межправительственные мероприятия подкрепляются множеством проектов на уровне областей, субъектов Федерации и муниципальных образований (городов) [4].

Эффективной формой двустороннего сотрудничества является создание совместных предприятий и консорциумов, что позволит повысить результативность бизнес-процессов в освоении рынков третьих стран (например, создание российско-чешских консорциумов в области атомной энергетики, аналогично проекту МИР.1200 по достройке энергоблоков чешской АЭС «Темелин») [5].

Взаимодействие в различных отраслях промышленности (металлургической, машиностроительной, легкой и пищевой, химической и нефтеперерабатывающей) является важной составляющей дальнейшего развития российско-чешского экономического сотрудничества.

Однако развитие сотрудничества должно исходить из того, что Чешская Республика считается в России и других странах бывшего СССР традиционным поставщиком машиностроительного и промышленного оборудования для широкого спектра отраслей, а также транспортных средств и оборудования, обрабатывающих станков, стекла, фарфора, санитарной и строительной керамики, продуктов питания и напитков, включая пиво. Во многих отраслях чешская продукция ассоциируется с «западным товаром по доступным ценам». В то же время на рынках ЕС товары «Made in Czech Republic» – это продукция с Востока и им до сих пор трудно конкурировать с привычными немецкими, французскими или итальянскими марками.

Кооперация российской и чешской промышленности позволит увеличить производственный потенциал и конкурентные преимущества обеих стран при освоении мирового ядерного рынка и продвижении технологии. Одним из перспективных проектов могло бы стать строительство российско-чешского завода по сборке тепловыделяющих элементов, а также в перспективе создание на его базе европейского центра технологии.

В области авиационной, медицинской и химической промышленности совместную деятельность российских и чешских предприятий следует в первую очередь направить на сооружение промышленных объектов, реконструкцию и модернизацию производственных мощностей, производство промышленной продукции, поставки технологического оборудования и разработку новых технологий.

Целями и задачами чешско-российских проектов являются диверсификация товарного портфеля компаний, увеличение объемов производства, в том числе продукции с более высокой добавленной стоимостью, увеличение качества продукции за счет внедрения новых технологий, в том числе их совместная разработка.

Важным направлением развития экономических отношений является осуществление совместной деятельности на территории особых экономических зон РФ, проектирование и строительство «под ключ» комплексов в различных областях сотрудничества, в том числе в области сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Однако для повышения эффективности сотрудничества следует расширить (в некоторых случаях возобновить) спектр совместных операций, взаимодействия не только в торговле и инвестициях, но и в науке и образовании.

Ведь, как известно, история научно-технических связей Чехии и России уходит корнями во времена СЭВ, когда сотрудничество являло собой сложный комплекс взаимосвязей на различных уровнях и направлениях; когда перед странами – участницами группировки стояла задача модернизации экономик, что требовало использования новейших достижений науки и техники, а совместные проекты на этапе разработки, производства и внедрения способствовали не только развитию отраслей промышленности, рационализации производства, но и росту числа научных кадров, расширению материально-технической базы науки, увеличению числа научно-исследовательских институтов, лабораторий, конструкторских бюро, научных отделов [1].

Сегодня российско-чешские связи в научно-технической и инновационной сферах характеризуются постоянно нарастающим числом совместно выполняемых проектов. В целях повышения эффективности такого сотрудничества, осуществляемого российскими и чешскими партнерскими организациями, Смешанной российско-чешской комиссией по научно-техническому сотрудничеству проводится работа по оценке полученных результатов взаимодействия, что применительно к прикладным разработкам позволяет определять дополнительные шаги по возможному их тиражированию и промышленному применению.

Так, в рамках актуализированной Программы научно-технического и инновационного сотрудничества между Россией и Чехией определена тематика и перечень совместных проектов, реализация которых имеет целью повышение качества двусторонних отношений, углубление кооперации в соответствующих приоритетных экономических направлениях взаимодействия России и Чехии [10].

Например, научно-техническое сотрудничество предполагает совместные разработки российских и чешских ученых в области фундаментальных (между Институтом космических исследований РАН, г. Москва, и Карловым университетом, г. Прага, между Российским научным центром «Курчатовский институт», г. Москва, и Чешским техническим университетом, г. Прага) и прикладных (между МГУ им. М.В. Ломоносова и Западно-Чешским университетом, г. Пльзень, Институтом микробиологии им. С.Н. Виноградского РАН, г. Москва, и Институтом ботаники АН ЧР, г. Прага, и проч.) исследований.

Инновационное сотрудничество направлено на разработку таких перспективных тем, как новые технические решения в области «Пейнт-технологий», мероприятия по повышению экологической безопасности предприятий, исследования в области биоэнергетики и использование отдельных видов сельскохозяйственной биомассы для производства топливных брикетов.

В рамках разработанных Минобрнауки России и Министерством образования, молодежи и спорта Чехии организационных, правовых и экономических механизмов инновационного сотрудничества продолжают работы по дальнейшему развитию совместного информационного сайта, системы дис-

танционной экспертизы проектов и формированию международного реестра экспертов, подготовке специалистов в области инновационного предпринимательства.

Развитию российско-чешского научно-технического и инновационного сотрудничества способствует также традиционное участие чешских организаций в ежегодно проводимом Московском международном салоне инноваций и инвестиций.

Дальнейшему расширению российско-чешского научно-технического и инновационного сотрудничества способствует обеспечение участия на постоянной основе организаций России и Чехии в выставочно-ярмарочных мероприятиях и научно-технических симпозиумах, проводимых в обеих странах.

Эффективность развития двустороннего взаимодействия следует повышать путем совместной подготовки квалифицированных кадров в российских и чешских средних и высших учебных заведениях: заключение договоров между школами и университетами, разработка учебно-методических материалов для подготовки выпускников, отвечающих требованиям современного мира, обучение магистров по программам двойного диплома.

Так, с целью совместной подготовки кадров для инновационного сектора экономики между Российским химико-технологическим университетом им. Д.И. Менделеева и пражской Высшей школой менеджера индустрии и экономики заключен договор, в соответствии с которым в чешском вузе открыта кафедра менеджмента инноваций. Обучение на кафедре будет вестись на основе совместных магистерских программ и учебных пособий с привлечением российских преподавателей. Выпускникам кафедры предполагается выдавать дипломы обоих вузов.

Продолжается сотрудничество между высшими учебными заведениями России и Чехии, в том числе Московским городским университетом управления и Высшей школой экономики г. Праги, Уральским федеральным университетом г. Екатеринбурга и Чешским техническим университетом г. Праги, Техническим университетом и Университетом им. Масарика г. Брно, Российским экономическим университетом им. Г.В. Плеханова и Технико-экономическим университетом в Чешских Будейовицах.

Важным инструментом стимулирования двустороннего сотрудничества могут стать меры комплексной государственной поддержки чешско-российского сотрудничества и в других областях; в частности, со стороны РФ может быть организовано кредитно-финансовое сопровождение взаимной торговли для предприятий малого бизнеса.

Процессы интеграции постсоциалистической экономики Чехии, несмотря на отход от сотрудничества с российской экономикой после роспуска СЭВ, постепенно восстанавливаются [2], и реализация изложенных предложений и направлений сотрудничества, которые соответствуют стратегии развития России и Чехии, экономическим интересам государств, ориентирована на расширение двустороннего взаимодействия в различных сферах сотрудничества. Осуществление выбранного курса позволит повысить эффективность функционирования отдельных отраслей экономики, регионального сотрудничества, окажет положительное воздействие на развитие экономик в целом наших стран.

Литература

1. Атаулина А.Р., Лисовская Е.Г. Интеграционные процессы после ликвидации СЭВ (на примере трансформационной экономики Чехии) // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2012. № 2(18). С. 5–10.
2. Атаулина А.Р., Лисовская Е.Г. Европейские страны – члены СЭВ и интеграционные процессы на постсоветском пространстве // Вопросы экономики и права. 2013. № 11. С. 87–96.
3. Кристаль И.С., Лисовская Е.Г. Опыт стран Вышеградской группы в преодолении переходного периода и роль иностранного капитала в этом процесса // Вестн. Академии. 2011. № 3. С. 10–12.
4. Рожанская Е.А. Диверсификация внешнеэкономических связей как основа построения современной экономической модели Чешской Республики // Международная экономика. 2011. № 7. С. 44–51.
5. Рожанская Е.А. Россия – Чехия: энергетика как основа торгово-экономических отношений // Современная Европа. 2012. № 1 (49). С. 123–133.
6. Торгово-экономическое сотрудничество России и Чехии // БИКИ. 2012. № 4 (9848). С. 2–3.
7. Торгово-экономическое сотрудничество России и Чехии // БИКИ. 2012. № 5 (9849). С. 2.
8. <http://ekonomika.idnes.cz> – сайт ежедневной газеты «Dnes».
9. <http://www.businessinfo.cz> – деловой информационный портал Чешской Республики.
10. <http://www.ved.gov.ru/> – портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации.

Е.Г. Lisovskaya¹, Е.А. Rozhanskaya²

¹*Department of the Theory and History of Economics, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia. E-mail: Doctor080001@mail.ru*

²*Department of Foreign Economic Activities, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia*

DOI: 10.17223/19988648/32/19

PROSPECTS FOR THE RUSSIAN-CZECH ECONOMIC COOPERATION

Keywords: Czech Republic; Russian Federation; Economic relations; Development; Joint projects.

This paper is aimed at studying the promising areas of economic relations between the Czech Republic and the Russian Federation in the light of current political and economic conditions, taking into account the export potential of the Czech Republic and the Russian Federation.

In an increasingly competitive global market, cooperation between the two different types of economies (Russian resource economy, industrial and service economy of the Czech Republic) is becoming increasingly important. Today, the Czech Republic is still heavily dependent on foreign trade with the European Union, which accounts for over 70% of its foreign trade turnover. Its main trading partner is Germany (29% of foreign trade turnover of the Czech Republic), which holding companies own a large number of Czech companies. It should also be noted that the business community of the Czech Republic recently focused its attention on Germany, which is the logical response to the development of the current situation in Europe (however, in prior years, 32% of Czech respondents considered export to Russia more promising, in 2014 this figure dropped to 15 %).

Continuous positive dynamics in the mutual trade between the Czech Republic and Russia was replaced by reduction in export and import deliveries, and the reduction of the external turnover (by 14.6% at the end of 2014); this was due to stagnation of the economy, and the anti-Russian sanctions imposed by the EU and the US in the second half of 2014.

However, despite the negative statistics, the existing potential for cooperation of the Czech Republic and Russia suggests that the development of economic relations between the two countries will continue under positive scenario. Despite the fact that Russia's main interests lie within such strategically important areas of cooperation as transportation, military industrial complex and energy sector, the current conditions stipulate the need for closer scientific and technological cooperation, and cooperation in the field of education. There is a field for cooperation in the production and distribution of electricity, gas and water; construction; wholesale and retail trade and repairs (including repair of motor vehicles); IT, ICT and telecommunications; various types of services. Despite the negative

statistics, the economic relations between the Czech Republic and the Russian Federation have a great potential for further development.

References

1. Ataulina A.R., Lisovskaya E.G. Integratsionnyye protsessy posle likvidatsii SEV (na primere transformatsionnoy ekonomiki Chekhii). *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2012, no. 2(18), pp. 5-10.
2. Ataulina A.R., Lisovskaya E.G. Evropeyskiye strany – chleny SEV i integratsionnyye protsessy na postsovetском prostranstve. *Voprosy ekonomiki i prava – Economic and Law Issues*, 2013, no. 11, pp. 87-96.
3. Krishtal' I.S., Lisovskaya E.G. Opyt stran Vyshegradskoy gruppy v preodolenii perekhodnogo perioda i rol' inostrannogo kapitala v etom protsessе. *Vestnik Akademii – Academy's Herald*, 2011, no. 3, pp. 10-12.
4. Rozhanskaya E.A. Diversifikatsiya vneshneekonomicheskikh svyazey kak osnova postroyeniya sovremennoy ekonomicheskoy modeli Cheshskoy Respubliki. *Mezhdunarodnaya ekonomika – International Economics*, 2011, no. 7, pp. 44-51.
5. Rozhanskaya E.A. Rossiya □ Chekhiya: energetika kak osnova torgovo- ekonomicheskikh otnosheniy. *Sovremennaya Evropa – Contemporary Europe*, 2012, no. 1(49), pp. 123-133.
6. Torgovo-ekonomicheskoye sotrudnichestvo Rossii i Chekhii. *BIKI*, 2012, no. 4(9848), pp. 2-3.
7. Torgovo-ekonomicheskoye sotrudnichestvo Rossii i Chekhii. *BIKI*, 2012, no. 5(9849), p. 2.
8. iDNES.cz. *Ekonomika*. Available at: <http://ekonomika.idnes.cz> (accessed 11 October 2015). (In Czech).
9. BusinessInfo.cz. Available at: <http://www.businessinfo.cz> (accessed 11 October 2015). (In Czech).
10. Ministry of Economic Development of the Russian Federation. Integrated Foreign Economic Information Portal. Available at: <http://www.ved.gov.ru/eng/> (accessed 11 October 2015).

For referencing:

Lisovskaya E.G., Rozhanskaya E.A. Perspektivy dvustoronnego rossiysko-cheshskogo ekonomicheskogo sotrudnichestva [Prospects for the Russian-Czech economic cooperation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 273-278.

УДК 378.014.25

DOI: 10.17223/19988648/32/20

И.Е. Яловега

МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЕЙТИНГ ВУЗА: КАЧЕСТВО ОБРАЗОВАНИЯ ИЛИ СУБЪЕКТИВНОЕ ДОМИНИРОВАНИЕ?

Рассмотрена проблема оценки качества образования международными рейтингами вузов. Приведены основные, признанные мировым сообществом, глобальные рейтинги лучших университетов, проанализированы критерии, используемые различными рейтингами для оценки «качества» университета, выявлено, что такое «лучший университет» по версии рейтингов, представлены варианты измерения «качества» высшего образования. Проведено собственное исследование выпускников томских вузов различных факультетов. На основе полученных данных был сделан вывод о том, как используют подобные рейтинги сами вузы, а также абитуриенты и их родители и кому они больше необходимы.

Ключевые слова: качество образования, глобальные рейтинги вузов, научная деятельность университета, конкурентоспособность вузов, концепция экспорта образовательных услуг РФ.

Что представляют собой рейтинги лучших университетов в мире? Как они работают: есть ли возможность благодаря попаданию в рейтинг привлечь больше студентов, а значит, ресурсов? Получат ли выгоды не только университеты, но и города, где они расположены (дополнительный экономический и социальный эффект: рабочие места и налоги), либо разработка рейтинга дает дополнительный «промоушн» университетам, тем самым обеспечивая конкурентное преимущество перед другими университетами? Данные вопросы обусловили цель и задачи нашего исследования. Чтобы оценить, являются ли рейтинги показателем качества образования; действительно ли набор критериев рейтинга отражает понятие «лучший университет», были поставлены следующие задачи:

- 1) проанализировать критерии, используемые различными рейтингами, для оценки «качества» университета;
- 2) выявить, что такое «лучший университет»;
- 3) представить варианты измерения «качества» высшего образования;
- 4) оценить, являются ли вузы-лидеры действительно «лучшими университетами», учитывает ли рейтинг вуза «качество» высшего образования;
- 5) обосновать необходимость нахождения российских университетов в рейтингах вузов с целью реализации концепции экспорта образовательных услуг РФ на период 2011–2020 гг.

Для реализации поставленной цели и решения задач рассмотрим основные, признанные мировым сообществом, глобальные рейтинги лучших университетов и на основе анализа полученных результатов сделаем вывод об объективности оценки показателя качества высшего образования данными рейтингами, критериях оценки и ответим на вопрос: действительно ли данные критерии отражают понятие «лучший университет».

1. THE WorldUniversityRankings – рейтинг лучших университетов в мире по версии британского издания TimesHigherEducation (THE). Анализ деятельности высших учебных заведений данного рейтинга складывается из 13 показателей. Основными оценочными критериями являются международная студенческая и преподавательская мобильность, количество международных стипендиальных программ, уровень научных исследований, вклад в инновации, цитируемость научных статей, уровень образовательных услуг и т.д. Все оценки нормированы по максимуму и приведены к 100-балльной шкале.

Из этого рейтинга видно, что большое внимание уделяется научным исследованиям и инновациям, что, в свою очередь, улучшает качество и уровень образования, а это также оценивается как один из критериев данного рейтинга. Максимальную долю (32,5%) имеет критерий «цитируемость научных публикаций», формализованный относительно разных областей исследований (для анализа используются данные 12 тысяч научных журналов за пятилетний период) (табл. 1). Лидерами по данному критерию являются вузы США.

Таблица 1. Рейтинг 10 лучших университетов мира по версии TimesHigherEducation [1]

Рейтинг	Университет	Страна	Оценка
1	California Institute of Technology	США	94,3
2	Harvard University	США	93,3
2	University of Oxford	Великобритания	93,2
4	Stanford University	США	92,9
5	University of Cambridge	Великобритания	92,0
6	Massachusetts Institute of Technology	США	91,9
7	Princeton University	США	90,9
8	University of California, Berkeley	США	89,5
9	Imperial College London	Великобритания	87,5
10	Yale University	США	87,5

Рейтинг WorldUniversityRankings публикуется ежегодно с 2010 г. на основе анализа деятельности 400 вузов. Лидирующие позиции (45 университетов) среди первых 100 вузов в этом рейтинге занимают вузы США, в том числе они явные лидеры в первой десятке. Следом идет Великобритания – 11 университетов, Нидерланды – 6, Германия – 6, Австралия – 5, Канада – 4, Швеция, Швейцария и Южная Корея – по 3. Вузы Японии, Сингапура, Франции, Гонконга, Китая, Турции, Бельгии и Италии также присутствуют в рейтинге ТОП-100, но их 1–2.

Россия расположилась посередине таблицы данного рейтинга, занимая 226–250-е места, деля их с университетами Испании, Турции, Германии, Ка-

нады и др. с единственным российским университетом, вошедшим в этот рейтинг, – МГУ им. М.В. Ломоносова.

2. QS WorldUniversityRankings – рейтинг лучших высших учебных заведений мира по версии британской консалтинговой компании QuacquarelliSymonds (QS). Данная компания анализирует деятельность вузов, выбирая из них ТОП-50 на основе оценки университетов по таким показателям, как активность и качество научно-исследовательской деятельности, мнение работодателей и карьерный потенциал, преподавание и интернационализация.

В отличие от предыдущего рейтинга, здесь самый большой вес имеют следующие статьи: индекс академической репутации (по результатам опроса) – 40%; соотношение профессорско-преподавательского состава и численности обучающихся – 20%; соотношение индекса цитирования научных статей (база данных Scopus) преподавательского состава и его численности – 20% (табл. 2).

Таблица 2. Рейтинг 10 лучших университетов по версии QS [2]

Рейтинг	Университет	Страна	Оценка
1	Massachusetts Institute of Technology (MIT)	США	100,0
2	Imperial College London	Великобритания	99,4
2	University of Cambridge	Великобритания	99,4
4	Harvard University	США	99,3
5	UCL (University College London)	Великобритания	99,2
5	University of Oxford	Великобритания	99,2
7	Stanford University	США	98,3
8	California Institute of Technology (Caltech)	США	97,1
9	Princeton University	США	96,6
10	Yale University	США	96,5

Рейтинг лучших высших учебных заведений мира 2014 г. по версии QS (QS World University Rankings), хоть и учитывает меньше вузов, чем в предыдущем рейтинге, не меняет картины распределения стран на мировом рынке образования.

3. Академический рейтинг университетов мира составляется и в Шанхайском университете Цзяо Тун. Основной акцент в нем делается на следующие показатели:

- размер вуза (10%);
- выпускники – лауреаты Нобелевской или Филдсовской премии (10%);

- сотрудники – лауреаты Нобелевской или Филдсовской премии (20%);
- цитируемость исследователей в 21 категории (20%);
- статьи, опубликованные в журналах Nature и Science (20%);
- индекс Института научной информации (Institute for Scientific Information – ISI) Science Citation Index и Social Sciences Citation Index цитирования для естественных и гуманитарных наук;
- индекс ведущих журналов Arts and Humanities Citation Index (20 %) (табл. 3).

Из вышеизложенного видно, что данный рейтинг направлен на изучение и анализ мировых вузов с точки зрения научного подхода, о чем свидетельствуют такие показатели, как число лауреатов премий, качество статей и индексы цитирования.

Таблица 3. ТОП-10 по версии Шанхайского университета Цзю Тун [3]

Рейтинг ARWU	Университет	Страна	Оценка
1	Harvard University	США	100
2	Stanford University	США	72,1
3	Massachusetts Institute of Technology (MIT)	США	70,5
4	University of California, Berkeley	США	70,1
5	University of Cambridge	Великобритания	69,2
6	Princeton University	США	60,7
7	California Institute of Technology	США	60,5
8	Columbia University	США	59,6
9	University of Chicago	США	57,4
9	University of Oxford	Великобритания	57,4

В данном рейтинге, как и в предыдущих, в ТОП-100 лидируют – их 52 – университеты США. В Великобритании – 8 университетов, в Германии – 5. Далее в списке располагаются страны с 4 университетами – Швейцария, Канада, Франция, Австралия, Нидерланды. Три университета в Японии, Швеции. В Дании, Израиле, Бельгии в рейтинге по 2 вуза. И замыкает список стран, имеющих один вуз в данном рейтинге, Норвегия, Финляндия, Россия¹.

Основные мировые рейтинги в области образования самое главное и самое весомое место отдают научной деятельности, которую измеряют цитируемостью научных статей и академической репутацией. В Шанхайском рей-

¹ Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова – 84-е место в рейтинге.

тинге важны лауреаты премий, а в рейтинге TimesHigherEducation – вклад в инновации.

Прямого доказательства того, как данные исследования оказывают влияние на производство, инновации, экономику страны или мира в целом, нет. Также отсутствует в рейтингах измерение эффективности вложений в научную деятельность университетов, хотя это самые признанные рейтинги на сегодняшний день среди мирового сообщества высшего образования. Если и затрагивается какой-то из этих показателей, то не напрямую, а косвенно, и в основном через оценку университетов экспертами, а не фактами и конкретными данными.

Ректоры МГУ и ВШЭ (и не только они) считают, что «качество» образования прямого отношения к глобальным рейтингам не имеет, ссылаясь на то, что в рейтингах отражен достаточно узкий спектр показателей, который не может выявить уровень качества образования в вузе в целом [4]. Поэтому для оценки деятельности вуза необходимо включать больше параметров, связанных с определением качества образования.

По словам директора отделения Гринвичского университета по международным и региональным связям, нужно составлять рейтинг отдельных предметов (дисциплин) вуза, так как, например, по общему рейтингу британских университетов их университет находится на 60-м месте, а по ряду дисциплин (инженерные и экономические) входит в первую десятку [5].

Стоит согласиться с данным мнением ректоров, так как, если рассматривать мировые рейтинги, «картина» лучших университетов мира получается неполной и весьма неоднозначной. Шанхайский рейтинг достаточно жесткий; такой показатель, как, например, выпускники вуза – нобелевские лауреаты – достаточно сложен для достижения, да и показывает не университет в целом, а достижение отдельных участников процесса. ТНЕ – рейтинг не фактов, а оценок. QS – еще более мягкий, чем ТНЕ; он включает оценки востребованности выпускников, признание этого вуза в обществе. Получается, что это во многом рейтинг мнений экспертов, рейтинг известности.

Но в любом случае рейтинги весьма полезны, а неприятные – полезны вдвойне. Здесь имеет место стимулирование, которое дает возможность увеличивать уровень конкуренции и проникать в глобальное пространство высшего образования [6].

Не следует также забывать о том, что одной из основных задач вуза является подготовка студентов для успешной реализации себя на рынке труда. Этот показатель – трудоустройство выпускников – также не учитывается в той степени, в какой это необходимо. Например, в рейтинге Universitas 21 уровень востребованности выпускников учитывается, но наряду с эффективностью научной работы и наличием в стране университетов с мировым именем [7]. Научная деятельность и продвижение науки – это важно, но также важен процесс производства, торговли и реализации, где должны работать профессионалы. Эти показатели должны рассматриваться в совокупности, так как без науки нет практики, но и практика без теории возможна не в полной мере.

Основными целями любого университета являются:

- обеспечение развития университета с перспективой вхождения в число ведущих вузов мира;
- достижение лидирующих позиций – запланированной совокупности показателей – в списке лучших университетов;
- усиление интеграции в международное образовательное и научное пространство, основанное на системном развитии партнерских отношений с ведущими мировыми образовательными, научными и бизнес-партнерами;
- обеспечение языковой компетенции сотрудников и студентов [8].

Оценивая цели университета, видно, что рейтинги в основном соответствуют поставленным целям. Получается, идет конкуренция между университетами за звание «лучшего», а потом, как следствие, за студентов. Но о качестве образования ни слова.

В 2010 г. социологи выяснили, какие цели преследуют современные молодые люди при получении высшего образования. Опрошено 1 600 человек в 140 населенных пунктах в 42 областях, краях и республиках России. По результатам опроса выяснилось, что самая важная цель во время обучения в вузе – хорошо учиться и стать профессионалом; на нее сослались 59% респондентов. Второй по значимости аспект – поиск будущей работы и установление контактов с потенциальными работодателями (34%). На третьем месте по важности – приобретение навыков взрослого поведения (25%). Меньшее значение студенты придают участию в студенческих мероприятиях и реализации себя как творческой личности (16%), поиску друзей и будущего супруга (9%), веселому времяпрепровождению (6%) [9].

На основе приведенных данных социологического исследования делаем вывод, что потребителям важно стать компетентными специалистами в своем деле, чтобы с помощью своих навыков, знаний и умений они могли найти себе работу, которая бы способствовала их профессиональному росту в интересующей их области. О рейтингах, судя по имеющимся данным, опрошенные респонденты не задумываются.

Нами было проведено исследование среди выпускников томских вузов различных факультетов о том, руководствуются ли студенты при выборе вуза рейтингами университетов. Из 37 опрошенных человек только один не слышал про существование подобных рейтингов. Для 38% респондентов рейтинги повлияли на выбор университета, так как при принятии решения они руководствовались рейтингами. Для 59% выпускников рейтинги не играли никакой роли и не влияли на принятие решения. Оставшиеся 3% респондентов оставили вопрос без ответа.

Для большинства опрошенных выпускников решающими факторами при выборе университета были: направление университета, перспективы успешного трудоустройства, уровень вуза, уровень преподавания, нужная специальность (40,5% опрошенных). Мнение окружающих, учащихся и выпускников важно было для 16,2 % опрошенных, за престиж университет выбрали 13,5%, а 10,8% уже заранее знали, куда будут поступать. От ответа воздержались 19% (7 человек).

На вопрос «Влияет ли рейтинг на выбор вуза?» 62,2% респондентов дали уверенный ответ, что рейтинг влияет на выбор родителями университета, так как престижный университет, по их мнению, дает возможность получения

более качественного образования, а следовательно, более перспективной работы. Остальные 18,9% считают, что рейтинг не влияет на выбор вуза ни абитуриентов, ни их родителей; еще столько же воздержалось от ответа.

Для основной аудитории респондентов (59,5%) реальная цель существования рейтинга – это конкуренция между вузами, борьба за финансирование, прибыль, PR, «отмывание денег» и поддержание престижа. По мнению 24,3%, рейтинги нужны для того, чтобы была возможность оценить качество и уровень образования, выявить лучшие университеты, т.е. оценить университеты «по достоинству». Всего 8,1% опрошенных считают, что эти рейтинги созданы для абитуриентов и их родителей, оставшаяся часть (8,1%) от ответа воздержалась. К «борьбе за прибыль» и «оценке качества образования» респонденты добавляли, что также рейтинги делаются для помощи абитуриентам и их родителям, хотя первоначально они указывали на значимость «платы за обучение».

На вопрос о том, какими должны быть цели университета, все респонденты, кроме одного воздержавшегося, ответили, что основными целями университета должны быть следующие: качественное образование; наличие современных технологий, способствующих получению качественного образования; на этой базе должны выпускаться компетентные специалисты с возможностью достойного трудоустройства. Респонденты отметили, что при обучении в университетах недостаточно практики и что теоретические знания, получаемые в университете, далеки от реальных потребностей предприятий, а также то, что без опыта трудно найти работу.

Из данного исследования можно сделать вывод, что для самих абитуриентов крайне важно, чтобы университет не только давал качественное образование, но и воспитывал активную жизненную позицию, вовлекал в активную общественную деятельность, способствовал формированию и развитию физической и культурной деятельности студентов. Главным критерием для абитуриентов и их родителей является возможность хорошего и перспективного трудоустройства.

Возможно, необходимо создать российский рейтинг, где вузы России смогли бы, выполняя цели Концепции экспорта образовательных услуг РФ, конкурировать не только за звание «лучшего» университета, но также и за лучших студентов. Этими целями, в частности, являются:

- повышение качества, привлекательности и конкурентоспособности российской системы образования в мировом и региональном образовательном пространстве;
- обеспечение эффективного участия России в глобальном и важнейших региональных процессах развития образования;
- повышение доли экспорта образовательных услуг в российском ВВП [10].

Среди задач по выполнению Концепции есть такие, как формирование инфраструктуры и институциональных условий мобильности студентов, преподавателей и исследователей всех уровней, а также внедрение современной системы квалификаций, которые сопоставимы со стандартами ЕС, ОЭСР и общеевропейского пространства высшего образования. Данные задачи относятся к повышению качества образования, но в рейтингах нет параметров

соответствия или наличия сформированной инфраструктуры для мобильности, это идет, скорее всего, параметром «по умолчанию». Новый рейтинг, сформированный на показателях научной активности, оценке качества образования, востребованности выпускников и уровне трудоустройства, позволит российским вузам выполнить задачи Концепции. Первоначально имеет смысл разработать рейтинг только российских вузов, так как Концепция распространяется лишь на Россию. В последующем возможно совершенствование данного рейтинга, т.е. включение показателей оценки, которые будут затрагивать все мировое сообщество высшего образования.

Вывод. Самое важное для формирования рейтингов лучших университетов – это наличие научной деятельности. Показатели деятельности университета, включенные в рейтинги, не гарантируют привлечения лучших преподавателей, да и лучших студентов, так как они не оценивают качество образования, а следовательно, не являются решающим фактором для студентов в выборе вуза для обучения. Студентам, как и их родителям, интересны возможности «бюджетного» образования и хорошего трудоустройства. Этому рейтинги не учитывают, поэтому, скорее, носят для потребителей информативный характер, но не влияют на окончательный выбор места обучения. На наш взгляд, успешному обучению способствуют:

- преподаватели, знающие свой предмет и постоянно обновляющие свои знания, работающие в глобальном пространстве высшего образования;
- наличие инфраструктуры, необходимой для успешного обучения;
- возможность получения бюджетного обучения, грантов/стипендий не только на оплату обучения, но и на расходы на проживание и проезд;
- возможность академической мобильности;
- возможность хорошего трудоустройства.

Разумеется, такие показатели, как научная деятельность, индекс цитирования, индекс инновационного развития, имеют значение и должны учитываться в рейтингах, но наряду с другими вышеперечисленными показателями. Рейтинги не нужно абсолютизировать. Их нужно принимать во внимание.

Литература

1. *The World University Rankings 2014–2015* [Electronic resource] // Официальный сайт «Times Higher Education». URL: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2014-15/world-ranking> (access date: 19.01.2015).
2. *Рейтинг лучших университетов мира 2014 QS* [Электронный ресурс] // Сайт «Topuniversities». URL: [http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2014#sorting=rank+region="+country="+faculty="+stars=false+search=](http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2014#sorting=rank+region=) (дата обращения: 19.01.2015).
3. *Академический рейтинг вузов 2014 ARWU* [Электронный ресурс] // Сайт «ARWU». URL: <http://www.shanghairanking.com/ru/ARWU2014.html> (дата обращения: 19.01.2015).
4. *Садовничий В.А.* // Официальный сайт «РИА Новости». URL: http://ria.ru/edu_higher/20120917/752274148.html (дата обращения: 19.01.2015).
5. *Мировые рейтинги вузов: Великобритания после США* [Электронный ресурс] // Сайт «Национальный рейтинг университетов». URL: <http://www.univer-rating.ru/txt.asp?rbt=52&txt=Rbr52Text5227&lng=0> (дата обращения: 19.01.2015).
6. *Кузьминов Я.И.* Неприятные рейтинги нам вдвойне полезны 2014 [Электронный ресурс] // Сайт «lenta.ru». URL: <http://lenta.ru/articles/2013/12/27/kuzminov/> (дата обращения: 19.01.2015).

7. *Рейтинг Universitas 21* [Электронный ресурс] // Сайт «Eurogates». URL: <http://www.eurogates.ru/news/a/8095/gollandiya-reiting-universitas-21/> (дата обращения: 19.01.2015).

8. *Политика и цели университета в области качества на 2013 - 2015 гг.* // Официальный сайт КНИТУ [Электронный ресурс]. URL: http://www.kstu.ru/article.jsp?id=0&id_e=18335& (дата обращения: 19.01.2015).

9. *Студенты назвали главные цели учебы в вузе* [Электронный ресурс] // Сайт «CNews». URL: http://rnd.cnews.ru/liberal_arts/news/top/index_science.shtml?2010/01/22/376949 (дата обращения: 04.05.2014).

10. *Концепция экспорта образовательных услуг Российской Федерации на период 2011-2020 гг.* [Электронный ресурс] // Сайт «ЭСМ». URL: http://ecsocman.hse.ru/hse/data/2011/01/18/1208078939/Concept_for_Exporting.pdf (дата обращения: 19.01.2015).

I.E. Yalovega

Department of Management and Technology in Higher Professional Education, Institute of Humanities, Social Sciences and Technologies, National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia. E-mail: yalovegairina@mail.ru

DOI: 10.17223/19988648/32/20

THE INTERNATIONAL RANKING OF THE HIGHER EDUCATION INSTITUTION: THE QUALITY OF EDUCATION OR JUDGMENTAL DOMINANCE?

Keywords: Quality of education; Global rankings of higher education institutions; Scientific activity of university; Competitiveness of higher education institutions; Concept of export of the Russian educational services.

What are the best world universities rankings? How do they work? Do they ensure that an institution can attract more students and financial support? Will the cities, where universities are located, get additional economic and social benefits related to jobs and taxes or will they lead to additional promotion of universities that are on a particular ranking, thus enhancing competitiveness of one institution compared to others.

This paper addresses the problem of education quality assessment by means of international higher education institutions rankings. The objective of the paper is to determine whether or not higher education institutions rankings can serve as a tool for assessing the quality of education and whether the implemented set of criteria for including on a ranking reflects the concept of “best university”.

With this in mind, the author reviews the criteria, which are used for education quality assessment by different rankings; defines the concept of “best university”;

presents criteria options for measuring the “quality” of higher education; determines whether the leading higher education institutions meet the criteria for “best universities” and whether rankings take into account the actual quality of education. The author analyzes the globally recognized rankings of the best universities, which make it possible to conclude that rankings can be considered as objective indicators of quality of higher education and the criteria for including a university on a ranking reflect concept of “the best university”. The author also conducts a study of Tomsk higher education institutions graduates and determines how rankings are used by education institutions, entrants and their parents. Finally, the author substantiates the need for presence of Russian universities on international rankings due to implementation of the concept of export of Russian educational services for the period 2011-2020.

References

1. Times Higher Education. *World University Rankings 2014–2015*. Available at: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2014-15/world-ranking> (accessed 19 January 2015).

2. Topuniversities. *QS World University Rankings 2014/15*. Available at: <http://www.topuniversities.com/university-rankings/world-university-rankings/2014#sorting=rank+region=+country=+faculty=+stars=false+search=> (accessed 19 January 2015).

3. Academic Ranking of World Universities 2014. Available at: <http://www.shanghairanking.com/ru/ARWU2014.html> (accessed 19 January 2015). (In Russian).

4. RIA Novosti. *Sadovnichiy: mezhdunarodnyy reyting vuzov ne otrazhayet urovnya obrazovaniya*. Available at: http://ria.ru/edu_higher/20120917/752274148.html (accessed 19 January 2015). (In Russian).

5. Natsional'nyy reyting universitetov. [Global higher education institutions rankings: Great Britain follows the USA]. Available at: <http://www.univer-rating.ru/txt.asp?rbr=52&txt=Rbr52Text5227&lng=0> (accessed 19 January 2015). (In Russian).

6. Lenta.ru. Kuz'minov Ya.I. *Nepriyatnyye reytingi nam vdvoynye polezny 2014* Available at: <http://lenta.ru/articles/2013/12/27/kuzminov/> (accessed 19 January 2015). (In Russian).

7. Eurogates. *Universitas 21*. Available at: <http://www.eurogates.ru/news/a/8095/gollandiya-reyting-universitas-21/> (accessed 19 January 2015).

8. Kazan National Research Technological University. [The University's policy and objectives with regard to quality for the period 2013 - 2015]. Available at: http://www.kstu.ru/article.jsp?id=0&id_e=18335& (accessed 19 January 2015). (In Russian).

9. CNews. *Studenty nazvali glavnyye tseli ucheby v VUZe*. Available at: http://rnd.cnews.ru/liberal_arts/news/top/index_science.shtml?2010/01/22/376949 (accessed 04 May 2014). (In Russian).

10. [Concept of export of Russian educational services for the period 2011-2020]. Available at: http://ecsocman.hse.ru/hse/2011/01/18/1208078939/Concept_for_Exporting.pdf (accessed 19 January 2015). (In Russian).

For referencing:

Yalovega I.E. *Mezhdunarodnyy reyting VUZa: kachestvo obrazovaniya ili sub'yektivnoye dominirovaniye?* [The international ranking of the higher education institution: the quality of education or judgmental dominance?]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 279-288.

ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 338:37;37.014.Б

DOI: 10.17223/19988648/32/21

Ю.Ю. Милова

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИКИ, ОСНОВАННОЙ НА ЗНАНИЯХ

Обоснована необходимость модернизации системы высшего образования, которая требуется в силу того, что высшая школа осуществляет подготовку кадров нового поколения и относится к одним из основных субъектов экономической системы. Это является важным фактором ускорения научно-технического прогресса и приоритетным условием инновационного развития. Рассмотрены преимущества и недостатки российской образовательной системы, перспективы развития высшего образования, новые задачи, стоящие перед системой высшего образования.

Ключевые слова: инновационная экономика, новая экономика, высшее учебное заведение, инновационное развитие, модернизация, образовательная система.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется ускорением научно-технического и социального прогресса, формированием «новой экономики», в которой воспроизводство знаний оказывает существенное влияние на динамику экономического роста.

Вследствие этого Россия, как и весь мир, стоит на пороге новой научно-цивилизационной трансформации, базирующейся на знаниях. Открывающиеся перед человечеством новые инновационные и технологические возможности вместе с кардинальными трансформациями в экономике, науке и других сферах общественной жизни, несомненно, обеспечат последовательное движение к цивилизационному прогрессу и новой экономике [1]. Необходимость перехода к новой экономике определяется путем опережающего накопления интеллектуального и научно-инновационного потенциала.

Формирование в России новой экономики, основанной на знаниях, связано с качественными изменениями в структуре и уровне развития народно-хозяйственного комплекса. Оно требует выработки новой идеологии, пронизывающей все общество, ориентированной на нововведения [2]. Решающая роль в этом процессе отводится взаимосвязи власти, общества, бизнеса и научного сообщества. В долгосрочной перспективе именно научно-инновационный сектор экономики, а не топливно-сырьевые отрасли смогут обеспечить прорыв России в инновационную экономику, или в «экономику знаний». Главной ценностью такой новой экономики, основанной на знаниях, и ее бесценным ресурсом становится человеческий интеллект, а качество труда будет характеризоваться способностью конкретного индивидуума генерировать новые знания, идеи, открытия. Прогресс знаний и инноваций в будущем позволяет предвидеть еще более значительный прогресс и установ-

ление социально справедливого способа применения трудовых и творческих способностей человека.

В сложившейся в общемировой экономической и политической ситуации обеспечения стратегической конкурентоспособности перед Россией возникают четыре основные группы взаимосвязанных задач:

Необходимо обеспечить:

- стратегическую модернизацию существующего сырьевого комплекса;
- процесс хозяйственного переосвоения пространства России под инновационную экономику, при этом создать необходимый комплекс коммуникационных инфраструктур, а также определить основные регионы, которые станут приоритетами развития на долгосрочную перспективу;
- инновационное развитие социальной системы, базирующейся не только на коммерциализации и внедрении научных и проектных разработок, но и на становлении творческой подсистемы национальной инновационной инфраструктуры, способной обеспечить взаимосвязь прорывной науки с инновационным образованием и подготовкой кадров;
- создание системы целостности образования и воспитания с целью сохранения культурной общности российских граждан.

Решение первых двух задач напрямую зависит от решения третьей и может полагаться лишь на ресурсы, создаваемые национальной инновационной системой. Модернизация системы науки и сферы высшего образования будет воздействовать на потенциал создаваемой инновационной системы. Она же, в свою очередь, будет оказывать влияние на стратегические позиции России в процессах глобальной кооперации и конкуренции [3].

При этом следует отметить, что основой модернизации инновационной экономики России выступают:

- свобода творчества;
- свобода предпринимательства;
- свобода конкуренция;
- модернизация системы образования;
- реформирование сферы науки;
- формирование индустрии инноваций.

А основной составляющей модернизации является достижение целостности рыночной системы. В силу этого предпосылкой модернизации инновационной экономики России является формирование неэкономике – экономики, основанной на знаниях, которая связана с повышением качества подготовки персонала и соответственно расширяет занятость высококвалифицированных кадров. Основным фактором производства формирующейся неэкономике являются знания, при этом традиционные факторы: природные ресурсы, рабочая сила, земля и капитал – становятся второстепенными. Таким образом, знания при их эффективном использовании становятся главным фактором экономического роста [4. С. 214–229].

Вместе с тем знания являются результатом образовательной деятельности, вследствие чего высокий уровень образования выступает необходимой предпосылкой становления инновационной экономики. При этом большое значение отводится роли высшего образования в инновационной экономике.

В связи с этим необходимо совершенствование и самого высшего учебного заведения, так как оно осуществляет подготовку кадров нового поколения и относится к одному из основных субъектов экономической системы. Это является важным фактором ускорения научно-технического прогресса и приоритетным условием инновационного развития.

Модернизация высшей школы ставит перед собой решение двух основных задач:

Первая задача – сохранение и упрочнение позиций высшей школы в научной сфере, повышение качества и уровня исследований. В этой связи перед высшей школой ставится задача, с одной стороны, сохранения значимости высшего учебного заведения как центра науки и образования, а с другой – обеспечения необходимых условий для эффективной деятельности высококвалифицированных кадров, научных коллективов и научно-педагогических школ.

Вторая задача – расширение самостоятельности вузов как основных субъектов научно-технической деятельности в стране. Решение данной задачи помогает разобраться во многих вопросах, связанных с развитием науки, повышением конкурентоспособности продукции, обновлением и повышением качества [4. С. 326–328].

При решении данных задач необходимо учитывать *преимущества российской образовательной системы (высшей школы)*:

- она способна вести подготовку кадров практически по всем направлениям науки, техники и производства;
- по масштабам подготовки высококвалифицированных специалистов и обеспеченности кадрами занимает одно из ведущих мест в мире;
- обладает высоким уровнем фундаментальной подготовки, особенно по естественно-научным направлениям;
- ориентирована на профессиональную деятельность и тесно связана с практикой.

Наряду с рассмотренными преимуществами российской образовательной системы (высшей школы) имеются следующие *недостатки*:

- отсталость учебных образовательных программ (используемые в учебном процессе программы зачастую отстают от аналогичных программ передовых стран);
- нехватка квалифицированных преподавателей (низкий уровень оплаты труда преподавательского состава порождает дефицит педагогических кадров и снижает уровень квалификации преподавателей, эта проблема оказывает влияние и на качество обучения в вузах);
- внутренняя и внешняя утечка мозгов (уход талантливых людей из системы образования в бизнес или отъезд их за границу);
- крайняя неравномерность уровня образования в стране (данная проблема вызывает необходимость создания единого образовательного пространства, но при этом следует учитывать то, насколько различны уровни образования в столице и на периферии);

- наличие большого количества «фальсифицированных учебных программ» (во многих случаях фактически читаемые курсы не соответствуют заявленному в программе материалу);
- коррупция и бюрократизм высшей школы (коррупция в образовании приводит к существенному снижению его качества);
- недофинансирование системы высшего образования (следствием этого является коррупция, которая пронизывает всю образовательную систему);
- высокая степень износа основных фондов образовательных учреждений (это негативно сказывается на организации всего учебного процесса в целом);
- недостаточно эффективно организован учебный процесс (подбор кадров, информативность, наглядность) во многих учебных заведениях (из-за плохой организации продуктивность обучения снижается, а временные затраты на него повышаются).

Рассмотрев преимущества и недостатки российской образовательной системы, приходим к выводу, что реформирование высшей школы является необходимым условием перехода к новой экономике, основанной на знаниях.

Для этого нужно осуществить кардинальные нововведения в содержании, структуре и организации всей системы высшего образования. При этом необходимо учитывать потенциал высшей школы.

Образование будущего должно иметь следующие характерные черты:

- общедоступность, создание условий для получения качественного образования для всех;
- многообразие форм, обеспечение получения качественного образования для каждого;
- непрерывность, творческий и новаторский характер, дальнейшее развитие системы оперативно обновляемого образования в течение всей жизни;
- фундаментальность и глубина теоретических и практических общеобязательных основ высшего образования;
- практическая направленность образования, полноценная подготовка кадров для использования полученных знаний, умений, навыков в практической деятельности;
- соответствие образования задачам и потребностям развития инновационной экономики на всех территориальных уровнях;
- международный характер образования, соответствие российской системы высшего образования международным стандартам [5].

Для реализации этих идей в настоящее время в сфере высшего профессионального образования разрабатывается и реализуется комплекс нормативных документов на уровне доктрин, концепций, национальных проектов, программ и законов.

В комплексе нормативных документов *стратегическая цель государственной политики в сфере образования до 2020 г.* обозначена как повышение доступности качественного образования, соответствующего требованиям инновационной экономики и удовлетворяющего потребностям общества и каждого гражданина.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. ставит перед российской наукой и системой образования принципиально новые цели и задачи [6].

Стратегическая цель государственной политики в области образования – повышение доступности качественного образования в соответствии с требованиями инновационного развития экономики и современными потребностями общества.

Реализация этой цели связана с решением следующих приоритетных задач:

1. Обеспечение качества образовательных услуг и эффективности управления образовательными учреждениями.

2. Создание структуры образовательной системы, которая будет соответствовать требованиям инновационной экономики.

3. Обеспечение доступности качественного образования вне зависимости от доходов и места жительства потребителей образовательных услуг.

Решение поставленных задач позволит сформировать человеческий и квалификационный капитал, который необходим для перехода к инновационной экономике и повышения конкурентоспособности страны.

На наш взгляд, говоря о перспективах развития высшего образования, которые заложены в нормативных документах, следует также отметить и *проблемы*, решения которых во многом и определяют место и роль *высшего профессионального образования* в новой экономике, основанной на знаниях.

В настоящее время России требуются специалисты, которые не только не выпускаются сейчас, но и для подготовки которых образовательная система еще не имеет научно-методической базы.

В последние годы происходит девальвация ценности высшего образования, это связано с подготовкой специалистов, которые чаще всего являются невостребованными на рынке труда. Теряется элитарность, связанная с развитием интеллектуального уровня человека; теряется статус, который обеспечивает личности определенное социальное и материальное благополучие.

Наблюдается деградация нравственных ценностей, падение престижа высокообразованности. Это связано с усредненным подходом к личности, невостребованностью интеллекта, таланта, профессионализма и с неординарностью подхода ученых к процессу обучения. Тоталитарное управление системой высшего образования, унификация требований также подавляют инициативу и ответственность преподавательского состава.

В связи с этим возникает вопрос о смене модели образования. Для общества важно, чтобы студенты, ещё обучаясь в системе высшего образования, приобретали необходимые знания, умения и навыки, которые будут востребованы в условиях инновационной экономики. Этим объясняется необходимость изменения подходов к системе высшего образования, переход от старых моделей, ориентированных на потребности индустриального общества, к новым, в большей степени отвечающим запросам современной экономики, основанной на знаниях [7].

Необходимо сформировать новые модели, в которых будет четкое представление о закономерностях поведения и развития человека, а также модели взаимодействия между людьми внутри образовательной системы и самой

системой образования с обществом. Новый внешний вид системы образования определит цели, структуру системы, принципы ее организации и адаптации к изменяющимся условиям жизни.

Новый облик системы высшего образования должен отвечать требованиям инновационной экономики. Высшие учебные заведения должны выпускать специалистов, готовых к постоянному саморазвитию, самосовершенствованию, так как это является необходимыми условиями новой экономики, основанной на знаниях.

Из вышесказанного следует, что главными направлениями российской образовательной системы должны стать поворот к человеку, обращение к его культурным ценностям и традициям.

Вместе с тем программа развития высшего профессионального образования должна содержать основные механизмы, которые будут гарантировать:

- единство федерального образовательного пространства;
- открытое восприятие и понимание единства мирового и образовательного опыта;
- приоритет фундаментальных прав и свобод личности;
- восстановление духовно-нравственных идеалов, присущих преподаванию и исследованию [8].

Одним из основных факторов, оказывающих значительное влияние на систему высшего образования, является демографический спад населения (рис. 1).

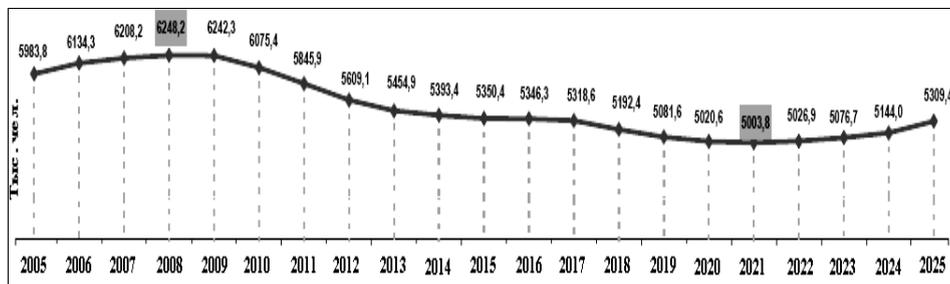


Рис. 1. Прогноз численности студентов в учреждениях высшего профессионального образования Российской Федерации до 2025 г.

Из рис. 1 видно, что за рассматриваемый период максимальная численность студентов учреждений высшего профессионального образования была в 2008 г. и составляла 6 248, 2 тыс. чел., а минимальная будет в 2021 г. и составит 5 003,8 тыс. чел. Падение численности студентов, начавшееся в 2008 г. будет продолжаться до 2021 г. и составит 20%.

На наш взгляд, ключевыми последствиями демографического спада населения в высшей школе являются следующие:

- сокращение количества высших учебных заведений;
- сокращение численности профессорско-преподавательского состава;
- снижение качества высшего профессионального образования;

- увеличение поляризации вузов (деление на элитные университеты и «обычные», в которых кадровый состав, материально-техническая база и уровень образования будут отставать от первой группы);
- расширение высшими учебными заведениями неочных форм обучения (заочное, сокращенно-заочное, очно-заочное, дистанционное образование) с целью увеличения набора студентов;
- применение все большего количества «небольших» программ подготовки, переподготовки, курсов повышения квалификации, которые являются основой непрерывного образования;
- появление представительств и филиалов более успешных вузов.

Из вышесказанного следует, что в ближайшей перспективе демографическая ситуация в России будет продолжать оказывать серьезное негативное влияние на систему высшего образования, ставя перед ней новые задачи и проблемы.

Необходимо также обратить внимание и на *качественно новые задачи, стоящие перед системой высшего образования* [9]:

- Обеспечение непрерывности и всеобщности высшего образования.
- Интернационализация образования.
- Интеграция науки и высшего образования.
- Индивидуализация образования (усиление индивидуальных тенденций в образовании, индивидуализация программ учебного заведения).
- Международная аккредитация и взаимное (многостороннее) признание университетских курсов.
- Внедрение инновационных технологий в процесс обучения.

Эти многоаспектные задачи, способствующие формированию образовательной системы инновационного типа, требуют незамедлительного, комплексного решения.

Однако, несмотря на существующие проблемы становления образовательной деятельности в России, есть и предпосылки ее развития. Это связано с тем, что в среднесрочной перспективе именно высшее образование является инструментом перехода страны на инновационный путь развития. Для этого необходимо реализовать тот потенциал, который в нем заложен, что позволит создать новое качество образования на основе усовершенствованной финансово-экономической модели высшей школы.

Литература

1. *Новицкий Н.А.* Инновационная экономика России: Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М. : ЛИБРОКОМ, 2009. 328 с.
2. *Мырзова О.А.* Развитие и современное состояние теории инновации // *Инновации*. 2006. № 7. С. 79–83.
3. *Глазычева В.Л.* Вызовы перед системой образования [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.smi-svoi.ru/content/?fl=579&sn=1117>, свободный.
4. *Белокрылова О.С.* Теория инновационной экономики: учеб. пособие Ростов н/Д: Феникс, 2009. 376 с.
5. *Волков А.Э.* Проблемные вопросы развития высшего профессионального образования в социально-экономических условиях России // *Сегодня и завтра российской экономики: сб. науч. тр.* М.: Экономика, 2006. С. 14–16.
6. *Шудегов В.Е.* Как помочь образованию // *Бюджет*. 2009. № 1. С. 10–15.

7. Харченко И.И., Бусыгин В.П. Система высшего образования и вызовы модернизации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hse.ru/data/623/943/1224/>

8. Мызрова К.А. Современные тенденции развития высшего образования // Креативная экономика. 2011. № 9 (57). С. 48–52.

9. Песьякова Т.Н. Классификация показателей эффективности промышленных комплексов // Молодой ученый. 2012. № 1. С. 139–141.

Yu.Yu. Milova

Department of Economy and Management, Irkutsk State Technical University, Irkutsk, Russia

DOI: 10.17223/19988648/32/21

PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL ACTIVITY IN THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

Keywords: Innovation economy; New economy; High School, Innovative development; Modernization; Educational system.

This paper substantiates the need for modernization of the higher education system, which is essential because higher education provides training for new generation and belongs to one of the major entities of the economic system. This requires radical innovations in the content, structure and organization of the whole system of higher education with a particular emphasis on the formation and development of innovation-oriented potential of the higher education institution, capable of influencing innovation in both the regions and the country. This is an important factor in accelerating technical progress and a priority condition for innovative development.

This paper considers advantages and disadvantages of the Russian educational system, the prospects for the development of higher education, and the new challenges facing the higher education system. These multifaceted challenges contribute to the formation of the innovative educational system and require an immediate, comprehensive solution.

However, despite the problems of formation of educational activity in Russia, there are perquisites for its development. In the medium term, it is a tool for the country's transition to an innovation-based development. In order to achieve this, it is important to unlock its potential. This will enable to establish a new standard of education based on improved financial and economic model of higher education.

Modernization of science, on the one hand, and the sphere of higher education, on the other, will predetermine the capabilities of this innovation system. The latter will have a direct impact on strategic positions of Russia in a process of global cooperation and competition.

One of the most important strategic challenges facing Russia is building an innovation economy. Innovation economy, on the one hand, is a reflection of the ongoing fundamental changes in the country, and on the other hand, it is a very source of change itself. An innovation economy generates excess flow of innovation, constantly setting new benchmarks in technological competition. In this respect, it is important to ensure the continued emergence of innovations in the economy, which would enhance the efficiency of the entire system. The major task of any government of a country is confined to building an innovation economy and requires establishment of an innovation-oriented higher education system, which is a particularly relevant task today.

References

1. Novitskiy N.A. *Innovatsionnaya ekonomika Rossii: Teoretiko-metodologicheskiye osnovy i strategicheskkiye priority* [The Innovation Economy of Russia: the Theoretical Framework and Strategic Priorities]. Moscow, Librokom Publ., 2009. 328 p.

2. Myzrova O.A. Razvitiye i sovremennoye sostoyaniye teorii innovatsii. *Innovatsii*, 2006, no. 7, pp. 79–83.

3. Glazycheva V.L. *Vyzovy pered sistemoy obrazovaniya*. Available at: <http://www.smi-svoi.ru/content/?fl=579&sn=1117> (accessed 11 October 2015). (In Russian).

4. Belokrylova O.S. *Teoriya innovatsionnoy ekonomiki* [Theory of Innovation Economy]. Rostov-on-Don, Feniks Publ., 2009. 376 p.

5. Volkov A.E. Problemnyye voprosy razvitiya vysshego professional'nogo obrazovaniya v sotsial'no-ekonomicheskikh usloviyakh Rossii. *Segodnya i zavtra rossiysskoy ekonomiki: sbornik nauch. tr.* [Sci. Proc. "The Today and Tomorrow of the Russian Economy"]. Moscow, 2006, pp. 14–16. (In Russian).

6. Shudegov V.E. Kak pomoch' obrazovaniyu. *Byudzhel*, 2009, no. 1, pp. 10–15.
7. Kharchenko I.I., Busygin V.P. *Sistema vysshego obrazovaniya i vyzovy modernizatsii*. Available at: <http://www.hse.ru/data/623/943/1224/> (accessed 11 October 2015). (In Russian).
8. Myzrova K.A. Sovremennyye tendentsii razvitiya vysshego obrazovaniya. *Kreativnaya ekonomika – Creative Economy*, 2011, no. 9(57), pp. 48–52.
9. Pes'yakova T.N. Klassifikatsiya pokazateley effektivnosti promyshlennykh kompleksov. *Molodoy uchenyy*, 2012, no. 1, pp. 139–141.

For referencing:

Milova Yu.Yu. Problemy i perspektivy razvitiya obrazovatel'noy deyatel'nosti v usloviyakh ekonomiki, osnovannoy na znaniyakh [Problems and prospects for the development of educational activity in the knowledge-based economy]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no. 4 (32), pp. 289-297.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АДОВА Ирина Борисовна – доктор экономических наук, профессор Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: kafecon@nnet.ru, adovaib@sibmail.ru

АЛДОХИНА Елена Геннадьевна – ст. преподаватель кафедры мировой экономики и налогообложения Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: aldohinaelena@mail.ru

БАНИН Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, начальник департамента по работе с органами местного самоуправления администрации Томской области. E-mail: sbanin56@mail.ru

БОГДАНОВ Александр Леонидович – кандидат технических наук, доцент кафедры математических методов и информационных технологий в экономике Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: bogdanov_al@mail.ru

БОРИСОВА Алена Александровна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета. E-mail: a.borisova@corp.nstu.ru

БРЕУСОВА Анна Георгиевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и управления территориями Омского государственного университета им. Ф.М. Достоевского. E-mail: anna412@mail.ru

ВЕРЕТЕННИКОВА Наталья Викторовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры общей и прикладной экономики экономического факультета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: nveret@yadex.ru

ГИЗЯТОВА Алия Шавкатовна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры аудита и контроля Финансового университета при Правительстве РФ (г. Баку). E-mail: giza70@rambler.ru

ГОЛУБЕНКО Анастасия Павловна – магистрант кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: nastja_gol@mail.ru

ГУДЯЕВА Наталья Александровна – магистрант направления «Менеджмент», программа «Управление человеческими ресурсами и развитие корпоративной культуры» Сибирской академии финансов и банковского дела (г. Новосибирск). E-mail: kafecon@nnet.ru

ЗАТЕПЯКИН Олег Аркадьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов Филиала Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева. E-mail: olegzatepyakin@ya.ru

ЕРМИНА Софья Леонидовна – доктор экономических наук, профессор Национального исследовательского Томского политехнического университета, завкафедрой экономики, социологии, политологии и права ГБОУ ВПО СибГМУ Минздрава России.

КАНОВ Виктор Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры общей и прикладной экономики Томского Национального исследовательского государственного университета. E-mail: politeco@ef.tsu.ru

КАЗ Евгения Михайловна – аспирант кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: [GenyaKHYPERLINK \"mailto:GenyaK92@sibmail.com\"com](mailto:GenyaKHYPERLINK \)

КАРПОВ Валерий Васильевич – доктор экономических наук, профессор, гл. научный сотрудник Комплексного научно-исследовательского отдела региональных проблем Омского научно-центра Сибирского отделения Российской академии наук.

КОРАБЛЕВА Анна Александровна – кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник Комплексного научно-исследовательского отдела региональных проблем Омского научно-центра Сибирского отделения Российской академии наук. E-mail: anna412@mail.ru

КУРАНОВА Нина Андреевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Финансово-экономического института Тюменского государственного университета. E-mail: na.kuranova@yandex.ru

ЛИСОВСКАЯ Екатерина Геннадьевна – доктор экономических наук, профессор кафедры теории и истории экономической науки Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Москва). E-mail: Doctor080001@mail.ru

ЛОГИНОВ Константин Константинович – кандидат физико-математических наук, научный сотрудник Комплексного научно-исследовательского отдела региональных проблем Омского научного центра Сибирского отделения Российской академии наук.

МАКАРОВА Ирина Александровна – ст. преподаватель кафедры экономики и агробизнеса Биологического института Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: Chivchish@mail.ru

МИЛОВА Юлия Юрьевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Иркутского государственного технического университета. E-mail: Milova.88@mail.ru

МИХЕЕНКО Светлана Николаевна – ст. преподаватель кафедры экономики, финансов и менеджмента Северского технологического института Национального исследовательского ядерного университета «МИФИ». E-mail: smihenko@yandex.ru

ПЕТРОВ Алексей Викторович – аспирант Национального исследовательского Томского политехнического университета, ст. преподаватель кафедры управления и экономики Томского филиала РАНХиГС, ст. преподаватель кафедры экономики, социологии, политологии и права ГБОУ ВПО СибГМУ Минздрава России.

РЕДЧИКОВА Наталия Александровна – кандидат экономических наук, доцент (и.о. завкафедрой) кафедры экономики и агробизнеса Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: natako@yandex.ru

РОЖАНСКАЯ Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры внешнеэкономической деятельности Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Москва). E-mail: Doctor080001@mail.ru

СЕМЕНОВА Александра Григорьевна – магистрант кафедры экономики и агробизнеса Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: semenova.a.g@mail.ru

ТИМОФЕЕВА Анастасия Юрьевна – доцент, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической информатики Новосибирского государственного технического университета. E-mail: a.timofeeva@corp.nstu.ru

ТКАЧЕНКО Людмила Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: ludmila.i.tkachenko@gmail.com

ТУРЛОВ Александр Вячеславович – ассистент кафедры экономики и агробизнеса Биологического института, аспирант кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: luckyne@mail2000.ru

ЧУВЕЛЕВА Елена Анатольевна – кандидат технических наук, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Сибирский филиал Международного института экономики и права» (г. Новокузнецк). E-mail: ChuvelevaEA@yandex.ru

УШАКОВА Эмма Тихоновна – доктор экономических наук, профессор кафедры общей и прикладной экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. Тел. сот. +7-913-104-01-88

ФРОЛОВА Елена Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Национального исследовательского Томского политехнического университета, соискатель кафедры общей и прикладной экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: fea78@mail.ru, fea78@tpu.ru

ЯЛОВЕГА Ирина Евгеньевна – аспирант кафедры организации и технологии высшего профессионального образования Института социально-гуманитарных технологий Национального исследовательского Томского политехнического университета E-mail: yalovegairina@mail.ru

Научный журнал
**ВЕСТНИК ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**
ЭКОНОМИКА
Tomsk State University Journal of Economics

2015. № 4(32)

Редактор *Е.В. Лукина*
Оригинал-макет *Г.П. Орловой*
Дизайн обложки *Яна Якобсона* (проект «Пресс-интеграл»),
факультет журналистики ТГУ)

Подписано в печать 27.12.2015 г. Формат 70x100 ¹/₁₆.
Печ. л. 18,75; усл. печ. л. 26,25; уч.-изд. л. 26,55.
Тираж 500 экз. Заказ № 1525.

ООО «Издательство ТГУ», 634029, г. Томск, ул. Никитина, 4
Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
<http://publish.tsu.ru>; e-mail; rio.tsu@mail.ru