

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2016

№ 1(33)

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

СОДЕРЖАНИЕ

МЕТОДОЛОГИЯ

Селиверстов Я.А. Формализация теории «функционального» субъективного потребительского поведения	7
Чернявский С.В., Чернявский В.С. Социальные аспекты расчета и изъятия природной ренты	31
Новиков Н.И., Салихов В.А. Некоторые аспекты экономической оценки техногенных месторождений как перспективного сырья для металлургической промышленности	38

РЫНОК ТРУДА

Облаухова М.В., Казначеева Н.Л. Об эффективности использования трудовых ресурсов в современной российской экономике	54
Беляев В.И., О.В. Кузнецова. Охрана труда: фактор и условие сбережения человеческих ресурсов	67
Мачин К.А. Обучение в течение всей жизни, профессиональная мобильность и эффективная заработная плата на рынке труда	83

ИННОВАЦИИ

Шумилин А.Г. Сущность и функции национальной инновационной системы	98
Бозо Н.В., Динер А.В. Методический подход к оценке эффективности деятельности технопарков	105

ФИНАНСЫ

Лычагина Л.Л., Голубенко А.П. К вопросу об учете товарных знаков	116
Свешникова Е.Т. Сравнительный анализ взглядов на место и классификацию валютных рисков	129
Тетерлева А.С. Отражение резервов в финансовой отчетности по МСФО	142
Буценко Е.В. Практика применения сетевого экономико-математического моделирования процесса инвестиционного проектирования	147
Каячев Г.Ф., Андреева И.Е. Особенности формирования финансовой информации групп непубличных компаний	159
Чувелева Е.А., Затепякин О.А. Воспроизводственная природа корпоративных слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики	172

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Иванова Ю.Н., Парубов А.И. Текущее состояние экономики России в свете финансового кризиса. Ситуация в Алтайском крае	202
Судденко Е.П., Чиков М.В. Новая модель промышленной политики в России в контексте глобальных тенденций	214

МЕНЕДЖМЕНТ

Каз М.С., Ташиян Г.О. Репутационная составляющая конкурентоспособности компании: понятие и оценка	226
Смирнов И.В. Эволюционные проблемы изменения характера трудовой деятельности	233

Левин С.Е. Ценностная модель в деятельности подразделения внутреннего контроля и внутреннего аудита	241
--	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Шакирова Р.К. Концепция налога на роскошь: зарубежный опыт, отечественная практика и альтернативы	255
Каменских М.А. Воспроизводство этнокультурных ценностей в условиях тотальной коммерциализации гуманитарно-мировоззренческой сферы в экономике Индонезии	269
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	278

CONTENTS

METHODOLOGY

Seliverstov Y.A. Formalization of the theory of «functional» subjective consumer behavior	7
Cherniavskiy S.V., Cherniavskiy V.S. Social aspects of the calculation and the removal of the natural rent.....	31
Novikov N.I., Salikhov V.A. Some aspects of the economic evaluation of technogenic deposits as a promising raw material in the steel industry	38

LABOUR ECONOMICS

Oblaukhova M.V., Kaznacheeva N.L. The effectiveness of the use of labor resources in the modern Russian economy	54
Belyaev V.I., Kuznetsova O.V. Labor safety: factors and conditions of the human resource's savings.....	67
Machin K.A. Lifelong learning, professional mobility and efficiency wages in the Labour Market	83

INNOVATION

Shumilin A.G. The Essence and the function of the national innovation system.....	98
Bozo N.V., Diner A.V. The methodical approach to the assessment of the effectiveness of the technoparks.....	105

FINANCE

Lichagina L.L., Golubenko A.P. Some aspects of the accounting for trademarks	116
Svieschnikova K.T. Comparative analysis of currency risks.....	129
Teterleva A.S. Recognition of reserves in financial reporting under IFRS	142
Butsenko E.V. The practice of using a network of economic and mathematical modeling of the process of investment planning.....	147
Andreeva I.E., Kayachev G.F. Special aspects for non-public group forming financial information	159
Chuvelova E.A., Zatepyakin O.A. The reproduction nature of corporate merges and absorption in non-financial sector of economy	172

REGIONAL ECONOMICS

Ivanova Y.N., Parubov A.I. The current state of the Russian economy in the focus of the financial crisis. The situation in Altai region	202
Suddenok E.P., Chikov M.V. A new model of industrial policy in Russia in the context of global trends	214

MANAGEMENT

Kaz M.S., Taschiyan G.O. Reputational component of competitiveness: concept and assessment.....	226
Smirnov I.V. Evolutionary change in the nature of the problem of employment.....	233
Levin S.E. Values model in the internal control and auditing department activities	241

WORLD ECONOMY

Shakirova R.K. The concept of luxury tax: international experience, domestic practice and alternatives	255
Kamenskikh M.A. Reproduction of ethnocultural values in the conditions of total commercialization humanitarian and world outlook sphere in the Indonesia economy	269
INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	278

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 334.722

DOI: 10.17223/19988648/33/1

Я.А. Селиверстов

ФОРМАЛИЗАЦИЯ ТЕОРИИ «ФУНКЦИОНАЛЬНОГО» СУБЪЕКТИВНОГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

Представлен анализ развития теоретических моделей потребительского поведения и даны их характеристики. Разработаны логико-алгебраические модели субъективного потребительского поведения. Расширены теоретические меры потребности и полезности в рамках потребительской рациональности в смысле А. Саймона. Введены меры субъективного потребления: «акт» или «норма удовлетворения потребности», «нужда», «польза», «степень удовлетворения». Формально сформулированы законы удовлетворения потребностей и дана их графическая интерпретация. Проведен количественный анализ потребительского поведения.

Ключевые слова: поведение потребителя, теория полезности, теория рационального выбора, законы удовлетворения потребностей, графическая модель пространства потребностей, меры субъективного потребления.

Степень развития общества определяется его потребностями и способами их удовлетворения.

Я.А. Селиверстов

Анализ предметной области. Процесс мировой индустриализации, движимый законами классической политэкономии, обеспечил переход «традиционного» общества к «рыночному».

«Капиталистическая модернизация создала в экономике отложенный спрос – производства не только ради насущных потребностей, но и ради самого производства» [1. С. 177], а массовому производству требовалось массовое потребление. Начался процесс стремительной социализации всех отраслей народного хозяйства. Социализирующая функция отдана информации.

Окинавская хартия глобального информационного общества [2] определила принципиально новый характер внутренних структурных изменений экономического и общественного строя государств. Информация преобразовала традиционные законы производства, распределения и обмена материальных и духовных благ, трансформировала характер экономико-правовых условий хозяйствования и механизмы социального взаимодействия.

Поведение субъектов экономической деятельности уже не укладывалось в рамки экономических моделей товарно-производственных отношений – начался процесс стремительной социализации экономической теории.

«Экономический человек» индустриальной эпохи К. Маркса [3], А. Маршалла [4], чье потребление в погоне за прибылью укладывалось в границы законов предельной полезности Г. Госсена [5], изменил свое лицо. Социально-экономическая теория дополняется аппаратом теоретической и прикладной психологии А. Маслоу [6], З. Фрейда [7]. Формируется научно-прикладной базис теории рационального выбора и потребительского поведения [8].

«Экономический человек» постиндустриальной эпохи теперь эгоистичен, мотивирован [9], рационален, его мотивы связаны исключительно с удовлетворением личных потребностей безотносительно к благосостоянию любого другого лица.

Представители американской экономической школы У. Меклинг и К. Бруннер в модели REMM¹ [10, 11] так охарактеризовали его: «Максимизирующий человек признает, что все ресурсы, включая его собственное время, ограничены. Каковы бы ни были эти ресурсы, человек стремится обеспечить себе наилучшее положение при тех ограничениях, с которыми он сталкивается. Такая оптимизация осуществляется на основе несовершенной информации, и при этом человек познает, что само по себе принятие решений связано с издержками» [9].

Но «человек немислим вне общества», говорил еще Л.Н. Толстой, и, следуя этому правилу, представитель голландской школы социологии С. Линденберг «экономической» модели человека REMM противопоставляет «социологическую» модель SRSM² [12]. Главной чертой социологической модели человека является отказ от субъективного эгоизма. «SRSM отражает три существенных элемента социологического человека: первый элемент выражает онтологическое главенство общества. Исполнение ролей вытекает из самого процесса социализации. Общество структурировано в виде множества ролей, и индивиды приспосабливаются к конкретным ролям. Но поскольку человек с недостаточной степенью социализации может отклониться от своей роли, его поведение все же необходимо контролировать. Процесс социализации дополняется и подкрепляется санкциями...» [9. С. 59].

В рамках экономической парадигмы достоверность REMM не вызывает сомнений, в рамках социологической – SRSM. Но плавный логический переход из одной модели в другую – от индивида к обществу и от общества к индивиду, несмотря на наивные заявления сторонников обоих подходов, представляется весьма сомнительным [9, 13, 14]. С. Линденберг разрешает это противоречие в рамках новой модели RREEMM, втиснув в «прокрустово ложе» социально-экономико-психологического базиса модель современного эгоистического социализированного человека.

Понятие ограниченной рациональности с позиции Саймона – «не максимизация (maximizing), а сатисфакция (satisficing)» [15. Р. 202]. – подчеркивает

¹ Акроним модели «экономического человека» REMM образован от первых букв с англ. Resourceful, Evaluative, Maximizing Man, т.е. изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек.

² Акроним модели «реалистичного экономического человека» RREEMM образован от первых букв с англ. Resourceful, Restricted, Expecting, Evaluating, Maximizing Man, т.е. изобретательный, испытывающий ограничения, имеющий ожидания, оценивающий, максимизирующий человек.

наличие лимитов по ключевым компонентам рациональности. А именно: неполны, неточны и не вполне достоверны не только данные о мире, но и способности делать из них логические выводы. Возможность обрабатывать и перерабатывать данные также ограничена [13]. Последнее существенно приближает модель RREEMM к современной потребительской реальности. Но приближает лишь в качественной интерпретации, формальная сторона модели остается далекой от достоверного количественного представления.

Инструментарий теории вероятности, избранный для обоснования «потребительской рациональности», утратил надежду развязать «гордиев узел» из «неопределенности информации», «единичных событий» и «ветвистости выбора». Качественный уровень модели рационального потребительского выбора также не бесосновательно подвергается критике, вскрывая раз за разом новые «провалы» [14].

Время не стоит на месте, процесс постиндустриализации оголяет острые вопросы возрастающего социального потребления, выдвигая свои, еще не понятые обществом задачи. Для разрешения последних уровень существующего технологического и научно-теоретического развития может оказаться недостаточным.

Развитие теории рационального выбора и потребительского поведения ведется не только представителями английской, американской, шотландской экономических школ, свое отражение она нашла и в работах представителей российской экономической школы. Среди недавних аналитических работ, выполненных российскими исследователями, следует отметить такие: в работе [16] систематизированы предпосылки возникновения общества потребления; в работе [13] с позиции потребительской рациональности обсуждается понятие экономических действий; в работе [14] обобщена суть претензий к неоклассической теории рационального выбора; в работе [17] рассматривается эволюция теоретических подходов к категории потребления; в работе [8] предложена общая схема построения рационального действия в неоклассической парадигме, сделан вывод о необходимости появления альтернативной модели экономического человека, более близкой к реальности.

Постановка проблемы. Анализ предметной области свидетельствует о неуклонном развитии теории субъективного потребительского поведения. Исследование проблемы «потребительской рациональности» ведется в рамках междисциплинарного экономического, социологического, психологического аппаратов. Целостный и структурный подходы к процессу социального потребления позволили сформулировать ясное понятийное представление. Формальная же интерпретация неоклассической парадигмы экономического человека в границах посткейнсианской модели субъективного потребительского выбора представляется трудноразрешимой в рамках общепринятого математического инструментария и вышепредставленных подходов [14].

Остаются открытыми вопросы формального разъяснения понятий «производный рациональный максимизатор», «субъективный выбор», «производная субъективного целеполагания». Математизация данных понятий необходима для дальнейшего развития современной теории потребительского поведения.

Настоящая работа посвящена формализации теории субъективного потребительского поведения, построению математического инструментария, в рамках которого с позиции функционализма в будущем представляется возможным формальное толкование вышеуказанных понятий.

Основные понятия и определения. Изложение уместно начать с ввода основных понятий и определений, на которые мы будем опираться в ходе дальнейшего изложения.

Основные понятия: «потребность», «активность потребителя», «благо», «стоимость блага», «оцененное благо», «выбор благ», «количество благ», «достаточное количество благ», «набор благ», «номинальный доход».

Потребность ($f_j^{h_\alpha}$) – внутреннее состояние потребителя, возникающее в ответ на реакцию восполнения ресурса с целью осуществления активности.

Множество потребностей обозначим через $D^{h_\alpha} = \{f_j^{h_\alpha}, j = 1, \dots, z\}$.

Активность (функциональная, физическая и социальная) потребителя – работа или деятельность, производимая субъективным потребителем, реализуемая через потребление блага.

Потребитель обозначим через $h_\alpha, h_\alpha = 1, \dots, H$.

Благо (x_i) – то, что удовлетворяет потребность.

Множество благ обозначим через $X = \{x_i; i = 1, \dots, N\}$.

Стоимость блага (y_i) – цена блага на потребительском рынке.

Множество цен благ обозначим через $Y = \{y_i; i = 1, \dots, N\}$.

Оцененное благо ($\omega_i = (x_i; y_i)$) – благо x_i , которому поставлена в соответствие его стоимость y_i .

Множество оцененных благ $\Omega = \{\omega_i, i = 1, \dots, n\}$ – это множество «благо-стоимость блага», на котором задано бинарное отношение $(x_i; y_i) \in X \times Y$ такое, что для любого блага $x_i \in X$ существует стоимость блага $y_i \in Y \subset Q$; Q – множество дробных чисел; $i \in N$ – номер, приписанный благу.

Выбор благ (\mathbb{F}_{h_α}) – потребление или приобретение благ потребителем, осуществляющееся в условиях ресурсных ограничений $\text{dom} \mathbb{F}_{h_\alpha}$ (подробнее см. [18]).

Количество блага (η_{ki}) $_j^{h_\alpha}$ – число, характеризующее количество k блага x_i для удовлетворения j -той потребности потребителя h_α .

Достаточное количество блага ($\hat{\eta}_{ki}$) $_j^{h_\alpha}$ – число, характеризующее достаточное количество k блага x_i для удовлетворения j -той потребности потребителя h_α .

Величина достаточного количества устанавливается экспериментально.

Набор благ (c) – величина, характеризующая совокупность оцененных благ $\cup(x_i; y_i)$ в количестве η_{ki} для удовлетворения j -тых потребностей потребителя h_α .

Номинальный доход, или денежные ресурсы потребителя, G^{h_α} – сумма денег, которой располагает потребитель для приобретения благ.

Развитие потребителя – рост качества реализуемых потребностей потребителя.

Эволюция потребностей потребителя – рост количества реализуемых потребностей потребителя.

Рациональное субъективное потребление потребителя или субъективная норма потребления – субъективный научно обоснованный уровень потребления благ потребителем, реализующий процесс развития и эволюции потребностей потребителя.

Субъективное потребительское поведение потребителя. Жизнедеятельность потребителя есть удовлетворение его потребностей, которое протекает через потребление благ. На рынке потребитель сталкивается с множеством товаров и услуг, из которых он должен сформировать свою «потребительскую корзину», в процессе этого ему свойственно определенное поведение.

Субъективное потребительское поведение потребителя – процесс потребления или приобретения благ субъективным потребителем.

Алгебраически потребительское поведение потребителя можно представить следующим выражением:

$$G_{c_t}^{h_\alpha} \geq \bigwedge_{c_t=1}^{c_t} \left(\sum_{j=1}^J \left(\sum_{k=1}^K \sum_{i=1}^N \eta_{ki} y_i x_i \right)_j \right)^{c_t} = \bigwedge_{c_t=1}^{c_t} \left(\sum_{j=1}^J g_j \right)^{c_t} = \bigwedge_{c_t=1}^{c_t} g_{c_t}^{h_\alpha}, \quad (1)$$

где $G_{c_t}^{h_\alpha}$ – денежные ресурсы потребителя h_α в период c_t ; c_t – наборы благ, приобретаемые потребителем за период t ; η_{ki} – число, характеризующее количество k блага x_i ; g_j – стоимость, затраченная на удовлетворение j -той потребности.

Субъективная рациональная стоимость удовлетворения потребностей. Избыточное или дефицитное потребление благ приводит к нарушению жизнедеятельности потребителя.

Потреблять необходимо ровно столько определенных благ, сколько необходимо для развития и эволюции потребностей потребителя.

Потребление благ зависит от ограниченного номинального дохода потребителя и стоимости приобретаемых потребителем благ, поэтому расходование денежных средств должно быть рационализировано.

Субъективная рациональная стоимость удовлетворения потребностей потребителя – величина расходования номинального дохода в количестве, поддерживающем рациональное субъективное потребление потребителя.

Алгебраически субъективная рациональная стоимость удовлетворения j -тых потребностей потребителя вычислима через выражение

$$G^{h_\alpha} \geq \bigvee_{c=1}^C \left(\sum_{j=1}^J \left(\sum_{i=1}^N \hat{\eta}_i y_i x_i \right)_j \right)^c = \bigvee_{c=1}^C \left(\sum_{j=1}^J \hat{g}_j^c \right)^c \rightarrow \min_{c=1,2,3} \sum_{j=1}^J \hat{g}_j^c = \hat{g}^{h_\alpha}, \quad (2)$$

где G^{h_α} – размер денежных ресурсов потребителя h_α ; $\hat{\eta}_i$ – число, характеризующее достаточное количество блага x_i для потребителя h_α ; \hat{g}_j^c – субъективная однократная стоимость удовлетворения j -той потребности потребителя h_α соотношением c наборов благ; y_i – стоимость i -того блага, \hat{g}_j – минимальная стоимость удовлетворения j -той потребности (выбирается из $c - x$ наборов благ); \hat{g}^{h_α} – минимальная стоимость удовлетворения всех j -тых потребностей потребителя h_α .

Субъективные потребности потребителя. Представление потребностей потребителя в теоретико-множественной интерпретации, приведенное нами выше в виде $D^{h_\alpha} = \{f_j^{h_\alpha}, j = 1, \dots, z\}$, достаточно лишь для аксиоматической формализации теории, алгебраический анализ потребует расширения мер потребности.

Перейдем от $D^{h_\alpha} = \{f_j^{h_\alpha}, j = 1, \dots, z\} \rightarrow D_f^{h_\alpha} = \sum_{j=1}^J f_j$ и примем за *единицу измерения количества потребности*¹ – [opus] или [опус] (от лат. Opus – нужда, потребность).

Таким образом, если у потребителя развито 10 потребностей, т.е. $D_f^{h_\alpha} = \{f_j^{h_\alpha}, j = 1, \dots, 10\}$, то мы будем говорить, что *пространство потребностей потребителя* составляет $D_f^{h_\alpha} = \sum_{j=1}^J f_j = 10[\text{opus}]$.

Субъективный акт удовлетворения потребности. Потребитель в процессе удовлетворения потребности потребляет блага, максимизируя общую полезность [19] имеющихся у него благ. Мерилом размера общей полезности выступает субъективный потребитель. Субъективная потребительская оценка нормы субъективного потребления потребителя нерациональна. Потребитель, удовлетворяя потребность, стремится потратить избыточное количество благ, что представляется нерациональным – «не максимизация (maximizing), а сатисфакция (satisficing)» в смысле А. Саймона [15].

Введем дополнительную характеристику потребительской полезности – субъективный акт удовлетворения потребности.

¹ В последующих статьях автор дает формальное разъяснение необходимости введения в экономическую практику новых мер потребности субъективного потребителя.

Субъективный акт удовлетворения потребности, или *норма удовлетворения потребности* ($\Lambda_j^{h_\alpha}$), – состояние, возникающее у потребителя после потребления (приобретения) блага или набора благ в нормированном количестве, достаточном для удовлетворения потребности. Чаще будем использовать термин «акт удовлетворения потребности».

Примем за единицу измерения акта удовлетворения потребности – [sat] или [sat] (от лат. satisfactionem – удовлетворение).

Акт удовлетворения j -той потребности h_α -того субъективного потребителя равен общей нормированной субъективной полезности блага или набора благ в [ютиях]:

$$\Lambda_j^{h_\alpha} = \hat{T}U_j^{h_\alpha} \quad (3)$$

$$1[\text{sat}] = n[\text{utility}] \text{ или } [\text{ютит}],$$

где n – размер нормированной субъективной полезности в [ютиях].

Единица измерения 1 [sat] является субъективным потребительским показателем.

Таким образом, общая полезность блага или набора благ складывается из общей нормированной субъективной полезности блага или набора и резерва/недостатка полезности блага, или набора благ, запишем ее в виде

$$TU_j^{h_\alpha} = \hat{T}U_j^{h_\alpha} \pm RTU_j^{h_\alpha}, \quad (4)$$

где $TU_j^{h_\alpha}$ – общая полезность блага или набора благ; $\hat{T}U_j^{h_\alpha}$ – общая нормированная субъективная полезность блага или набора благ; $RTU_j^{h_\alpha}$ – резерв (недостаток) полезности блага или набора благ.

Общая нормированная субъективная полезность блага $\hat{T}U_j^{h_\alpha}$ устанавливается экспериментально, в зависимости от субъективного потребителя.

Сформулируем *условие выполнения акта удовлетворения потребности*.

Условие 1. Акт удовлетворения потребности может быть достигнут разным соотношением благ.

В логико-алгебраической интерпретации условие 1 примет вид

$$\Lambda_j^{h_\alpha} = 1 \rightarrow \left(\bigvee_{c=1}^C \frac{\sum_{i=1}^N (\hat{v}_i y_i x_i)}{\sum_{i=1}^N (\hat{\eta}_i y_i x_i)} \right)_j = 1 \rightarrow \min \left(\bigvee_{c=1}^C \hat{g}_{\Lambda_j}^{c(h_\alpha)} \right) = \hat{g}_j^{h_\alpha}, \quad (5)$$

$$\Lambda_j^{h_\alpha} = \bigvee_{c=1}^C \left(\sum_{i=1}^N (\eta_i y_i x_i) \right)_c = \bigvee_{c=1}^C g_{\Lambda_j}^{c(h_\alpha)},$$

где $\Lambda_j^{h_\alpha} \in N$ – акт удовлетворения j -той потребности; $\hat{v}_{j\kappa}$ – требуемое количество блага x_i для удовлетворения j -той потребности; $\hat{\eta}_i$ – нормированное количество блага x_i для удовлетворения j -той потребности потребителя h_α ; $\hat{g}_{\Lambda_j}^{c(h_\alpha)}$ – стоимость акта удовлетворения j -той потребности c -тым набором благ; $\hat{g}_j^{h_\alpha}$ – минимальная стоимость удовлетворения j -той потребности потребителя h_α .

Для понимания выражения (4) дадим его образную интерпретацию на рис. 1 и 2.

$$\Lambda_j = 1 \rightarrow \bigvee_c \left(\frac{f_j^{h_\alpha}}{\sum_i \eta_{\kappa i} x_i} \right) = \left[\square \right] \underbrace{\bigvee \dots \bigvee}_C \left[\square \right] = g_{\Lambda_j}^c \underbrace{\bigvee \dots \bigvee}_C g_{\Lambda_j}^c$$

Рис. 1. Акт удовлетворения потребности разным соотношением благ

На рис. 1 показано выполнение акта удовлетворения потребности. Поле потребности заполнено набором нормированных благ в количестве, необходимом для ее удовлетворения (рис. 2). Равенство единицы «1» означает «нормальное» удовлетворение потребности, исключает избыточное или дефицитное потребление благ.

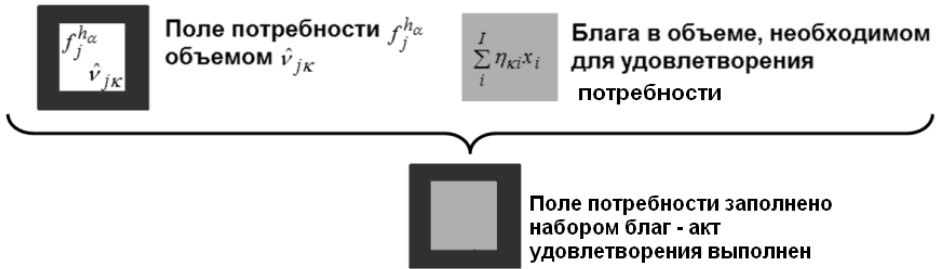


Рис. 2. Элементарный акт удовлетворения потребности набором благ

Выполняя оптимизационные преобразования выражения (5), устанавливаем минимальную стоимость $\hat{g}_j^{h_\alpha}$ акта удовлетворения j -той потребности i -тыми наборами благ.

Далее по тексту индекс h_α будем опускать, понимая, что формальное изложение идет с позиции субъективного потребителя h_α .

Таким образом, число актов удовлетворения потребности, которые достижимы после приобретения благ, можно рассчитать согласно выражению:

$$\frac{g_j}{\hat{g}_j^c} = A\Lambda_j \rightarrow \begin{cases} A \leq 1 - \text{потребность } j \text{ не удовлетворена,} \\ A \geq 1 \rightarrow \lfloor A \rfloor - \text{потребность } j \text{ удовлетворена,} \end{cases} \quad (6)$$

где g_j – реальная стоимость приобретенных благ для удовлетворения j -ой потребности; \hat{g}_j^c – стоимость акта Λ_j удовлетворения j -той потребности;

A – число актов удовлетворения j -той потребности: чтобы подчеркнуть, что данное количество актов относится именно к j -той потребности, будем приписывать индекс, т.е. A_j ; $\lfloor A \rfloor$ – целое число, представляющее собой избыток

актов удовлетворения j -той потребности, вычисляется округлением $\frac{g_j}{\hat{g}_j^c}$ до ближайшего целого в большую (при расчете «нужды») или в меньшую (при расчете «пользы») сторону.

Дробная часть $\{A_j\}$ представляет собой нераспределенный резерв удовлетворения потребности:

$$R_{\Lambda_j} = \{A\} = A - \lfloor A \rfloor,$$

где R_{Λ_j} – нераспределенный резерв акта удовлетворения j -той потребности.

Совокупный нераспределенный резерв по всем потребностям потребителя составит

$$R_\Lambda = \sum_{j=1}^J R_{\Lambda_j}.$$

Нераспределенный остаток денежных средств – нераспределенный номинальный доход, рассчитывается согласно выражению

$$g_{R_j} = R_{\Lambda_j} \hat{g}_j^c, \quad (7)$$

где g_{R_j} – нераспределенный номинальный доход потребителя при удовлетворении j -той потребности.

Общий нераспределенный номинальный доход потребителя, согласно (8), равен

$$g_R = \sum_{j=1}^J g_{R_j}. \quad (8)$$

Руководствуясь величиной \hat{g}_j , запишем выражение для расчета максимального количества актов удовлетворения потребности

$$\frac{g_j}{\hat{g}_j} = \left[\hat{A} \right] \Lambda_j, \quad (9)$$

где g_j – реальная стоимость приобретенных благ для удовлетворения j -той потребности; \hat{g}_j – минимальная стоимость удовлетворения j -той потребности потребителя, рассчитанная из соотношения (5); $\left[\hat{A} \right]$ – округление $\frac{g_j}{\hat{g}_j}$ до ближайшего целого в меньшую сторону.

Сопоставляя размер реального и максимального актов удовлетворения потребности

$$\bar{\Lambda}_j = \Lambda_j \left(\left[\hat{A} \right] - \left[A \right] \right). \quad (10)$$

вычисляем величину перерасходования средств

$$g_j^{ex} = \bar{\Lambda}_j \hat{g}_j. \quad (11)$$

Нормирование субъективной культуры потребления согласно формулам (3)–(11) субъективно рационализирует процесс удовлетворения потребностей, устранит избыточность и максимизирует полезность потребляемых потребителем благ.

Субъективная «нужда», «польза», «степень удовлетворения» потребителя. Поле потребности на рис. 2 характеризует некоторое пространство потребности, заполняемое актом удовлетворения. Пространства потребностей субъективны для каждого потребителя.

Введем дополнительную характеристику пространства потребительской потребности – «ожидаемая полезность»¹ или нужда».

Общая нужда (общая ожидаемая полезность) в удовлетворении j -той потребности O_j – количественная характеристика потребности, определяющая, сколько актов удовлетворения необходимо произвести для насыщения пространства потребности субъективного потребителя, запишем это в виде

¹ Здесь и далее по тексту вместо «ожидаемой полезности» будем использовать термин «нужда».

$$O_j = N_j \Lambda_j, \quad N_j = 1, \dots, \bar{N}_j, \quad (12)$$

где $N_j = 1, \dots, \bar{N}_j$ – уровень развития потребности.

Уровень развития потребностей N_j представляет собой сложную характеристику. В зависимости от вида потребности он может оказывать как положительное влияние (например, желание развития самообразования или повышения уровня специализации), так и отрицательное (переедание или злоупотребление алкоголем и др.).

Как было отмечено выше, потребитель, удовлетворяя потребность, стремится потратить избыточное количество благ, таким образом, по аналогии с выражением (4) пространство нужды распадается на нормированное (рациональное) и избыточное:

$$O_j = \hat{O}_j + O_j^r, \quad (13)$$

где O_j – общая нужда в удовлетворении j -той потребности; $\hat{O}_j = \Lambda_j$ – нормированная (рациональная) нужда (рациональная ожидаемая полезность) в удовлетворении j -той потребности; $O_j^r = (N - 1)\Lambda_j$ – избыточная нужда (избыточная ожидаемая полезность) в удовлетворении j -той потребности;

$$O_j = \Lambda_j + (N - 1)\Lambda_j. \quad (14)$$

При $N = A$ можно рассчитать допустимый уровень нужды, который стремится покрыть субъективный потребитель, причем A в выражении (6) округляется в большую сторону:

$$O_j^{\text{дон}} = \Lambda_j + (A - 1)\Lambda_j. \quad (15)$$

Суммируя (12) по всем потребностям $j = 1, \dots, J$, определим общее субъективное пространство нужды субъективного потребителя:

$$O = \sum_{j=1}^J N_j \Lambda_j \quad \text{или} \quad O = \sum_{j=1}^J O_j. \quad (16)$$

Пространство нужды, или «нужда», заполняется «актами удовлетворения потребности».

Введем для заполненного актом потребности состояния пространства нужды новую характеристику и назовем ее «полученная полезность¹ или польза».

¹ Здесь и далее по тексту вместо «полученной полезности» будем использовать термин «польза».

Польза или полученная полезность Θ_j от удовлетворения j -той потребности – количественная характеристика, которая показывает, сколько актов удовлетворения было затрачено на удовлетворение j -той потребности:

$$\Theta_j = A_j \Lambda_j, \quad (17)$$

где A_j – уровень удовлетворения потребности.

Уровень удовлетворения потребности A_j , как и уровень развития потребности N_j , зависит от самой потребности и может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние.

Польза количественно параметризует пространство нужды потребностей, подлежащих удовлетворению.

По аналогии с (13) и (14) имеем (18) и (19):

$$\Theta_j = \hat{\Theta}_j + \Theta_j^r, \quad (18)$$

где Θ_j – общая (избыточная) польза (избыточно полученная полезность) от удовлетворения j -той потребности; $\hat{\Theta}_j = \Lambda_j$ – рациональная польза (рациональная полученная полезность) от удовлетворения j -той потребности; $\Theta_j^r = (A - 1)\Lambda_j$ – избыточная польза (избыточная полученная полезность) от удовлетворения j -той потребности;

$$\Theta_j = \Lambda_j + (A - 1)\Lambda_j. \quad (19)$$

Суммируя (19) по всем потребностям, определим по аналогии с (16) общее субъективное пространство пользы субъективного потребителя

$$\Theta = \sum_{j=1}^J A_j \Lambda_j \quad \text{или} \quad \Theta = \sum_{j=1}^J \Theta_j. \quad (20)$$

Согласно (5) акт удовлетворения потребности Λ_j может быть получен разным набором благ c . Для того чтобы подчеркнуть, каким именно набором благ получена «польза», будем приписывать над пользой индекс набора благ c , например, $\Theta_{h_c}^c$ или Θ_j^c .

Руководствуясь расчетом характеристики \hat{A}_j согласно (5), запишем выражение (21) для расчета максимальной пользы, которую можно извлечь из приобретения благ. Такое состояние может быть получено при $A_j = \hat{A}_j$:

$$\Theta = \sum_{j=1}^J \hat{A}_j \Lambda_j . \quad (21)$$

Удовлетворение потребности потребителя согласно аксиоме [18] ограничено номинальным доходом потребителя, следовательно, ограничено и количество актов удовлетворения потребностей. Сформулируем последнее в виде условия 2 и запишем его в виде выражения (22).

Условие 2. Количество актов удовлетворения потребностей потребителя определяется номинальным доходом:

$$\sum_{j=1}^J A_j \Lambda_j \hat{g}_{\Lambda_j}^{h_\alpha} \leq G^{h_\alpha}, \quad (22)$$

где $\hat{g}_{\Lambda_j}^c$ – стоимость акта удовлетворения j -той потребности c -тыми наборами благ; G^{h_α} – номинальный доход потребителя; Λ_j – акт удовлетворения потребности.

В процессе удовлетворения потребности часть «пространства нужды», заполняемая актами удовлетворения, преобразуется в «пространство пользы», а часть остается незаполненной.

Введем характеристику уровня неудовлетворенности потребителя «степень неудовлетворения».

Степень неудовлетворения ∇_j потребности субъективного потребителя – количественная характеристика, которая определяет снижение уровня общей нужды при удовлетворении j -той потребности.

Степень неудовлетворения вычисляется как разность между «нуждой» и «пользой»:

$$O_j - \Theta_j = \nabla_j, \quad (23)$$

где O_j – общая нужда в удовлетворении j -той потребности; Θ_j – общая польза от удовлетворения j -той потребности; ∇_j – степень неудовлетворения j -той потребности.

Суммируя (23) по всем потребностям, определим общий уровень неудовлетворенности субъективного потребителя:

$$\nabla_j = \sum_{j=1}^J \nabla_j. \quad (24)$$

Таким образом, в рамках предложенной модели мы раскрыли основные составляющие процесса удовлетворения потребности.

Законы удовлетворения потребности. Социальный человек – субъективный потребитель, чтобы реализовать свой созидательный потенциал, он должен пребывать в устойчивом состоянии.

Субъективно-устойчивое состояние потребителя – состояние, в котором субъективные потребности удовлетворены.

Процесс потребления субъективного потребителя должен быть формализован.

Сформулируем закон *ординарного удовлетворения потребности* и дадим его формальную интерпретацию.

Закон 1. Удовлетворение потребности должно приносить пользу:

$$O_j - \nabla_j = \Theta_j \quad (25)$$

где $\Theta_j \geq \Lambda_j$.

Сформулируем закон *нормального удовлетворения потребности* и дадим его формальную интерпретацию.

Закон 2. Потребность удовлетворяется рационально, если размер пользы эквивалентен акту удовлетворения:

$$O_j - \nabla_j = \hat{\Theta}_j, \quad (26)$$

где $\hat{\Theta}_j = \Lambda_j$ – рациональная польза от удовлетворения j -той потребности.

Таким образом, *устойчивое состояние потребителя* – состояние, в котором субъективная потребность *нормально* удовлетворена.

Из выражения (24) выводится закон *полного удовлетворения потребности*.

Закон 3. Потребность удовлетворяться полностью, если степень не-удовлетворения равна 0:

$$O_j - \Theta_j = 0 \quad (27)$$

где $\nabla_j = 0$ – потребность полностью удовлетворена.

Из равенства (27) выводится дополнительное условие 2 – условие *равновесного удовлетворения потребностей*:

$$\frac{\sum_{j=1}^J O_j}{\sum_{j=1}^J \Theta_j} = 1, \quad (28)$$

где «1» показывает, что на каждую «ячейку» N_j пространства нужны O_j приходится равное количество A_j актов удовлетворения потребности Λ_j , т.е. $N_j = A_j$ (рис. 3).

$$\boxed{O_j} \cap \Lambda_j = \boxed{\Theta_j}$$

Рис. 3. Элементарная польза

Теперь перейдем к графической интерпретации процесса удовлетворения потребности.

Графическая модель пространства потребностей потребителя. Дадим образную интерпретацию пространства потребностей $\{f_j\}$ потребителя h_α и покажем, как оно соотносится с «актом удовлетворения потребности», «нуждой» и «пользой».

Под пространством потребностей потребителя h_α будем понимать множество потребностей $D^{h_\alpha} = \{f_j^{h_\alpha}, j=1, \dots, z\}$, а под графической моделью интерпретирующей пространство потребностей потребителя, – *модель потребностей потребителя* (рис. 4, а).

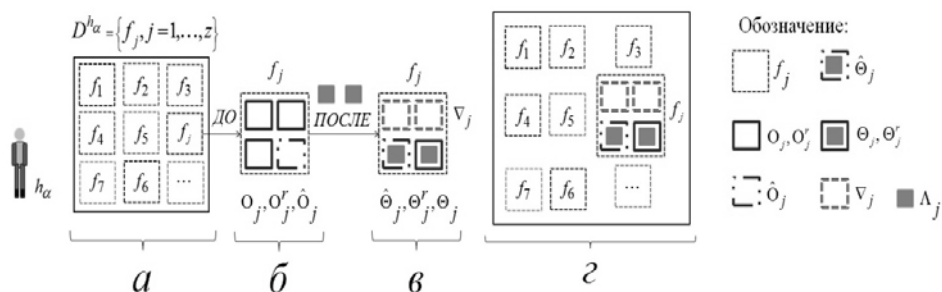


Рис. 4. Модели: а – модель потребностей потребителя; б – модель нужды потребителя; в – модель пользы потребителя; г – модель удовлетворенных потребностей потребителя

На рис. 5 дана образная интерпретация выражений (13), (18), (25), (23) для лучшего понимания последних.

$$\begin{aligned}
 (13) \quad & \begin{array}{c} O_j \\ \square \square \\ \square \square \end{array} = \begin{array}{c} \hat{O}_j \\ \vdots \end{array} + \begin{array}{c} O_j^r \\ \square \square \\ \square \end{array} \\
 (18) \quad & \begin{array}{c} \Theta_j \\ \blacksquare \blacksquare \end{array} = \begin{array}{c} \hat{\Theta}_j \\ \vdots \end{array} + \begin{array}{c} \Theta_j^r \\ \blacksquare \end{array} \\
 (23) \quad & \begin{array}{c} O_j \\ \square \square \\ \square \square \end{array} - \begin{array}{c} \Theta_j \\ \blacksquare \blacksquare \end{array} = \begin{array}{c} \nabla_j \\ \square \square \end{array} \\
 (26) \quad & \begin{array}{c} O_j \\ \square \square \\ \square \square \end{array} - \begin{array}{c} \nabla_j \\ \square \square \\ \square \end{array} = \begin{array}{c} \hat{\Theta}_j \\ \vdots \end{array}
 \end{aligned}$$

$\Lambda \blacksquare$

Рис. 5. Графическая интерпретация «нужды», «пользы», «степени неудовлетворения» и закона нормального удовлетворения потребности

Мощность множества потребностей $D_f^{h_\alpha}$ эквивалентна количеству его потребностей:

$$D_f^{h_\alpha} = |D^{h_\alpha}| = |\{f_j\}|. \quad (29)$$

Пространство, детализирующее потребность в соответствии с (12)–(14) будем называть *пространством нужды (ожидаемой полезности) потребителя*, а графическую модель – *моделью нужды потребителя* h_α (рис. 4, б).

Пространство, детализирующее процесс удовлетворения потребности в соответствии с (17)–(19), (23), будем называть *пространством пользы (полученной полезности) потребителя* h_α , а графическую модель – *моделью пользы потребителя* h_α (рис. 4, в).

Пространство потребностей потребителя после удовлетворения будем называть *пространством удовлетворенных потребностей потребителя*, а графическую модель – *моделью удовлетворенных потребностей потребителя* (рис. 4, г).

Мощность множества удовлетворенных потребностей потребителя $A_{f_j}^{h_\alpha}$ будем вычислять согласно выражениям (30) и (31) следующим образом:

$$\left| f_j^{h_\alpha} \cap \{ \omega_i \}_j^k \right| = |f_j^{h_\alpha}| = \begin{cases} A_j \Lambda_j, & 1 = a_{f_j}^{h_\alpha}, \\ \emptyset, & 0 = a_{f_j}^{h_\alpha}, \end{cases} \quad (30)$$

$$\left| \bigcup_{j=1}^N f_j^{h_\alpha} \cap \bigcup_{j=1}^N \{ \omega_i \}_j^k \right| = \sum_{j=1}^N a_{f_j}^{h_\alpha} = A_{f_j}^{h_\alpha}, \quad (31)$$

где $\text{dom } \mathcal{F}_{h_\alpha}$ – область определения функции выбора \mathcal{F}_{h_α} ;

Штриховой линией на рис. 4, а изображено пространство потребности f_j , уровень нужды потребности $O_j = 4$ изображен четырьмя пустыми квадратами на рис. 4, б, количество квадратов определяет, сколько актов удовлетворения потребности необходимо произвести, чтобы удовлетворить потребность f_j , акты удовлетворения потребности Λ_j изображены сплошными квадратами на рис. 4, в, польза $\Theta_j = 2$ представляет собой пустые квадраты нужды, заполненные сплошными квадратами актов удовлетворения потребности.

Составляющие графической модели пространства потребности (рис. 4, 5) будем называть *диаграммами пространства потребностей потребителя*.

Анализ субъективного потребительского поведения. Продемонстрируем на примере, как с помощью вышепредложенного подхода можно осуществить анализ потребительского поведения.

Пример. Потребитель h_α в каждый период t располагает денежными средствами в размере $G^{h_\alpha} = 100 \text{ ед}$, множество потребностей потребителя в каждом периоде составляет $D^{h_\alpha} = \{f_j^{h_\alpha}, j=1,2,3\}$, приобретаемые потребителем наборы благ (c_t) , стоимость благ (y_i) , количество приобретенных благ (η_k) и нормальное количество благ $(\hat{\eta}_k)$ заданы в таблице. Известно, что потребитель для удовлетворения субъективных потребностей каждый период приобретал наборы благ (таблица).

Требуется рассчитать:

1) размер пространства потребностей потребителя, минимальную стоимость и набор благ для удовлетворения каждой из j -тых потребностей \hat{g}_j ;

2) минимальную стоимость удовлетворения всех j -тых потребностей потребителя \hat{g}^{h_α} ;

3) стоимость актов удовлетворения j -тых потребностей после приобретения потребителем благ $\hat{g}_{\Lambda_j}^c$, размер пользы $\Theta_{h_\alpha}^c$, полученной при этом; резерв удовлетворения потребности $R_{\Lambda}^{h_\alpha}$, нераспределенный доход потребителя $g_R^{h_\alpha}$;

4) размер максимально возможной пользы $\hat{\Theta}_{h_\alpha}^c$, которую мог получить потребитель в каждом из периодов в случае приобретения благ наиболее эффективным способом;

5) постройте диаграммы потребностей для п. 4;

6) какими законами удовлетворения потребностей руководствовался потребитель, удовлетворяя свои потребности в первом периоде $t=1$, при $N_j = A_j$?

Таблица. Исходные данные

$t = 1$	Параметры				
$c = 1$	i, j	η_{κ}	y_i	$\hat{\eta}_{\kappa}$	x_i
	1	10	5	4	товар 1
	2	2	15	0,8	товар 2
	3	4	5	2	товар 3
$t = 2$	Параметры				
$c = 2$	i, j	η_{κ}	y_i	$\hat{\eta}_{\kappa}$	x_i
	1	1	10	1	товар 4
	2	2	35	1	товар 5
	3	1	20	1	товар 6
$t = 3$	Параметры				
$c = 3$	i, j	η_{κ}	y_i	$\hat{\eta}_{\kappa}$	x_i
	1	2	30	1	товар 7
	2	5	5	2	товар 8
	3	1	15	1	товар 9

Решение. 1. Размер пространства потребностей потребителя составляет

$$D_{f^{\alpha}}^{h_{\alpha}} = \sum_{j=1}^{J=3} f_j = 3[\text{opus}].$$

Запишем алгебраическое выражение потребительского поведения потребителя за периоды $t=1,2,3$, руководствуясь формулой (1):

$$\begin{aligned}
 100 &\geq \bigwedge_{c_i=1}^{C_i=3} \left(\sum_{j=1}^{J=3} \left(\sum_{\kappa=1}^K \sum_{i=1}^N \eta_{\kappa i} y_i x_i \right)_j \right)^{c_i} = \bigwedge_{c_i=1}^{C_i=3} \left(\sum_{j=1}^{J=3} g_j \right)^{c_i}; \\
 100 &\geq ((10 \cdot 5)_1 + (2 \cdot 15)_2 + (4 \cdot 5)_3)^{c_i=1} \wedge ((1 \cdot 10)_1 + (2 \cdot 35)_2 + (1 \cdot 20)_3)^{c_i=2} \wedge \\
 &\wedge ((2 \cdot 30)_1 + (5 \cdot 5)_2 + (1 \cdot 15)_3)^{c_i=3} = (100)^{c_i=1} \wedge (100)^{c_i=2} \wedge (100)^{c_i=3}.
 \end{aligned}$$

2. Рассчитаем минимальную стоимость удовлетворения потребностей, руководствуясь выражением (2) и параметром $\hat{\eta}_{\kappa}$:

$$100 \geq \bigvee_{c=1}^3 \sum_{j=1}^3 \left(\sum_{\kappa=1}^K \sum_{i=1}^N (\hat{\eta}_{\kappa i} y_i x_i)_j \right)^c = \bigvee_{c=1}^3 \left(\sum_{j=1}^{J=3} \hat{g}_j \right) \rightarrow \min_{c=1,2,3} \sum_{j=1}^{J=3} \hat{g}_j = \hat{g}^{h_{\alpha}};$$

$$100 \geq ((4 \cdot 5)_1 + (0,8 \cdot 15)_2 + (2 \cdot 5)_3)^{c_i=1} \vee ((1 \cdot 10)_1 + (1 \cdot 35)_2 + (1 \cdot 20)_3)^{c_i=2} \vee \\ \vee ((1 \cdot 30)_1 + (2 \cdot 5)_2 + (1 \cdot 15)_3)^{c_i=3} = ((20)_1 + (12)_2 + (10)_3)^{c_i=1} \vee ((10)_1 + (35)_2 + (20)_3)^{c_i=2} \vee \\ \vee ((30)_1 + (10)_2 + (15)_3)^{c_i=3} \xrightarrow{\min} ((10)_1 + (10)_2 + (10)_3) = 30;$$

$$\hat{g}^{h_{\alpha}} = 30 \rightarrow \hat{g}_{j=1} = 10 [\text{товар}4; 10; 1]; \hat{g}_{j=2} = 10 [\text{товар}8; 5; 12]; \hat{g}_{j=3} = 10 [\text{товар}3; 5; 2].$$

3. Рассчитаем, какое количество актов удовлетворения j -тых потребностей может произвести потребитель после приобретения благ, уровень допустимой нужды, который он при этом испытывал, размер полученной пользы, стоимость актов удовлетворения j -тых потребностей после приобретения потребителем благ за периоды покупок.

Совмещая выражения (5) и (6), запишем

$$(\Lambda_1; \Lambda_2; \Lambda_3) = \left(\left(\frac{10 \cdot 5}{4 \cdot 5} \right)_1 + \left(\frac{2 \cdot 15}{0,8 \cdot 15} \right)_2 + \left(\frac{4 \cdot 5}{2 \cdot 5} \right)_3 \right)^{t=1} \wedge \left(\left(\frac{1 \cdot 10}{1 \cdot 10} \right)_1 + \left(\frac{2 \cdot 35}{1 \cdot 35} \right)_2 + \left(\frac{1 \cdot 20}{1 \cdot 20} \right)_3 \right)^{t=2} \wedge \\ \wedge \left(\left(\frac{2 \cdot 30}{1 \cdot 30} \right)_1 + \left(\frac{5 \cdot 5}{2 \cdot 5} \right)_2 + \left(\frac{1 \cdot 15}{1 \cdot 15} \right)_3 \right)^{t=3} = ((2,5)_1 + (2,5)_2 + (2)_3)^{t=1} \wedge ((1)_1 + (2)_2 + (1)_3)^{t=2} \wedge \\ \wedge ((2)_1 + (2,5)_2 + (1)_3)^{t=3} = ((\lfloor 2 \rfloor \{5\})_1 + (\lfloor 2 \rfloor \{5\})_2 + (2)_3)^{t=1} \wedge ((1)_1 + (2)_2 + (1)_3)^{t=2} \wedge ((2)_1 + (\lfloor 2 \rfloor \{5\})_2 + (1)_3)^{t=3};$$

$$\boxed{t=1} \quad O_1^{\partial \text{don}(1)} = 3(\text{cam}); \quad \Theta_1^1 = 2(\text{cam}); \quad \hat{g}_1^1 = 20(\text{ед}); \quad R_{\Lambda_1}^1 = 0,5(\text{ед}); \quad g_{R_1}^1 = 10(\text{ед});$$

$$O_2^{\partial \text{don}(1)} = 3(\text{cam}); \quad \Theta_2^1 = 2(\text{cam}); \quad \hat{g}_2^1 = 12(\text{ед}); \quad R_{\Lambda_2}^1 = 0,5(\text{ед});$$

$$g_{R_2}^1 = 6(\text{ед}); \quad O_3^{\partial \text{don}(1)} = 2(\text{cam}); \quad \Theta_3^1 = 2(\text{cam}); \quad \hat{g}_3^1 = 10(\text{ед}); \quad R_{\Lambda_3}^1 = 0(\text{ед});$$

$$O_{h_{\alpha}}^1 = \sum_{j=1}^J O_j^{\partial \text{don}(1)} = 8(\text{cam}); \quad \Theta_{h_{\alpha}}^1 = \sum_{j=1}^J \Theta_j^1 = 6(\text{cam}); \quad R_{\Lambda}^1 = \sum_{j=1}^3 R_{\Lambda_j}^1 = 1(\text{cam});$$

$$g_R^1 = \sum_{j=1}^3 g_{R_j}^1 = 16(\text{ед}).$$

$$\boxed{t=2} \quad O_1^{\partial \text{don}(2)} = 1(\text{cam}); \quad \Theta_1^2 = 1(\text{cam}); \quad \hat{g}_1^2 = 10(\text{ед}); \quad R_{\Lambda_1}^2 = 0(\text{ед}); \quad g_{R_1}^2 = 0(\text{ед});$$

$$O_2^{\partial \text{don}(2)} = 2(\text{cam}); \quad \Theta_2^2 = 2(\text{cam}); \quad \hat{g}_2^2 = 35(\text{ед}); \quad R_{\Lambda_2}^2 = 0(\text{ед}); \quad g_{R_2}^2 = 0(\text{ед});$$

$$O_3^{\partial \text{don}(2)} = 1(\text{cam}); \quad \Theta_3^2 = 1(\text{cam}); \quad \hat{g}_3^2 = 20(\text{ед}); \quad R_{\Lambda_3}^2 = 0(\text{ед}); \quad g_{R_3}^2 = 0(\text{ед});$$

$$O_{h_{\alpha}}^{\partial \text{don}(2)} = \sum_{j=1}^J O_j^{\partial \text{don}(2)} = 4(\text{cam}); \quad \Theta_{h_{\alpha}}^2 = \sum_{j=1}^J \Theta_j^2 = 4(\text{cam}); \quad R_{\Lambda}^2 = \sum_{j=1}^3 R_{\Lambda_j}^2 = 0(\text{cam});$$

$$g_R^2 = \sum_{j=1}^3 g_{R_j}^2 = 0(\text{ед}).$$

$$\begin{aligned}
\boxed{t=3} \quad O_1^{\partial on(3)} &= 2(cam); \quad \Theta_1^3 = 2(cam); \quad \hat{g}_1^3 = 30(ed); \quad R_{\Lambda_1}^3 = 0(ed); \quad g_{R_1^3}^3 = 0(ed); \\
O_2^{\partial on(3)} &= 3(cam); \quad \Theta_2^3 = 2(cam); \quad \hat{g}_2^1 = 10(ed); \quad R_{\Lambda_2}^3 = 0,5(ed); \quad g_{R_2^3}^2 = 5(ed); \\
O_3^{\partial on(3)} &= 1(cam); \quad \Theta_3^3 = 1(cam); \quad \hat{g}_3^3 = 15(ed); \quad R_{\Lambda_3}^3 = 0(ed); \quad g_{R_3^3}^3 = 0(ed); \\
O_{h\alpha}^{\partial on(2)} &= \sum_{j=1}^J O_j^{\partial on(2)} = 5(cam); \quad \Theta_{h\alpha}^3 = \sum_{j=1}^J \Theta_j^3 = 5(cam); \quad R_{\Lambda}^3 = \sum_{j=1}^3 R_{\Lambda_j} = 0,5(cam); \\
g_R^3 &= \sum_{j=1}^3 g_{R_j} = 5(ed).
\end{aligned}$$

4. Рассчитаем размер максимально возможной пользы $\hat{\Theta}_{h\alpha}^e$, опираясь на вычисления, проделанные в п. 2. Распишем затраты на приобретения благ в каждом периоде, которые произвел потребитель с целью удовлетворения каждой из своих потребностей:

$$(g_1; g_2; g_3) = ((50)_1 + (30)_2 + (20)_3)^{t=1} \wedge ((10)_1 + (70)_2 + (20)_3)^{t=2} \wedge ((60)_1 + (25)_2 + (15)_3)^{t=3}.$$

В соответствии с формулой (9) получим

$$\begin{aligned}
\frac{g_j}{\hat{g}_j} &\rightarrow \left(\begin{matrix} \max_{h\alpha}^{h\alpha} & \max_{h\alpha}^{h\alpha} & \max_{h\alpha}^{h\alpha} \\ \Theta_1 & \Theta_2 & \Theta_3 \end{matrix} \right)^{t_i}; \\
\left(\left(\frac{50}{10} \right)_1 + \left(\frac{30}{10} \right)_2 + \left(\frac{20}{10} \right)_3 \right)^{t=1} &\wedge \left(\left(\frac{10}{10} \right)_1 + \left(\frac{70}{10} \right)_2 + \left(\frac{20}{10} \right)_3 \right)^{t=2} \wedge \\
&\wedge \left(\left(\frac{60}{10} \right)_1 + \left(\frac{25}{10} \right)_2 + \left(\frac{15}{10} \right)_3 \right)^{t=3} = ((5)_1 + (3)_2 + (2)_3)^{t=1} \wedge ((1)_1 + (7)_2 + (2)_3)^{t=2} \wedge ((6)_1 + (2)_2 + (1)_3)^{t=3};
\end{aligned}$$

$$\boxed{t=1} \quad \max^1 \Theta_1 = 5ed, \quad \max^1 \Theta_2 = 3ed, \quad \max^1 \Theta_3 = 2 \rightarrow \max_{h\alpha}^{t=1} \Theta_{h\alpha} = 10ed.$$

$$\boxed{t=2} \quad \max^2 \Theta_1 = 1ed, \quad \max^2 \Theta_2 = 7ed, \quad \max^2 \Theta_3 = 2 \rightarrow \max_{h\alpha}^{t=2} \Theta_{h\alpha} = 10ed.$$

$$\boxed{t=3} \quad \max^3 \Theta_1 = 6ed, \quad \max^3 \Theta_2 = 2ed, \quad \max^3 \Theta_3 = 1 \rightarrow \max_{h\alpha}^{t=3} \Theta_{h\alpha} = 9ed.$$

5. Построим диаграммы пространства потребностей для п. 4.

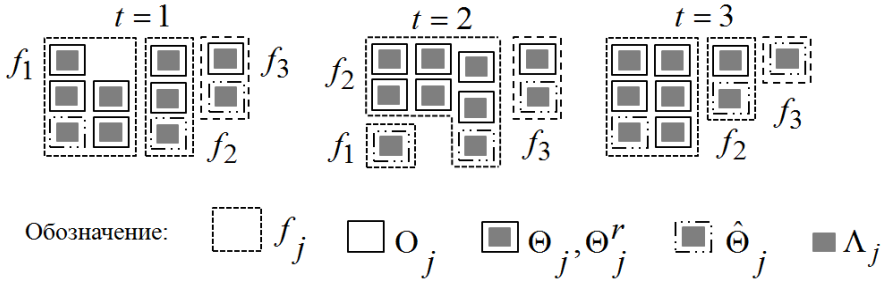


Рис. 6. Диаграммы пространства потребностей для п. 4

Анализ диаграммы на рис. 6 наглядно показывает, что потребление потребителя не рационально:

1) в период $t = 1$ в процессе удовлетворения потребностей f_1, f_2, f_3 избыток потребления составил

$$\Theta_1^r = 5 - 1 = 4(cam), \Theta_2^r = 3 - 1 = 2(cam), \Theta_3^r = 2 - 1 = 1(cam);$$

2) в период $t = 2$ удовлетворение потребности f_1 было рациональным $\Theta_1^r = 1 - 1 = 0(cam)$; удовлетворение потребностей f_2, f_3 избыточным $\Theta_2^r = 7 - 1 = 6(cam)$; $\Theta_3^r = 2 - 1 = 1(cam)$;

3) в период $t = 3$ удовлетворение потребности f_1, f_2 было избыточным $\Theta_1^r = 6 - 1 = 5(cam)$, $\Theta_2^r = 2 - 1 = 1(cam)$, удовлетворение потребности f_3 , рациональным $\Theta_3^r = 1 - 1 = 0(cam)$.

6. Вычислим степень неудовлетворения по формуле (23) $\nabla_j = O_j - \Theta_j$ для первого периода:

$$O_1^{don(1)} = 3(cam); \Theta_1^1 = 2(cam); \Theta_1^1 \geq \Lambda_j; \nabla_1^1 = 3 - 2 = 1(cam);$$

$$O_2^{don(1)} = 3(cam); \Theta_2^1 = 2(cam); \Theta_2^1 \geq \Lambda_j; \nabla_2^1 = 3 - 2 = 1(cam);$$

$$O_3^{don(1)} = 2(cam); \Theta_3^1 = 2(cam); \Theta_3^1 \geq \Lambda_j; \nabla_3^1 = 2 - 2 = 0(cam).$$

В первом периоде допустимый уровень «нужды» при покупке наборов благ c_1 и c_2 превосходил получаемый уровень полезности, таким образом, поведение потребителя подпадало под закон 1:

$$O_j - \nabla_j = \Theta_j; \Theta_j \geq \Lambda_j.$$

В третьем периоде уровень развития потребности соответствует уровню ее удовлетворения, т.е. $N_j = A_j$, что соответствует (27) закону полного удовлетворения потребности $O_j - \Theta_j = 0 \rightarrow 2 - 2 = 0$.

Представленный логико-алгебраический анализ субъективного потребительского поведения не противоречив, раскрывает внутренние мотивы потребления, является логическим дополнением известных методов экономического анализа.

Выводы. Осуществлена математическая формализация теории субъективного потребительского поведения, аксиоматические основы которой с позиции функционализма впервые рассмотрены в работе [18].

Обоснована необходимость расширения теоретических мер потребности, и полезности в смысле А. Саймона в рамках посткардиналистского направления и введения: *единицы измерения количества потребности* с размерностью $1 [опус]$ и нового рационального критерия удовлетворения потребности – *нормы или акта удовлетворения потребности* с размерностью $1[сат]$.

С позиции функционализма последовательно произведено разворачивание нового понятийного аппарата теории, раскрыта математическая суть субъективных потребительских характеристик *нужды, пользы, степени не-удовлетворения потребности*, их нормированных величин.

Произведено укладывание введенных характеристик в границы *тройственного закона удовлетворения потребностей и условия согласования последних*.

Разработана графическая интерпретация модели пространства субъективных потребностей на основе диаграмм, облегчающих восприятие формализованной теории.

Алгебраический анализ субъективного потребительского поведения в рамках предложенной теории продемонстрирован на количественном примере.

Логико-алгебраическая интерпретация потребительского поведения в конъюнктивной и дизъюнктивной формах применима в экспертных системах и системах имитационного моделирования экономических процессов с выходом на игровые, сценарные информационно-логические экономические модели потребительского поведения.

Разработанная модель позволяет наглядно отражать процесс субъективного потребления на различных режимах. Так, например, в работе [20] было показано, как предлагаемая модель может использоваться для построения карт субъективного потребления и лечь в основу создания информационных персональных планировщиков субъективного (потребительского) развития. В этой же работе автор показал, как с использованием данной модели может быть реализован процесс сравнения и выбора предпочтительных благ.

Формализация теории «функционального» субъективного потребительского поведения открывает дорогу к моделям самоорганизации экономических процессов в границах теории субъективных возможностей рационального выбора [20].

Литература

1. *Погосян В.Г.* Критика западноцентристской модели социально-экономической модернизации // Экономический журнал. 2006. № 13. С. 171–185.
2. *Понарина Н.Н.* Глобализация и информационное общество // Общество: политика, экономика, право. 2012. № 1. С. 19–24.
3. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. 2-е изд. Т. 1 (1839–1844). М.: Изд-во полит. лит., 1955. 663 с.
4. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: пер. с англ. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. 152 с.
5. *Gossen H.H.* The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom. Nicholas Georgescu-Roegen MIT Press, 1983. 465 p.

6. Маслоу А. Мотивация и личность. 3-е изд.: пер. с англ. СПб.: Питер, 2008. 352 с.
7. Зигмунд Ф. Основные психологические теории в психоанализе / пер. М.В. Вульф, А.А. Спектор. М.: АСТ, 2006. 400 с.
8. Рыжкова М.В. Рациональность потребительского поведения в теории и на практике // Современные исследования социальных проблем: электронный научный журнал. 2012. № 9 (17). С. 19.
9. Брунер К. Представление о человеке и концепция социума: два подхода к пониманию общества // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 3. С. 51–72.
10. Brunner K. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit, and Banking. 1977. P. 60–85.
11. Brunner K. The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange // American Economic Review. 1971. P. 784–805.
12. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. Springer, 1985. P. 99–113.
13. Тамбовцев В.Л. Типы экономических действий // Общественные науки и современность. 2011. № 1. С. 126–138.
14. Рыжкова М.В. «Провалы» теории рационального выбора // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2012. № 3. С. 23–32.
15. Simon H.A. Models of Man: Social and Rational. New York: John Wiley and Sons, Inc., 1957, 279 p.
16. Овруцкий А.В. Феноменология общества потребления // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). 2011. № 1. С. 127–132.
17. Шамиликашвили В.А. Потребительское поведение в системе социально-экономических отношений // Изв. ИГЭА. 2009. №4. С. 97–101.
18. Селиверстов Я.А., Селиверстов С.А. Формальная аксиоматика теории функционального субъективного потребительского поведения // Научно-технические ведомости Санкт-Петербург. гос. политех. ун-та. Экономические науки. 2014. № 4 (199). С. 34–48.
19. Рыжкова М.В. Возможности теории ожидаемой полезности в описании потребительского выбора // Изв. Том. политехн. ун-та. 2013. Т. 322, № 6. С. 65–70.
20. Селиверстов Я.А. Основы теории субъективных функциональных возможностей рационального выбора // Науковедение: интернет-журнал. 2014. № 4. С. 90.

Y.A. Seliverstov. Institute of Transport Problems of the Russian Academy of Sciences, Sankt-Petersburg, Russia. E-mail: maxwell_8-8@mail.ru

FORMALIZATION OF THE THEORY OF «FUNCTIONAL» SUBJECTIVE CONSUMER BEHAVIOR

Keywords: consumer behavior, utility theory, rational choice theory, satisfaction laws of needs, the graphic model of the space needs subjective measures of consumption.

The main stages of theoretical models development of consumer behavior and their characteristics are discussed in the paper. Author shows models of subjective consumer behavior in the logic-algebraic interpretation. The expanding of the utility' theoretical measure is substantiated by the Simon's position. The research is focused on the subjective measures of consumption: «act» or «norm satisfaction needs», «necessity», «use», «degree of need satisfaction» The satisfaction laws of the consumer' needs are formulated and their formal interpretation is created. The main ideas of the paper are confirmed by the large quantity of graphical interpretations, connected with subjective needs of the consumer.

References

1. Pogosyan V.G. Kritika zapadnocentristskoj modeli social'no-ehkonomicheskoy modernizacii [The Criticism of Western Centrist Model of Socio-economic Modernization] // Ehkonomicheskij zhurnal. 2006. № 13. S. 171–185.
2. Ponarina N.N. Globalizaciya i informacionnoe obshchestvo [The Globalization and the Information Society] // Obshchestvo: politika, ehkonomika, pravo. 2012. № 1. S. 19–24.

3. Marks K, Ehngel's F. Sochineniya (2-e izdanie). Tom 1 (1839-1844) [Works (2nd edition). Volume 1 (1839-1844)]. M.: Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1955. 663 s.
4. Marshall A. Principy ehkonomicheskoy nauki.T.1 [Principles of an Economic Science. Volume 1]. /Per. s angl. M.: Progress,1993. 152s.
5. Gossen H.H. The Laws of Human Relations and the Rules of Human Action Derived Therefrom // Nicholas Georgescu-Roegen MIT Press, 1983. 465p.
6. Maslou A. Motivaciya i lichnost'. 3e izd [Motivation and Personality. 3rd Edition]. /Per. s anrl. SPb.: Piter, 2008. 352 s.
7. Zigmund F. Osnovnye psihologicheskie teorii v psihoanalize [The Basic Psychological Theories In Psychoanalysis] / per. M. V. Vul'f. A. A. Spektor. M.: AST, 2006. 400 s.
8. Ryzhkova M.V. Racional'nost' potrebitel'skogo povedeniya v teorii i na praktike [The Rationality of Consumer Behavior in Theory and Practice] // Sovremennyye issledovaniya social'nyh problem (ehlektronnyj nauchnyj zhurnal). 2012. № 9 (17). S. 19.
9. Bruner K. Predstavlenie o cheloveke i koncepciya sociuma: dva podhoda k ponimaniyu obshchestva [Introduction of the Concept of Man and Society: Two Approaches to the Understanding of Society]// THESIS. 1993. T. 1. Vyp. 3. C. 51–72.
10. Brunner K. The Perception of Man and the Conception of Government // Journal of Money, Credit, and Banking. 1977. №9. P.60–85.
11. Brunner K. The Uses of Money: Money in the Theory of an Exchange // American Economic Review.1971. P.784–805.
12. Lindenberg S. An Assessment of the New Political Economy: Its Potential for the Social Sciences and for Sociology in Particular // Sociological Theory. Springer. 1985. P.99–113.
13. Tambovcev V.L. Tipy ehkonomicheskikh deystvij [The Types of Economic Activities]// Obshchestvennyye nauki i sovremennost'. 2011. № 1. S. 126-138.
14. Ryzhkova M.V. «Provaly» teorii racional'nogo vybora ["Failures" of the Theory of Rational Choice]// Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ehkonomika. 2012. № 3. S. 23-32.
15. Simon H. A. Models of Man: Social and Rational // New York: John Wiley and Sons, Inc., 1957, 279 p.
16. Ovruckij A.V. Fenomenologiya obshchestva potrebleniya [Phenomenology of the Consumer Society]// Obshchestvo. Sreda. Razvitie (Terra Humana). 2011. №1. S. 127-132.
17. Shamilikashvili V. A. Potrebitel'skoe povedenie v sisteme social'no-ehkonomicheskikh otnoshenij [Consumer Behavior In the System of Socio-economic Relations] // Izvestiya IGEHA . 2009. №4. S. 97-101
18. Seliverstov Ya. A., Seliverstov S. A. Formal'naya aksiomatika teorii funkcional'nogo sub"ektivnogo potrebitel'skogo povedeniya [The Formal Axiomatic Theory of Subjective Functional Consumer Behavior]// Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta. Ehkonomicheskie nauki. 2014. № 4 (199). S. 34-48
19. Ryzhkova M.V. Vozmozhnosti teorii ozhidaemoj poleznosti v opisaniy potrebitel'skogo vybora [Features Expected Utility Theory in the Description of Consumer Choice] // Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta. 2013. T. 322. № 6. S. 65-70.
20. Seliverstov YA. A. Osnovy teorii sub"ektivnykh funkcional'nykh vozmozhnostej racional'nogo vybora [Fundamentals of the Theory of Subjective Functionalities of Opportunities of Rational Choice] // Internet-zhurnal Naukovedenie. 2014. № 4. S. 90.

УДК. 332.8

DOI: 10.17223/19988648/33/2

С.В. Чернявский, В.С. Чернявский

СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА И ИЗЪЯТИЯ ПРИРОДНОЙ РЕНТЫ¹

В современных условиях уровень доходов федерального бюджета и, соответственно, бюджетной обеспеченности социальных расходов во многом зависит от экспорта энергоресурсов. Чтобы увеличить вклад экспортной выручки в доходную часть бюджета, необходимо обратиться к такому инструменту, как дифференциальная рента, которая зависит лишь от разницы замыкающих и фактических затрат данной скважины или месторождения, умноженных на объем добычи. В статье доказывалось, что государство и общество должны быть не плательщиками природной ренты, как это происходит сегодня, а ее получателями. Показано, что переориентация на дифференциальную ренту позволит решить ряд важных не только фискальных, но и социальных задач: обеспечения социальной справедливости применительно к присвоению природной ренты; выравнивания доходов территорий, где расположены добывающие предприятия, а также их работников; стимулирования добывающих компаний к более рациональной и эффективной разработке российских недр.

Ключевые слова: доходы бюджета, налог на добычу полезных ископаемых, расчетные цены, природные условия добычи, собственность на нефть, монополия внешней торговли.

После развала Советского Союза вопросы, связанные с проблематикой природной (и в первую очередь горной) ренты, стали весьма актуальными и заняли, по сути дела, важнейшее место в экономической тематике. И это не случайно. Как известно, нефтегазовые доходы, значительной долей которых является горная рента, занимают в доходах Федерального бюджета России весьма значительную часть. При этом преобладающая для нефтегазовых доходов складывается под воздействием разницы между внутренними и мировыми ценами – своего рода абсолютная рента (редкости).

Возможно, снижение мировых цен на нефть не оказывало бы столь катастрофического воздействия на доходы Федерального бюджета РФ, если бы наша экономическая наука решила бы вопросы с определением размеров дифференциальной горной ренты и с обоснованными путями (механизмом) ее изъятия в федеральный бюджет. Недостатки изъятия дифференциальной ренты в бюджет страны во многом связаны с использованием налога на добычу полезных ископаемых (далее – НДПИ) с его плоской шкалой. В этих условиях НДПИ выступает, по сути, как косвенный налог, плоская ставка которого задает допустимый уровень затрат и эффективность (рентабельность, дебет данной скважины или месторождения), ниже которого она становится убыточной и, как правило, консервируется. В связи с этим нельзя не

¹Исследование проведено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 16-02-00692 а) и Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 16-06-00513 а).

признать, что использование плоской шкалы НДС, «...т.е. отсутствие рентного подхода в налогообложении добычи нефти и газа, приводит к тому, что разработка высокодоходных и некондиционных запасов облагается одинаковыми суммами платежей... в рамках действующей системы налогообложения предприятия предпочитают «снимать сливки» с высокопродуктивных участков, что приводит к преждевременному обводнению скважин, блокированию в недрах значительных запасов» [1. С. 98]. На деле произошло то, что «...текущий коэффициент извлечения нефти в РФ снизился в сравнении с советской плановой экономикой более чем в 2 раза: с 50–55% до 20–25%. Хотя даже при используемой ныне не самой эффективной технологии его значение должно быть не менее 32–35%.

В нашем случае сдерживающим фактором становятся сложившиеся условия хозяйствования (в частности, налоговый режим) и особенности предпринимательства в этой сфере» [2. С. 172]. А. Ложникова, говоря о минимальном дебите скважин, обеспечивающих рентабельную добычу, отмечает: «В России сегодня средний дебит скважины – 84 т нефти в сутки. Если она дает меньше, то становится менее рентабельной и возникает угроза ее закрытия» [3. С. 223]. В то же время «в США скважина даже при дебите 300 л в сутки может быть рентабельной. Иными словами, там действует дифференцированный подход к недропользованию» [3. С. 223].

Иначе говоря, при исследовании вопросов изъятия в бюджет дифференциальной горной ренты главным становится вопрос: является ли дифференциальная рента объектом налогообложения или нет?

Так, многие экономисты считают необходимым, чтобы изъятие горной ренты было обеспечено неналоговым методом. В первую очередь это связано с тем, что налог не приспособлен для полного изъятия ренты. С помощью налогов государство изымает в свою пользу часть доходов или имущества различных предпринимателей или собственников. А горная рента целиком должна изыматься в пользу государства как доход от собственности на недра [4]. Именно поэтому академик Д.С. Львов писал: «Природная рента должна изыматься и использоваться по тем или иным правилам для нужд общества в целом. Налогом может облагаться только прибыль» [5. С. 11]. С. Андрюшин и С. Кимельман имеют сходную позицию: «На наш взгляд, природная рента это не налог и налогом быть не может. Прежде всего, потому, что ренту должен платить тот, у кого она возникает, а не граждане России, оплачивающие в конечном счете товары и услуги, в цену которых включена рента и другие налоги за недропользование. Иными словами, чтобы у недропользователя образовалась рента в денежном выражении, она включается в рыночную цену реализации товаров и услуг, к примеру, бензина. Поэтому она не может быть основанием для увеличения или уменьшения налогооблагаемой базы, так как не является результатом деятельности недропользователей» [6].

Почти то же самое пишет и С. Мясоедов: «Ренту должен платить тот, кто ее не обоснованно присваивает, а не потребители – государственные и частные предприятия, для которых подобная ситуация ведет к удорожанию их собственной продукции и снижает ее конкурентоспособность. В конечном итоге ренту платят граждане Российской Федерации, потребители товаров и услуг, в цену которых входит рента. Следуя теории ренты, именно государст-

во, общество, а в итоге граждане России являются получателями горной ренты, а на практике они являются плательщиками ренты» [7. С. 37].

Считаем мнение этих экономистов обоснованным и справедливым. Именно поэтому следует признать неправомерной позицию тех экономистов, которые придерживаются точки зрения, что НДС должен быть соответствующим образом дифференцирован. В частности, этой позиции придерживаются Р.К. Садыков, Р.Г. Власова, Н.Р. Байчурина [8. С. 43–44] и др. Однако следует признать, что дифференцирование НДС на практике может обеспечить изъятие в федеральный бюджет лишь части горной ренты, в то время как она полностью должна быть изъята в бюджет страны. В принципе можно пойти и по этому пути, объединив все доходы нефтедобычи, но тогда сложности будут расти в геометрической прогрессии: прибыль должна налогооблагаться одной ставкой, рента – другой; все равно вряд ли будет решен вопрос определения размеров дифференциальной ренты и т.д.

С этой точки зрения интересен советский опыт применения расчетных цен в плановой экономике, который обеспечивал именно такое положение, в результате чего, в частности, «...в советской экономике... почти вся сумма нефтяной и ценовой горной ренты, в том числе дифференциальной ренты I рода, изымалась в виде незаработанного нефтедобывающими предприятиями дохода. Предприятиям доставалась плановая прибыль и вся экономия текущих эксплуатационных затрат, которая достигалась за счет внедрения новых технических и инновационных решений, то есть дифференциальная горная рента II рода» [9].

В связи с этим для изъятия горной ренты предлагается использовать видоизмененный механизм функционирования расчетных цен, применявшийся в условиях плановой экономики для перераспределения горной ренты высокорентабельных добывающих предприятий низкорентабельным и убыточным для обеспечения им нормальной работы. При использовании предлагаемого механизма государство будет получать всю сумму горной ренты, а недропользователи в качестве доходов будут получать нормальную прибыль и часть квазиренты (дохода, полученного в результате внедрения и использования более современного технологического оборудования, процессов и т.д.) или ее всю с целью стимулирования деятельности, направленной на повышение технического уровня добычи, чтобы повысить рост ее эффективности.

В этом случае определение горной ренты для данного месторождения будет равно разнице между стоимостью добычи данного месторождения в рыночной и расчетной ценах. Тогда с месторождением будут расплачиваться по расчетной цене, в основе которой будет лежать себестоимость данного месторождения, построенная на базе нормативных затрат, плюс нормальная прибыль. Себестоимость будет строиться на базе нормативных затрат в связи с тем, что технология добычи инерционна и, по сути, не поддается изменению (совершенствованию).

В этих условиях неизменность технологии будет гарантировать неизменность плановой себестоимости от технологических факторов (но не от уровня инфляции, который должен учитываться при расчетах). Так, С.А. Кимельман пишет: «Технологию добычи полезных ископаемых практически трудно изменить, порою это просто невозможно осуществить. Технология добычи –

весьма инерционный, практически неизменяемый и всегда долговременный процесс» [10. С. 174]. Кроме этого, в составе себестоимости должны учитываться дополнительные затраты (в пределах установленных нормативов), для ликвидации экологического ущерба, наносимого, по сути дела, любым природопользованием) [11. С. 297]. Оптовые же покупатели будут выкупать нефть по рыночной цене. Для установления уровней расчетных цен и осуществления расчетов с покупателями и недропользователями необходима организация расчетного центра, который, кроме того, будет выполнять перечисление горной ренты в бюджет страны. Рыночные же цены будут строиться как сумма замыкающих затрат и нормальной прибыли.

В обязанности же расчетных центров должны входить функции, связанные с определением уровней расчетных цен; учет фактических объемов добычи нефти по каждому месторождению; проведение расчетов по оплате добычи нефти и ее дальнейшей продаже; перечисление полученной горной ренты в бюджет и т.д. Таким образом, указанные центры будут представлять собой чисто расчетные органы, выполняющие функции, непосредственно связанные с организацией соответствующих расчетов и платежей.

С другой стороны, как уже отмечалось, недропользователям необходимо оставить нормальную прибыль и принадлежащую им квази ренту (или ее часть). Указанная сумма будет определяться как разница между нормативными (принятыми при установлении цены) минус фактическими затратами на добычу барреля или тонны нефти (если фактические затраты ниже нормативных), умноженная на объем добычи данного месторождения. С целью стимулирования заинтересованности недропользователей в повышении эффективности производства указанную сумму квази ренты целесообразно изымать по пониженной ставке налогообложения прибыли или оставлять недропользователям полностью.

Как уже отмечалось выше, технология добычи инерционна и не поддается изменению (совершенствованию). Однако если, в отдельных случаях, смена технологии добычи все же произойдет, то ей будут соответствовать другие нормативные затраты, на основе которых могут быть пересчитаны новые размеры горной ренты и уровень расчетной цены. В случае изменения технологии добычи на месторождении на более совершенный ее вид (что само по себе достаточно сложно) с целью стимулирования такой деятельности, разницу в старых и новых нормативных затратах, умноженных на объем добычи данного месторождения, как полученную квази ренту, также предлагается полностью или частично оставлять в распоряжении недропользователя на срок 3–5 лет. Более подробно указанный механизм описан в статье «Построение современного механизма изъятия в бюджет горной ренты» [12].

В то же время хотелось бы отметить, что добытая нефть будет выкупаться у нефтяных компаний сразу после ее добычи, а расчетная цена, которую предлагается устанавливать данному месторождению, фактически представляет собой затраты на добычу тонны нефти на нем вместе с соответствующей прибылью. Учитывая это, в рамках действия предложенного механизма изъятия горной ренты становится неоправданной передача прав собственности на нефть нефтяным компаниям. Это отмечает и А.В. Ложникова: «...полезные ископаемые в недрах, согласно одноименному федеральному закону, при-

надлежат российскому государству, а извлеченными из недр полезными ископаемыми, начиная с четко не определенного в законодательстве момента, практически без контроля со стороны собственника распоряжаются недропользователи» [З. С. 197]. Однако она не ставит под сомнение правомерность такого положения с собственностью на полезные ископаемые.

В соответствии с этим предлагается оставлять право собственности на нефть в руках государства и не передавать ее нефтяным компаниям, что является важным элементом разработанной концепции реформирования изъятия горной ренты. В этих условиях отпадает необходимость учета качества добытой нефти, так как природная рента, полученная за счет этого фактора, будет входить в рыночную цену на данный вид нефти, а осуществлять ее продажу будет государственный расчетный центр. Ренту по местоположению предлагается учитывать путем усредненной дифференциации региональных особенностей по этому фактору за счет установления зональных цен на нефть.

В этих условиях логично будет ввести государственную монополию на внешнеторговые операции с нефтью. То есть осуществлять продажу нефти на внешнем рынке будет государство, что станет серьезным препятствием на пути вывоза из страны капиталов, полученных указанными компаниями в процессе проведения операций на внутреннем и внешних рынках. С другой стороны, это облегчит проведение оптимальной (в том числе и межгосударственной) ценовой политики соответствующих государственных органов или компаний, согласование объемов продаж и т.д. Кроме этого, в условиях государственной собственности на углеводороды (нефть и газ) значительно возрастут и доходы государства от их экспорта.

Так, если взять годовые данные с официального сайта компании «ЛУКОЙЛ» о структуре экспортной выручки компании от продажи нефти (долл./барр.), то можно рассчитать долю прибыли от экспорта нефти по компании в целом. Если же распространить показатели «ЛУКОЙЛа» на весь экспорт нефти в России в 2012 г. и ее объем в 239,6 млн т, то результат (дополнительная прибыль от экспорта нефти) составит 14,577 млрд долл. Таким образом, введение монополии внешней торговли на нефть значительно повысит доходы федерального бюджета от экспорта нефти.

Кроме фискальной функции, изъятие дифференциальной ренты выполняет весьма важную функцию выравнивания доходов (рентабельности) отдельных скважин, месторождений, территорий и т.д. Действительно, оставляя отдельным месторождениям нормальную прибыль на фактические (но не выше нормативных) производственные затраты, изъятие дифференциальной горной ренты будет выравнивать доходность добывающих объектов и доходы их работников, не позволяя повышать их за счет доходов, обусловленных различиями в природных условиях добычи. Это же касается и добывающих территорий, находящихся на разных стадиях их освоения.

Кроме того, нефтегазовые поступления, являясь основным источником доходов федерального бюджета, не могут не выступать в качестве средств, за счет которых производится выполнение расходной части бюджета (в том числе и социальные выплаты, расходы на здравоохранение и т.д.). Формирование доходной части бюджета за счет средств, не зависящих от изменений

мировых цен на углеводороды и скачков курсов валют, сможет гарантировать своевременное и полное выполнение социальных расходов, что будет благотворно влиять в первую очередь на рост доходов населения.

Литература

1. Моисеева М.А., Войшвилло И.Е., Милоголов Н.С. Налогообложение добычи нефти и газа: тенденции развития // Финансовый журнал. 2012. № 1. С. 87–100.
2. Рязанов В.Т. Экономика рентных отношений в современной России // Христианское чтение. 2011. № 4 (39). С. 149–176.
3. Ложникова А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. Томск: Том. гос. ун-т, 2011. 300 с.
4. Моргунов Е.В. Институционализация горной ренты (на примере нефтегазового сектора народного хозяйства России): автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2002. 22 с.
5. Львов Д.С. О формировании системы национального дивиденда // Вестн. университета. 2001. № 1(2). С. 5–19.
6. Андрушин С., Кимельман С. Рента сверху не видна // Российская Бизнес-газета. 2003. № 438 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=768&nomer=28/> (дата обращения: 24.11.12).
7. Мясоедов С.А. Формирование механизма и инструментов обеспечения устойчивого развития золотодобывающей отрасли промышленности: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: Институт экономики и социальных отношений, 2010. 59 с.
8. Садыков Р.К., Власова Р.Г., Байчурина Н.Р. Механизм расчета дифференцированной ставки налога на добычу общераспространенных полезных ископаемых // Разведка и охрана недр. 2005. № 9. С. 43–46.
9. Кимельман С. Куда в России деваются нефтяная рента // Промышленные ведомости. 2004. №4 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=768&nomer=28/> (дата обращения: 24.11.2012).
10. Кимельман С.А. Сырьевой сектор экономики России: состояние и возможности развития // Экономика региона. 2010. № 4. С. 173–182.
11. Тулупов А.С. Понятие «ущерб» в экономике природопользования // Науч. вестн. Моск. гос. горного ун-та. 2013. № 11. С. 297–302.
12. Чернявский С.В. Построение современного механизма изъятия в бюджет горной ренты // Вестн. Том. гос. ун-та. 2012. № 357. С. 155–158.

S.V. Cherniavskiy, V.S. Cherniavskiy. Market Economy Institute of the Russian Academy of Science, Moscow, Russia. E-mail: vols85-85@mail.ru. Population Institute of the Russian Academy of Science, Moscow, Russia. E-mail: vchern2007@bk.ru

SOCIAL ASPECTS OF THE CALCULATION AND THE REMOVAL OF THE NATURAL RENT

Keywords: budget revenues, tax on the extraction of minerals, target prices, the natural production conditions, oil property, the monopoly of foreign trade.

In modern conditions the level of federal budget revenues and, accordingly, the budget provision of social spending is largely dependent on energy exports. To enhance the contribution of export revenue in the revenue side of the budget, please refer to this instrument as the differential rent, which depends only on the difference between the closing and the actual cost of the well or field, multiplied by the production volume. The article proves that the state and society should not be payers of the natural rent, as it is today, and its recipients. It is shown that the shift to differential rent will solve a number of important, not only fiscal, but also social problems: social justice in relation to the assignment of natural resource rents; equalization of income areas, where there are mining companies and takzheih workers; stimulate mining companies to a more rational and efficient development of Russian deposits.

References

1. Moiseeva, M. A., Voishvillo I. E., Milalogov N.S. Nalogooblojenie dobichi nefiti i gaza: tendentsii razvitiya. Finansoviy jrnal. 2012, no. 1, pp. 87 – 100.
2. Ryazanov V. T. Economica rentnih otnosheniy v sovremenoy Rossii. Hristianskie chteniya. 2011. no. 4 (39). pp. 149-176.
3. Lozhnikova A. V. Renta v ysvloiyah modernizatsii i technologicheskogo razbitiya: macro – i microeconomickaya priroda. Tomsk. Izdatelstvo TGU, 2011. 300 p.
4. Morgunov E. V. Institutionalizatsiya gornoy renti (na primere neftegazovogo sektora narodnogo hozaystva Rossii). Avtoref. diss. kan. ekon. nauk [Institutionalization of mining rents (for example oil and gas sector of the national economy of Russia). Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Moscow. 2002. 22 p.
5. Lvov D. S. Formirovanie systemi nationalnogo dividenda. Vestnik yuniversiteta (GYU). 2001. no 1(2). pp. 5-19.
6. Andryushin S., Kimel'man S. Renta s verhy ne vidna. Rossiyskaia delovaya gazeta. 2003. No. 438. Available at: <http://www.rg.ru/2003/12/09/renta.html/>. (accessed 25 October 12). (In Russian).
7. Myasoedov S. A. Formirovanie mehanizma i instroomentov obespecheniya ystoychivogo razvitiya zolotodobivayushey otrasli promishlennosti Avtoref. diss. dok. ekon. nauk [Formation mechanism and tools to ensure sustainable development of the gold mining industry. Author's abstract of PhD in Econ. Diss.]. Moscow. 2010. 59 p.
8. Sadykov R. K., Vlasova R. G., Baychurina N. P. Mechanism rascheta differentsirovannoy stavki naloga na dobichy obsherasprostranneni poleznych iskopaemih. Razvedka i ohrana neдр. 2005. no. 9. pp. 43-46.
9. Kimel'man S. Kyda v Rossii devaetsa neftyanaya renta. Promishlennaya gazeta. no. 4, April 2004 Available at: <http://www.promved.ru/articles/article.phtml?id=768&nomer=28/> (accessed: 24 November 2012).
10. Kimel'man S. A. Sir'evoy sector ekonomiki Rossii: sostoyanie i vozmojnosti razvitiya. Ekonomika regiona. 2010. no. 4. pp. 173-182.
11. Tulupov A. S. Ponyatie "yshebn" v ekonomike prirodoopol'zovaniya. Nauchnie trydi Moskovskogo gosydarstvennogo gornogo universiteta. 2013. no. 11. pp. 297-302.
12. Chernyavskiy S.V. Postroenie sovremennogo mehanizma izyatiya v budjet gornoi renti. Vestnik TGU. 2012. no. 357. pp. 155-158.

УДК 338.4: 669

DOI: 10.17223/19988648/33/3

Н.И. Новиков, В.А. Салихов

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ТЕХНОГЕННЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ КАК ПЕРСПЕКТИВНОГО СЫРЬЯ ДЛЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В связи с истощением минерально-сырьевой базы металлических полезных ископаемых обоснована актуальность разработки техногенных месторождений. Дана классификация техногенных отходов, приведены главные направления их использования. Рассмотрены основные этапы экономической оценки месторождений полезных ископаемых и особенности оценки техногенных месторождений.

Ключевые слова: минерально-сырьевая база, цветные металлы, редкие металлы, техногенные месторождения, экономическая оценка.

На рубеже XX–XXI вв. неотъемлемой частью нового мышления становится концепция устойчивого социально-экономического развития, отвечающего текущим потребностям и обеспечивающего сохранение качества окружающей природной среды, ее способности удовлетворять разумные и необходимые потребности нынешнего и грядущих поколений.

Рационализация природопользования предполагает необходимость исследования проблем оптимизации взаимодействия общества и природы и путей их решения; эффективности использования природных ресурсов для производственных и непроизводственных целей; активизации применения экономических методов предотвращения или ликвидации загрязнения и другого ущерба, наносимого природной среде.

Острота проблем защиты окружающей среды, истощение потенциала природных ресурсов, а также расширение масштаба развития рыночной экономики привели мировое сообщество к необходимости пересмотра прежних представлений об источниках экономического роста. Дальнейшее развитие человечества на Земле становится возможным именно в рамках экологически устойчивого равновесия.

Устойчивое развитие (от англ. sustainable development – гармоничное, правильное, равномерное, сбалансированное развитие) – это процесс изменений, в котором эксплуатация природных ресурсов, направление инвестиций, ориентация научно-технического развития, развитие личности и институциональные изменения согласованы друг с другом и укрепляют нынешний и будущий потенциал для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений. Таким образом, устойчивое развитие – это развитие, не противоречащее дальнейшему существованию и эволюции человечества.

Концепция устойчивого развития сформировалась в 70-е гг. XX в., когда обострились противоречия между возрастающими темпами социально-экономического развития общества и ограниченностью истощаемых природных ресурсов. Накопление экологических знаний привело к созданию меж-

дународных неправительственных научных организаций, проводящих изучение глобальных процессов на Земле. К таким организациям относятся Международная федерация институтов перспективных исследований (ИФИАС), Римский клуб, издавший знаменитый доклад «Пределы роста», Международный институт системного анализа, Всесоюзный институт системных исследований (в СССР).

Проведение в 1972 г. в Стокгольме Конференции ООН по окружающей человека среде и создание Программы ООН по окружающей среде (ЮНЕП) ознаменовали включение международного сообщества уже на межгосударственном уровне в решение экологических проблем, сдерживающих социально-экономическое развитие общества [1. С. 12].

В 80-е гг. XX в. совершенствовались идеи экологического развития, развития без разрушения, необходимости устойчивого развития экологических систем. В 1980 г. была принята Всемирная стратегия охраны природы (ВСОП). Вторая редакция ВСОП была опубликована в октябре 1991 г. Она получила название «Забота о планете Земля: стратегия устойчивой жизни». В этом документе отмечалось, что развитие общества должно базироваться на сохранении живой природы, защите структуры, функций и разнообразия природных систем Земли, от которых зависят биологические виды.

В 1987 г. в докладе «Наше общее будущее» Международная комиссия по окружающей среде и развитию (МКОСР) уделила особое внимание необходимости устойчивого развития, при котором «удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывает способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности». Эта формулировка понятия «устойчивое развитие» широко используется в настоящее время в качестве базовой во многих странах. Экологическая составляющая является неотъемлемой частью развития человеческого общества. В основу деятельности МКОСР и других международных организаций по охране природы (ЮНЕП, ВСОП, Всемирный фонд дикой природы и др.) положена триединая концепция устойчивого (эколого-социально-экономического) развития.

Экономическая составляющая предполагает оптимальное использование ограниченных ресурсов и экологических ресурсосберегающих и малоотходных технологий.

Социальная составляющая ориентирована на человека и направлена на сохранение стабильности социальных и культурных систем, а также на справедливое разделение благ между людьми.

Экологическая составляющая направлена на обеспечение целостности биологических и физических природных систем.

Таким образом, концепция устойчивого развития определяет, что человек является субъектом, решающим проблемы развития общества.

Одной из важнейших проблем человеческого общества является проблема рационального освоения минеральных ресурсов, в том числе и металлических полезных ископаемых, особенно ценных редких и цветных металлов, с учетом роста потребностей металлургии, машиностроительного комплекса и связанных с ними областей науки и техники.

Металлургическая промышленность, несмотря на все большее применение в мире различных искусственных материалов, продолжает активно раз-

виваться и в XXI в. В связи с развитием авиационной и космической техники, электроники и т.д. повышен спрос на многие цветные и редкие металлы, а также востребованы сплавы этих металлов с черными металлами. Поэтому так актуален прирост минерально-сырьевой базы (МСБ) металлических полезных ископаемых.

При этом в настоящее время и в мире и в Российской Федерации наблюдается истощение основных запасов месторождений многих цветных и редких металлов (свинец, цинк, титан, цирконий, скандий и др.). В связи с этим ощущается дефицит минерального сырья для цветной металлургии и для ряда других отраслей промышленности (атомная, электронная, авиационная, космическая и т.д.). Многие известные месторождения в большинстве своем уже выработаны. Кроме того, снижается качество добываемых руд, ухудшаются горно-геологические и экономико-географические условия эксплуатации месторождений [2. С. 3].

Открытие и ввод в эксплуатацию новых месторождений требуют вложения значительных средств на проведение геолого-разведочных работ (ГРП). Вновь открываемые месторождения, как правило, расположены в отдаленных районах с неблагоприятными экономико-географическими и природно-климатическими условиями. Все эти обстоятельства значительно повышают затраты по добыче, переработке и транспортировке минерального сырья, а также влияют на цену металлов и металлопродукции.

Проблема обеспечения промышленности цветными и редкими металлами в РФ усугубляется из-за сложной социально-экономической ситуации. По потреблению металлов, особенно редких, Россия значительно отстает от развитых стран. При этом по мере стабилизации и роста экономики страны ожидается, что в период до 2020 г. рост потребности металлургических предприятий России в сырье будет обусловлен прежде всего увеличением спроса на металлопродукцию на внутреннем рынке (вследствие ожидаемого оживления производства в отраслях-металлопотребителях), при сравнительно стабильных объемах экспорта.

Рост внутреннего потребления металлопродукции и ее экспорта возможен при поставках продукции так называемого четвертого передела (например, обработка цветных металлов, твердосплавная металлургия и т.д.). Намечающийся рост производства в РФ подтверждает остроту и актуальность проблемы снабжения промышленности дефицитными металлами и предполагает увеличение мероприятий по комплексному использованию руд, а также по эксплуатации техногенных месторождений. При этом затраты на ГРП по рудным месторождениям могут составлять десятки и сотни миллионов рублей, а по техногенным будут на порядок меньше.

Следует учитывать также огромные объемы накапливаемых техногенных отходов. Например, в РФ накоплено более 2 млрд т золы и шлаков топливных энергетических станций (ТЭС) и металлургических предприятий, т.е. обоснование эффективных путей их переработки – это важнейшая задача.

При возрастающей потребности общества в сырье для металлургии и других перерабатывающих отраслей возрастает потребность в количестве, а главное – в качестве минерального сырья. В то же время наиболее богатые месторождения во многом исчерпаны, снижается качество руд, ухудшаются

условия их эксплуатации. Так, Талнахское медно-никелевое месторождение, расположенное на севере Красноярского края, обрабатывается уже на глубине более 600 м. Часто шахты достигают глубины 1 км и более. Поэтому и в мире и в России все более актуальной становится проблема ввода в эксплуатацию техногенных месторождений.

Благоприятными факторами для разработки техногенных месторождений металлов являются: экономический (спрос на минеральное сырье, условия разработки месторождений), исторический (формирование инфраструктуры горно-добывающих и горно-металлургических районов) и социальный (в основном это создание рабочих мест по проекту с мультипликативным эффектом) [2. С. 9].

Важным аспектом для развития минерально-сырьевой базы металлических полезных ископаемых являются факторы размещения металлургического производства: сырьевой (расположенность производства вблизи источников минерального сырья), топливно-энергетический (близость производства к дешевым источникам электроэнергии) и т.д. Эти факторы будут благоприятны и при разработке техногенных месторождений. В настоящее время большое значение приобретают потребительский фактор (емкость рынков сбыта), а также транспортный (снижение затрат на поставку металлов потребителю). Важной тенденцией для размещения металлургических предприятий является тяготение к центрам потребления металлов, имеющим соответствующую инфраструктуру, подготовленную квалифицированную рабочую силу и т.д.

Техногенные месторождения образуют отвалы добычи полезных ископаемых, хвостохранилища обогатительных фабрик, золо- и шлаковые отвалы ТЭС, ТЭЦ, ГРЭС, складированные отходы металлургического и другого производства (рис. 1) [3. С. 15–16; 4. С. 39].

Отечественные горные предприятия ежегодно складировуют на поверхности около 5 млрд т вскрышных и отвальных пород, и примерно 700 млн т поставляют в отвалы обогатительные фабрики. В настоящее время в Российской Федерации накоплено около 80 млрд т отходов, в том числе более 2 млрд т золы ТЭС, ТЭЦ, ГРЭС, шлаков черной и цветной металлургии. Эти объекты являются уникальным источником многих ценных редких металлов. Основным источником получения германия – зола ТЭЦ; рения – пыль обжига молибденовых концентратов; селена и теллура – отходы переработки сульфидных медных руд; кадмия, таллия, индия – полиметаллические руды: галлия – отходы переработки бокситов и нефелинов. Кроме того, из техногенных месторождений получают (методом выщелачивания) цветные металлы. Например, из отвалов извлекается до 30% меди. Таким образом, эксплуатация техногенных месторождений позволяет поддерживать требуемый уровень производства металлов даже при значительном снижении объемов добычи металлических руд.

Необходимость разработки техногенных месторождений объясняется и экологическими аспектами. В отходах минерального сырья накапливается значительное количество токсичных и потенциально опасных элементов, таких как ртуть, мышьяк, бериллий, кадмий, таллий и др.



Рис. 1. Схема формирования и использования горно-промышленных отходов

В настоящее время разработаны технологии извлечения из минерального сырья и отходов многих ценных металлов, прошедшие лабораторные и полупромышленные испытания. Ряд металлов извлекается промышленным способом (германий, ванадий, титан, цирконий). Например, извлекаются из хибинских апатитовых месторождений нефелин, сфен для получения титановых продуктов, бадделеит для получения циркония.

В целом комплексная оценка попутных полезных компонентов, содержащихся в основных полезных ископаемых, проводится недостаточно, а накапливаемые отходы добычи минерального сырья также используются в малых объемах. Одной из причин являются высокие затраты на извлечение металлов, сопоставимые с затратами на добычу традиционных полезных ископаемых и даже превышающие их. В то же время снижение количества рентабельных запасов рудных полезных ископаемых предполагает необходимость извлечения металлов из комплексных руд и из техногенных месторождений.

Для проведения промышленной разработки техногенных месторождений необходимо оценить экономическую целесообразность извлечения металлов из отходов горно-металлургической и топливно-энергетической промышлен-

ности. В первую очередь следует оценить эколого-экономический эффект от разработки техногенных месторождений (R) [4. С. 26]:

$$R = \Theta_M + \Theta_H + \Theta_Y \rightarrow \max, \quad (1)$$

где Θ_M и Θ_H – соответственно экономические эффекты от использования металлов и нерудных сопутствующих продуктов, руб./т; Θ_Y – эффект от сокращения экологического ущерба, руб./т.

Такой эффект может быть получен за счет ликвидации техногенных отходов, образующихся от добычи и переработки минерального сырья, а также за счет отказа от подготовленных к разработке рудных месторождений на территориях, не затронутых горно-добычными работами. С учетом больших затрат на содержание хвостохранилищ, а также на рекультивацию земель и с учетом высоких цен на участки земель, особенно на природоохранных территориях, ресурсных налогов, штрафов за сверхнормативные выбросы и сбросы вредных веществ такой эффект будет весьма существен.

При разработке техногенных месторождений образуется и социальный эффект, связанный со снижением заболеваемости и, следовательно, с потерями рабочего времени, снижением выпуска продукции, оплатой больничных и т.д. Кроме того, реализация проектов по разработке техногенных месторождений приводит к созданию новых рабочих мест с мультипликативным эффектом по всей технологической цепочке проекта, от первоначальной оценки объекта до получения готовой продукции.

Таким образом, при разработке техногенных месторождений цветных и редких металлов возможно получение значительного экономического и социально-экологического эффектов. При этом в первую очередь важна экономическая оценка техногенных месторождений. Первой частью экономической оценки является их геолого-экономическая оценка.

Основные критерии геолого-экономической оценки месторождений полезных ископаемых следующие [2. С. 128]:

1. Промышленные запасы металлов с достаточной степенью геологической изученности (для попутных полезных компонентов это запасы по категориям C_1 и C_2 – изученные в общих чертах и изученные по отдельным выработкам).

2. Рентабельные технологии, позволяющие комплексно и рационально извлекать максимум металлов с учетом минимального содержания условного металла ($C_{\min y}$) и экологических требований (полная ликвидация отвалов, содержание вредных и токсичных металлов в переработанной золе и продуктах ее переработки не выше предельно допустимых концентраций).

3. Экономический критерий – цены, спрос-предложение, условия продаж и т.д. – цены и объемы продаж неустойчивы, рост цен может иметь спекулятивный характер, вход на рынки металлов затруднен, что требует оценки рисков и поддержки правительства.

Таким образом, геолого-экономическая оценка техногенных месторождений начинается с оценки содержаний дефицитных металлов, что позволяет оценить запасы/ресурсы металлов и эффективность разработки этих объектов

с учетом наличия промышленных, высокорентабельных технологий, динамики цен и спроса на цветные и редкие металлы.

После определения категории запасов/ресурсов (геологический параметр) согласно рамочной классификации ООН «запасы/ресурсы» определяются технологический параметр (наличие промышленных рентабельных технологий получения металлов) и экономический параметр (положительная динамика спроса и цен на металлы). Наличие трех положительных параметров означает экономическую категорию запасов, двух положительных параметров – потенциально-экономическую категорию, что требует или доизучения объекта, или доработки технологии, или ожидания благоприятной ситуации на рынке металлов. В случае отрицательного значения двух или трех параметров запасы металла согласно этой классификации считаются условно-экономическими. В этой ситуации требуется создание инновационной промышленной технологии его получения и других инновационных технологий, где данный металл будет востребован. Если геологическое доизучение объекта не обнаруживает кондиционных содержаний металла, он может извлекаться в комплексе с другими, высокорентабельными металлами.

Оценка кондиционных содержаний металлов в рудах проводится следующим образом. Весовое содержание ценного (полезного) минерала или полезных минералов в комплексных рудах в образце определяется [5. С. 18] по выражению

$$C_i^b = \left(\frac{C_1^o \cdot d_1}{C_1^o \cdot d_1 + C_2^o \cdot d_2 + \dots + C_i^o \cdot d_i} \right) \cdot 100\%, \quad (2)$$

где C_i^b – содержание данного минерала в образце, вес %; $C_1^o, C_2^o, \dots, C_i^o$ – содержание каждого из минералов в образце, объемные %; d_1, d_2, \dots, d_i – плотность минералов, г/см³.

Для руд требуется вычислить содержание ценного компонента (металла) в образце C_k , исходя из весового содержания в образце минерала, являющегося носителем данного компонента (C_i^b), и известного содержания компонента в чистом минерале (C_k^m):

$$C_k = (C_k^m \times C_i^b) / 100\%. \quad (3)$$

Данные о рудных минералах и их плотности приведены в табл. 1.

Внедрение современных инновационных технологий позволяет снизить кондиционные требования, но при решении вопроса о целесообразности разработки месторождений следует ориентироваться на эти кондиции.

Таблица 1. Главные ценные и сопутствующие минералы руд [5. С. 19]

Название полезного компонента	Название минерала, руды	Формула минерала	Содержание полезного компонента, %	Плотность, г/см ³
Алюминий	Боксит	$Al_2O_3 \cdot nH_2O$	47	3,0
	Нефелин	$Na[AlSiO_4]$	19	3,0
	Каолинит	$Al_4[Si_4O_{10}][OH]_3$	22	2,6
Барий	Барит	$BaSO_4$	58	4,3
Вольфрам	Вольфрамит	$(Fe, Mn)WO_4$	60	7,0
Железо	Магнетит	$Fe Fe_2O_4$	72	5,2
	Гематит	Fe_2O_3	70	5,2
	Лимонит	$Fe_2O_3 \cdot nH_2O$	55	4,0
	Ильменит	$FeTiO_3$	37	4,5
Марганец	Пирролюзит	MnO_2	63	4,8
	Псиломелан	$MnO \cdot MnO_2 \cdot nH_2O$	40-60	4,7
Медь	Халькопирит	$CuFeS_2$	35	4,2
	Халькозин	Cu_2S	80	5,7
	Малахит	$Cu_2[CO_3][OH]_2$	57	4,0
	Азурит	$Cu_3[CO_3]_2[OH]_2$	55	3,8
Молибден	Молибденит	MoS_2	60	4,8
Мышьяк	Арсенопирит	$FeAsS$	46	6,0
Ртуть	Киноварь	HgS	86	8,1
Сера	Сера	S	100	2,0
	Пирротин	FeS	36	4,6
	Пирит	FeS_2	53	5,2
Титан	Ильменит	$FeTiO_3$	32	4,7
Фосфор	Фосфорит		35	3,0
	Апатит	$Ca_5(PO_4)_3(F, Cl, OH)$	20	3,2
Хром	Хромит	$FeCr_2O_4$	47	4,0
Свинец	Галенит	PbS	87	7,5
Цинк	Сфалерит	ZnS	67	3,8
	Кварц	SiO_2		2,6
	Кальцит	$CaCO_3$		4,7
	Доломит	$CaMg(CO_3)_2$		4,8
	Магнезит	$MgCO_3$		5,0
	Асбест	$Mg_6[Si_4O_{10}][OH]_8$		2,2
	Гранат	$(Mg, Fe^{2+}, Ca)_3(Al, Fe^{3+})_2[SiO_4]_3$		4,0
	Оливин	$(Mg, Fe)_2SiO_4$		3,5
	Сerpентин	$Mg_6[Si_4O_{10}][OH]_8$		2,5
	Мусковит	$KAl_2[AlSi_3O_{10}][OH]_2$		3,0

Требования промышленности к качеству руд приведены в табл. 2.

Требования данных кондиций позволяют провести оценку содержаний исследуемых металлов и в техногенных отходах. При комплексном извлечении из техногенных месторождений металлов на первом этапе должно определяться самое высокое содержание металла. Для пересчета содержаний остальных металлов в содержания основного рассчитывают пересчетные коэффициенты ($K_{i/0}$), определяемые [2. С. 120] как

$$K_{I/O} = (\Pi_I \times K_I) / (\Pi_0 \times K_0), \quad (4)$$

где $K_{I/O}$ – коэффициент пересчета содержаний i -того компонента в основной, доли ед.; Π_I – цена готовой продукции i -того компонента, (кг, т) руб.; Π_0 – цена готовой продукции основного компонента, (кг, т) руб.; K_I – коэффициент извлечения i -того компонента в готовый продукт, доли ед.; K_0 – коэффициент извлечения основного компонента в готовый продукт, доли ед.

Таблица 2. Требования промышленности к качеству руд [5. С. 20]

Полезное ископаемое, типы руд	Полезный компо- нент	Содержание полезного компонента в рудах, %		
		Бедные	Рядовые	Богатые
Алюминий (боксит)	Al_2O_3	28–35	35–40	>40
Нефелины	Al_2O_3			17,0
Вольфрам	WO_3	0,5–1	1–3	>3
Магнетит-гематитовые руды	Fe	37–40	40–50	>50
Лимонитовые руды				
Калий, сильвинит	Fe	30–35	35–40	>40
Марганец, окисн.	K_2O	16–20	20–40	>40
Карбонатные руды	Mn	17–22	22–30	>30
Медь, монометал.	Mn	13–20	20–30	>30
Комплексные руды (Co–Ni; Cu–Mo)	Cu	0,7–2	2–3	>3
Молибден	Cu			0,5
Ртуть	Mo	0,05–0,1	0,1–0,3	>0,3
Свинец, цинк монометал- ные	Hg	0,1–0,3	0,3–0,5	>0,5
	Pb	1–2	2–4	>4
Комплексные руды	Zn	2–3	3–4	>4
Фосфаты, апатит	Pb,Zn	2–4	4–7	>7
Фосфорит	P_2O_5	6–10	10–16	>16
Титан, ильменит	P_2O_5	3–6	6–10	10
Хром, хромит	Ti	10–15	15–20	>20
	Cr_2O_3	32–35	35–40	>40

Затем рассчитывается содержание условного металла (C_y):

$$C_y = C_0 + C_1 \times K_{1/O} + C_2 \times K_{2/O} + \dots C_I \times K_{I/O}, \quad (5)$$

где C_0 – содержание основного компонента, %; C_1, C_2, C_I – содержание прочих компонентов, %; $K_{1/O}, K_{2/O}, K_{I/O}$ – коэффициенты пересчета содержаний металлов в содержание основного.

С учетом прогнозируемой средней цены на 1 кг, т условного металла (Π_{MY}), затрат на получение условного металла ($З_{MY}$), коэффициента извлечения условного металла из концентрата (K_{IY}) и коэффициента его разубоживания при получении концентрата (K_{PY}) определяется минимальное содержание металла ($C_{MIN Y}$), обеспечивающее как минимум нулевую рентабельность:

$$C_{MIN Y} = (З_{MY} / \Pi_{MY} \times K_{IY} \times (1 - K_{PY})) \times 100\%. \quad (6)$$

Аналогично рассчитывается C_{MIN} для каждого металла. Металлы с низким содержанием и высокой себестоимостью получения могут извлекаться в комплексе с остальными. Реализация нерентабельных металлов зависит от роста спроса и цен на них.

После оценки содержания металлов оцениваются их запасы (Q) в техногенных месторождениях по формуле [6. С. 200]:

$$Q = (S \times m \times C \times \gamma) / 100\%, \quad (7)$$

где S – площадь участка месторождения, км²; m – мощность полезного ископаемого, м; C – содержание металла, %; γ – удельный вес металла, т/м³.

Далее с учетом технологического и экономического параметров определяется категория запасов. Для запасов металлов, имеющих экономическую категорию, проводится экономическая оценка.

В первую очередь следует оценить экономическую целесообразность извлечения ценных металлов и выбрать оптимальный вариант их извлечения из перспективного объекта. Для выбора перспективного объекта рассчитывается среднегодовой доход с учетом величин возможных объемов производства металлов и выручки от их продажи, капитальных вложений и производственных затрат по каждому варианту.

Среднегодовой доход (D_{Γ}) от продажи металлов на начальном этапе можно оценить (согласно рекомендациям по геолого-экономической оценке месторождений полезных ископаемых и с учетом рисков проекта (P)) как:

$$D_{\Gamma} = (Ц_{\Gamma} - З_{\Gamma} - E \times K) \times (1 - P), \quad (8)$$

где $Ц_{\Gamma}$ – среднегодовая стоимость продукции, тыс. руб.; $З_{\Gamma}$ – среднегодовые эксплуатационные затраты, тыс. руб.; E – коэффициент экономической эффективности капитальных вложений за T лет, доли ед.; K – величина капитальных вложений, тыс. руб.

В целом экономическая оценка техногенных месторождений должна включать три стадии (подхода). Вначале определяется стоимость затрат на разработку месторождения, затем – сравнительная с другими месторождениями стоимость (для определения цен на металлы), а в завершении – доходная стоимость, рассчитываемая с учетом возможности получения сопутствующих продуктов (например, строительных материалов) и с учетом получения социально-экологического и косвенного (снижение расходов на ГРП, добычу, обогащение и получение металлов) эффектов.

С помощью затратного подхода проводится сравнительная оценка месторождений, когда определяют так называемые приведенные затраты:

$$З_i = \sum C_i + E \times K_i \rightarrow \min, \quad (9)$$

где $З_i$ – приведенные затраты по i -тому месторождению за определенный календарный период времени (год), руб./т; C_i – эксплуатационные затраты за

год на разведку, добычу, обогащение полезных ископаемых оцениваемого месторождения, руб. / т; E – норматив эффективности капитальных вложений (обычно = 0,2), доли ед.; K_i – капитальные вложения по оцениваемому месторождению, руб. / т.

Таким образом, при затратном подходе к оценке техногенного месторождения его ценность будет определяться как $\Pi = Z_0$ (затраты на освоение). С помощью затратного метода, также называемого методом оценки замыкающих или приведенных затрат, проводится сравнительная оценка месторождений. Инвестиции предпочтительнее вкладывать в месторождение, освоение которого требует наименьших затрат.

При рентной (сравнительной) оценке месторождения (R_M) для определения его ценности чаще всего используется следующая формула:

$$R_M = \sum (Z_t - S_t) / (1 + E)^t, \quad (10)$$

где Z_t – ценность готовой продукции в оптовых ценах t -того года, руб. / т; S_t – сумма предстоящих капитальных и эксплуатационных затрат в t -том году эксплуатации (освоения), руб. / т; E – норма дисконтирования, доли ед.

На результаты оценки рентным способом влияет величина дифференцированной или горной ренты. Горная рента определяется по преимуществам освоения конкретного месторождения по сравнению с другими (чаще всего однотипными) месторождениями. Это преимущество может образовываться из-за большего количества запасов, лучшего их качества или из-за более благоприятных горно-геологических и экономико-географических условий разработки. В то же время применение рентного (сравнительного) подхода позволяет определить приемлемые цены на производимую продукцию и на требующееся оборудование. В целом на основании рентной (сравнительной) оценки выбирается месторождение с наибольшей стоимостью.

Применение доходного подхода предполагает оценку стоимости месторождения на основе расчета величины ожидаемой прибыли с учетом фактора времени. Учет фактора времени осуществляется путем приведения или дисконтирования разновременных результатов и затрат к начальному периоду. В зарубежной практике широко используется формула Хосколда, отдельно учитывающая риск на весь вложенный капитал [4. С. 30]:

$$V_p = \sum A_t \times (r / (1 + r)^n - 1) + r', \quad (11)$$

где V_p – общая современная ценность месторождения; A_t – годовая прибыль в t -том году; n – время разработки месторождения; r – нормативная прибыль (2–4%), в доли ед.; r' – прибыль, учитывающая степень риска (10%), доли ед.

Суммарная величина денежных потоков ($D_{\text{ДП}}$) за период времени (t), приведенная к начальному моменту времени при относительном равенстве годовых денежных потоков, определяется по формуле Меркилла:

$$\sum D_{\text{дп}} = D_{\Gamma} \times [((1+r)^t - 1) / (1+r)^t \times r], \quad (12)$$

где D_{Γ} – среднегодовая величина денежного потока за t лет, приведенная к его величине в 0-м году; r – нормативная прибыль, доли ед.

Выражение в квадратных скобках (12) называется коэффициентом Инвуда или коэффициентом аннуитета. Кроме того, стоимость месторождения (NPV) упрощенно рассчитывается при а) ежегодно меняющейся прибыли и б) постоянной ежегодной прибыли [6. С. 68] как

$$\text{а) } NVP = A_t / (1+r)^t - J, \quad (13)$$

$$\text{б) } NVP = [A \times (1-r)^t / r \times (1+r)^t] - J, \quad (14)$$

где A и A_t – среднегодовая прибыль и прибыль t -того года, тыс. руб.; J – объем необходимых капиталовложений, тыс. руб.

При значительной разнице величины годовых денежных потоков коэффициент аннуитета не используют. Здесь применяется метод прямого дисконтирования. При использовании этого метода степень риска учитывается вместе с нормой прибыли инвестора и величиной инфляции.

Кроме того, для унификации расчета оценки эффективности инвестиционных проектов применяются рекомендации, разработанные в соответствии с международной системой ЮНИДО, предполагающие использование определенных показателей: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости ($T_{\text{ок}}$), а также показателей, учитывающих специфику проекта и интересов участников. Приведение разновременных затрат и доходов к начальному периоду оценки осуществляется с помощью коэффициента дисконтирования q :

$$q = 1 / (1 + E)^t, \quad (15)$$

где E – норма дисконта, которая определяется суммированием процентной ставки (определяемой условиями процентных выплат), величины инфляции и величины инвестиционных рисков; при базовой оценке величина E принимается равной 10%, при коммерческой – не ниже 15% [6. С. 67]; t – номер расчетного года.

Норма дисконта E может также определяться по формуле

$$E = IR + MRR \times RI, \quad (16)$$

где IR (inflation rate) – темп инфляции в год, %; MRR (minimal attractive rate of return) – минимально привлекательная норма прибыли в год, %; RI (risk of investments) – коэффициент инвестиционного риска – корректирует норму дисконтирования на степень риска процента и определяется как

$$RI = 1 + \sqrt{\delta^2 / M}, \quad (17)$$

где M – математическое ожидание (средневзвешенное значение) рентабельности реализованных сходных проектов; δ^2 – среднее квадратическое отклонение реализованных сходных проектов.

Математическое ожидание определяется по формуле

$$M = \sum R_i \times W_i, \quad (18)$$

где R_i – рентабельность аналогичных реализованных проектов; W_i – удельный вес значения R_i .

Среднее квадратическое отклонение определяется по формуле

$$\sqrt{\delta^2} = \sqrt{\sum [(R_i - M)^2 \times W_i] / \sum W_i}, \quad (19)$$

Данный метод определения нормы дисконта используется для оценки проектов, широко применяемых в производственной деятельности. При этом разработка техногенных месторождений в России осуществляется в настоящее время в малых объемах, а извлечение ценных металлов из углей и их золо-шлаковых отходов практически не применяется, т.е. нет проектов-аналогов, позволяющих определить средневзвешенный уровень рисков.

Если инвестирование происходит за счет заемных средств или размещения акций, расчет нормы дисконта производится по формуле [6. С. 69]:

$$RD = \alpha \times d + (1 - \alpha) \times i, \quad (20)$$

где α – доля акционерного капитала в инвестированном капитале, доли ед.; $(1-\alpha)$ – доля заемного капитала в инвестированном капитале; d – дивидендные выплаты на акционерный капитал, годовой процент; i – процентные выплаты по ссуде, годовой процент.

Таким образом, в качестве нормы дисконта используется средневзвешенная стоимость инвестированного (акционерного и долгосрочного) капитала, определяемая на основании дивидендных и процентных выплат. Этот метод, как и предыдущий, может быть использован для уже организованных и при этом успешно работающих производств.

Кроме того, для определения коэффициента дисконтирования применяется упрощенный метод. С помощью этого метода коэффициент дисконтирования рассчитывается как усредненная процентная ставка по долгосрочным банковским кредитам. Рыночная ставка по долгосрочным ссудам включает в себя в неявном виде все составляющие для расчета нормы дисконта. При этом данный показатель не учитывает возможные риски проекта. Поэтому данный метод не может использоваться для таких проектов, как извлечение

металлов из техногенных отходов, так как эти проекты характеризуются повышенной степенью риска.

В современной экономической деятельности практикуется применение конкретных норм дисконта для отдельных типов инвестиционных проектов. Например, для проектов, разрабатываемых с целью увеличения доходов предприятия, рекомендуется величина нормы дисконта 20%, для новых проектов на стабильном рынке – 20%, для проектов, базирующихся на новых технологиях, – 24%, для рискованных капиталовложений – 25% [7. С. 19]. Чистый дисконтированный доход (net present value) определяется как

$$\text{ЧДД}(NPV) = \sum_t^T \left[(B_t - 3_t) \times \frac{1}{(1 + E)^t} \right] - \sum_t^T \frac{K_t}{(1 + E)^t}, \quad (21)$$

где B_t и K_t – выручка и капитальные затраты в t -том году, тыс. руб.; 3_t – производственные затраты, тыс. руб.; T – период эксплуатации месторождения, лет.

Если ЧДД имеет положительное значение, то освоение месторождения эффективно. Индекс доходности (profitable index), или ИД, показывает, во сколько раз приведенные доходы превышают приведенные капитальные вложения, т.е. предыдущая формула преобразуется в деление. ИД должен быть по крайней мере > 1 . Затем определяется срок окупаемости капитальных вложений (T_{OK}) – временной интервал, в течение которого ЧДД становится равным дисконтированным капитальным вложениям. Внутренняя норма доходности (internal rate of return), или ВНД, – процентная ставка дисконтирования, при которой современная стоимость будущих прибылей от капитальных вложений равна величине этих вложений. Освоение месторождения считается эффективным, если $\text{ВНД} > E$, где E – принятая в расчете норма дисконтирования прибыли.

Таким образом, следует учитывать, что оценка техногенных месторождений имеет свои специфические черты. Для каждого нового проекта следует определять индивидуальную норму риска. Поскольку большинство проектов не будет иметь проектов-аналогов, для них будут характерны риски, связанные с оценкой малоизученных техногенных объектов и с использованием новых технологических решений для разработки этих месторождений. При этом необходимость решения экологических и социальных проблем позволит получить определенную поддержку со стороны региональных и федеральных органов власти (льготное налогообложение, льготные энергетические тарифы и т.д.).

В целом вовлечение в эксплуатацию техногенных месторождений может дать существенный эффект на региональном уровне за счет:

1) сокращения дефицита ценных, в первую очередь редких и цветных металлов для потребностей металлургической промышленности и машиностроительного комплекса региона и (или) РФ;

2) снижения расходов геолого-разведочных предприятий и предприятий горно-металлургического комплекса на проведение ГРП, добычу и обогащение руд, производство металлов;

3) получения экологического эффекта с помощью сокращения площадей земель, занятых хвостохранилищами, и предотвращенного ущерба на сохраненных от добычи рудных полезных ископаемых землях;

4) получения социального эффекта путем создания рабочих мест по проекту с учетом смежных производств (мультипликативный эффект), а также улучшив условия жизни (снижение экологической нагрузки).

Литература

1. Салихов В.А. Экономика природопользования: учеб. пособие / НФИ КемГУ. 2-е изд., доп. Новокузнецк, 2014. 167 с.
2. Салихов В.А. Экономическая оценка и комплексное использование попутных полезных компонентов углей и золо-шлаковых отходов углей (на примере Кемеровской области): монография / НФИ КемГУ. Новосибирск: Наука. Сибирское отделение, 2013. 224 с.
3. Быховский Л.З., Спорыхина Л.В. Техногенные отходы как резерв пополнения минерально-сырьевой базы: состояние и проблемы освоения // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2011. № 4. С. 15–20.
4. Чайников В.В., Гольдман Е.Л. Оценка инвестиций в освоение техногенных месторождений: монография. М.: ООО «Недра-Бизнесцентр», 2000. 220 с.
5. Салихов В.А. Управление качеством: метод. указания / НФИ КемГУ. Новокузнецк, 2014. 40 с.
6. Экономика и управление геологоразведочным производством: учеб.-метод. пособие / под ред. В.П. Орлова. М.: Геоинформмарк, 1999. 248 с.
7. Миронов М.Г. Управление качеством: учеб. пособие. М.: ТК Велби: Проспект, 2007. 288 с.

N.I. Novikov, V.A. Salikhov. Department of Economics, Novokuznetsk Branch Institute of Kemerovo State University, Novokuznetsk, Russia. E-mail: economica@nkfi.ru, E-mail: Salihov-VA@yandex.ru
SOME ASPECTS OF THE ECONOMIC EVALUATION OF TECHNOGENIC DEPOSITS AS A PROMISING RAW MATERIAL IN THE STEEL INDUSTRY

Keywords: mineral resources base, non-ferrous metals, rare metals, technogenic deposits, economic evaluation.

The main stages of the economic evaluation of mineral deposits and features of technogenic deposits assessment are considered. At the turn of XX-XXI centuries an integral part of the new thinking becomes the concept of sustainable social and economic development that meets current needs and preserve the quality of the environment and its ability to meet the reasonable and necessary needs of present and future generations. Rationalization nature management implies the need to study the problems of optimized interaction between society and nature and their solutions; efficient use of natural resources for production and non-production purposes; intensify the use of economic techniques for the prevention or elimination of pollution and other damage to the environment. Sustainable development (Engl: sustainable development - balanced, correct, uniform and balanced development) - it is a process of change in which the exploitation of natural resources, direction of investments, the orientation of technological development, personal development and institutional change consistent with each other and strengthen the current and future potential to meet human needs and aspirations. Thus, sustainable development - a development that does not contradict the continued existence and development of mankind. One of the major problems of human society is the problem of sustainable development of mineral resources, including metallic minerals, especially rare and valuable non-ferrous metals, with the growth needs of the metallurgy, machine-building industry and related areas of science and technology. Iron and steel industry, despite the increasing worldwide use of various technogenic materials, is developing in the twenty-first century. In connection with the development of aviation and space technology, electronics, etc., increased demand for many ferrous and rare metals and alloys of

these metals with ferrous metals. Therefore, increase in the mineral resource base (MRB) of metallic minerals, especially rare and valuable non-ferrous metals, with the growth needs of the metallurgy, machine-building industry and related areas of science and technology is actual. Promising areas of growth MRB of metallic minerals are the activities on the development of complex and technological fields. Currently, a comprehensive assessment of accompanying mineral components contained in essential minerals, carried enough, and accumulated waste production of mineral raw materials are also used in small quantities. One of the reasons is the high costs of extraction of metals, comparable to the cost of traditional production of minerals, and even exceeding them. At the same time, reducing the number of viable reserves of ore minerals suggests the need for extraction of metals from complex ores and from industrial fields. In the development of technogenic deposits of non-ferrous and rare metals is possible to obtain a significant ecological and economic benefits. In the first place, the most important thing is the economic evaluation of technological fields. Geological and economic evaluation of technogenic deposits begins with an assessment of contents scarce metals that allows to estimate the reserves / resources of metals and efficiency of the development of these objects based on the availability of industrial, high-margin technology, the dynamics of prices and demand for nonferrous and rare metals.

References

1. Salikhov V.A. *Ekonomika prirodopolzovaniya* [Environmental economics] : ucheb. posobiye / V. A. Salikhov; NFI KemGU. 2-ye izd., dop. Novokuznetsk, 2014. 167 p.
2. Salikhov V.A. *Ekonomicheskaya otsenka i kompleksnoye ispolzovaniye poputnykh poleznykh komponentov ugley i zolo-shlakovykh otkhodov ugley (na primere Kemerovskoy oblasti)* [Economic evaluation and integrated utilization of useful mineral components of coals and coal ash and slag waste (in Kemerovo region)] : monografiya / V.A. Salikhov; NFI KemGU. Novosibirsk, Izdatelstvo «Nauka» SO RAN, 2013. – 224 p.
3. Bykhovskiy L.Z. *Tekhnogennyje otkhody kak rezerv popolneniya mineralno-syr'yevoy bazy: sostoyaniye i problemy osvoyeniya* [Technogenic waste as a replenishment resource of the mineral resource base: state and development problems] / L. Z. Bykhovskiy, L. V. Sporykhina // *Mineralnyje resursy Rossii. Ekonomika i upravleniye*. 2011. № 4. p. 15–20.
4. Chaynikov V.V. *Otsenka investitsiy v osvoyeniye tekhnogennykh mestorozhdeniy* [Valuation of investments in the development of technogenic deposits]: monografiya / V.V. Chaynikov, E.L. Goldman. M.: ООО «Nedra-Biznestsentr», 2000. 220 p.
5. Salikhov V.A. *Upravleniye kachestvom* [Quality control] : metod. ukazaniya / V.A. Salikhov ; NFI KemGU. Novokuznetsk, 2014. 40 p.
6. *Ekonomika i upravleniye geologorazvedochnym proizvodstvom* [Economics and Management of Geological Exploration Production]: uchebno-metodicheskoye posobiye / pod red. V.P. Orlov. M: Geoinformmark, 1999. 248 p.
7. Mironov M.G. *Upravleniye kachestvom* [Quality control]: uchebnoye posobiye / M.G. Mironov. M.: TK Velbi, Izd-vo Prospect, 2007. 288 p.

РЫНОК ТРУДА

УДК 331.526

DOI 10.17223/19988648/33/4

М.В. Облаухова, Н.Л. Казначеева

ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье дана оценка эффективности использования трудовых ресурсов, учитывающая не только показатели открытого рынка труда, но и количественную характеристику степени использования занятых, что обусловлено сущностным содержанием понятия эффективной занятости для современной российской экономики. В работе показано, что одной из особенностей отечественной экономики в последнее время становится недоиспользование трудовых ресурсов в видимых и невидимых формах, которое в сочетании с избыточной трудовой нагрузкой части занятого населения свидетельствует о неэффективности существующей модели занятости.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, трудовой потенциал, занятость, неполная занятость, эффективная занятость, безработица, экономическая активность, рынок труда.

Эффективное использование ресурсов является ключевым фактором, формирующим конкурентоспособность любой экономической системы. Важным компонентом ресурсного потенциала национальной экономики выступают ее трудовые ресурсы, трудовой потенциал, от эффективной реализации которого в значительной степени зависит способность национального хозяйства не только к производству общественного продукта, но и к инновационному развитию.

Трудовые ресурсы и трудовой потенциал – понятия, тесно связанные между собой. Понятие «трудовые ресурсы» традиционно имеет статистико-демографическую окраску и включает в себя количественную оценку той части населения страны, которая обладает трудоспособностью, т.е. необходимым физическим развитием, умственными способностями и знаниями для работы в национальной экономике. Трудовой потенциал общества – понятие более широкое, включающее физические и творческие способности работников, знания, опыт, привычки, традиции, уровень общей культуры и пр. Можно сказать, что трудовой потенциал национальной экономики – это качественная характеристика трудовых ресурсов, а именно: совокупная способность трудоспособного населения к производству благ и услуг, возможное количество и качество труда, которым располагает общество при данном уровне развития науки и техники, организации производства и управления.

Детальный анализ эффективности использования трудовых ресурсов в экономической системе имеет ряд особенностей, вытекающих из специфических характеристик самого ресурса. В системе экономических отношений человек играет двоякую роль – как собственник одного из основных ресурсов

и как потребитель производимых благ. Здесь вступают в противоречие, разрешимое только в эффективной экономике, задача наиболее эффективного использования ресурса и задача повышения благосостояния общества, включающая в себя в широком смысле не только удовлетворение материальных потребностей общества, но и повышение уровня и качества жизни в целом.

Таким образом, понятие «эффективность использования трудовых ресурсов» носит двоякий характер, с одной стороны, экономическая эффективность в узком смысле, подразумевающая рациональное распределение ресурсов труда и их интенсивное использование, что часто влечет за собой «выдавливание» лишнего ресурса из производства, безработицу; с другой – социально-экономическая эффективность, подразумевающая полную занятость, нормальные условия труда, высокое качество жизни работников, создание достаточных условий для реализации и воспроизводства каждым работником своего трудового потенциала [1. С. 16].

Проблема эффективного использования трудовых ресурсов в широком смысле тесно связана с понятием эффективной занятости.

Исследования различных аспектов проблемы эффективной рыночной модели занятости имеют глубокие исторические корни. Ими занимались такие известные западные экономисты, как А. Смит, Д. Рикардо, Т. Мальтус, Дж.С. Милль, У. Петти, Дж.М. Кейнс, М. Фридмен, Ф. Хайек, А. Маршалл, П. Самуэльсон, Я. Адам, А. Аккорnero и др.

Положения об эффективной занятости рассматривались многими отечественными исследователями еще советского периода. При этом эффективная занятость трактовалась как одна из характеристик полной всеобщей занятости. Но в условиях действия административно-командной системы произошел отрыв полной занятости (которая понималась как потребление всей рабочей силы, но без обеспечения ее рациональной загрузки) от эффективной, что обусловило их противопоставление.

Полная занятость достигалась в ущерб эффективному использованию трудовых ресурсов. Экономические же интересы работников почти не учитывались, что принижало их ответственность и инициативность. Эффективность занятости традиционно рассматривалась в плане обеспечения высоких социальных результатов и экономической отдачи.

В период конца прошлого века и начала нынешнего наибольший научный интерес стало вызывать рассмотрение специфики понятия «эффективная занятость» применительно к транзитивной экономике, когда сохраняются исходные условия, определявшие эффективную занятость в рамках прошлой модели хозяйствования, и одновременно возникают новые детерминанты эффективной занятости, наиболее значимой из которых является рынок труда. Теоретическими разработками данного направления занимались как на Западе (У. Симпсон, Д. Липпольд, Р. Торрес, Г. Стендинг), так и в России (В.Власова, А. Дадашев, Н. Даниленко, Н. Казначеева, А. Котляр, И. Маслова, Э. Саруханов и др.).

На современном этапе развития отечественной экономики, сопровождающемся процессами формирования стратегии модернизации и инновационного развития, исследователи начинают уделять внимание анализу эффективности занятости и использования трудовых ресурсов с позиций гармонич-

зации общественных отношений, стимулирования трудовой и хозяйственной активности населения, поощрения конкуренции, развития личной инициативы граждан по обеспечению своего собственного благосостояния. При этом, как правило, обосновывается, что в изменяющихся экономических условиях занятость отнюдь не является эффективной [2].

По нашему мнению, эффективность занятости должна быть оценена не только с точки зрения работников, но и с позиции работодателей, а также государства и общества в целом. Так, основными критериями эффективной занятости с точки зрения работника являются: соответствие выполняемой работы профессионально-квалификационному уровню работника; соответствие уровня вознаграждения за выполняемую работу представлениям работника о достаточном уровне компенсации его трудовых усилий; соответствие условий труда требованиям безопасности и эргономичности; соответствие выполняемой работы внутренним потребностям работника. С позиции работодателя основными критериями эффективной занятости служат: соответствие профессионально-квалификационного уровня работника требованиям выполняемой работы; высокий уровень производительности труда; максимальное приложение трудовых усилий работников в интересах производства; обоснованность конечными результатами деятельности предприятия вознаграждения трудовых усилий работников. Основными критериями эффективной занятости для общества в целом выступают: рост национального дохода; производство общественно полезной продукции; научно-техническое развитие; рост благосостояния граждан, обусловленный повышением их профессионально-квалификационного уровня; снижение напряженности на рынке труда [3. С. 98–99].

Итак, категория эффективной занятости достаточно хорошо разработана в отечественной экономической литературе с теоретических позиций. Однако выработка практических рекомендаций, направленных на повышение эффективности использования трудовых ресурсов в экономической системе, невозможна без количественной оценки основных характеристик эффективной занятости. Такая оценка сопряжена с определенными трудностями, которые вытекают из субъективного характера либо трудноформализуемости ряда критериев эффективной занятости. В частности, пока представляется сложным количественно оценить степень соответствия выполняемой работы внутренним потребностям работника, тесноту взаимосвязи его трудовых усилий с интересами производства в целом или влияние профессионально-квалификационного уровня работников на рост их благосостояния. Подобные оценки требуют проведения дополнительных исследований, разработки методик, позволяющих адекватно количественно оценить качественные параметры. Вместе с тем ряд выводов об эффективности использования трудовых ресурсов в современной российской экономике можно сделать на основе данных, уже имеющихся в официальной статистике.

Наиболее общие представления об эффективности использования трудовых ресурсов в национальной экономике и степени реализации ее трудового потенциала с точки зрения общества в целом дают количественные показатели, характеризующие состояние рынка труда и сферы занятости, такие как уровень экономической активности трудовых ресурсов, уровень занятости и

распределение занятых работников по отраслям и сферам деятельности, уровень и структурные характеристики безработицы.

Для российской экономики в течение ряда последних лет характерно постепенное увеличение уровня экономической активности населения и уровня занятости (табл. 1). Учитывая, что экономика в обозначенный период находилась в состоянии стагнации, можно предположить, что повышение уровня экономической активности населения вызвано в первую очередь снижением реальных доходов населения и уровня жизни, что побуждает выходить на рынок труда ранее неактивные категории населения. В то же время уровень безработицы в течение последних семи лет остается невысоким, исключение составляют 2009 и 2010 гг., на которые пришлась острая фаза экономического спада. Таким образом, обзор наиболее общих показателей, характеризующих рынок труда, позволяет сделать вывод об отсутствии выраженных негативных тенденций в данной сфере.

Таблица 1. Экономическая активность населения, занятость и безработица в Российской Федерации в 2008–2015 гг., % [4, 5, 6]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (III кв.)
Уровень ЭАН	67,4	67,6	67,7	68,3	68,7	68,5	68,9	69,7
Уровень занятости	63,2	62,0	62,7	63,9	64,9	64,8	65,3	66,0
Уровень безработицы	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,3

Однако ситуация не так однозначна, как это кажется на первый взгляд. В последние годы Международная организация труда (МОТ) все чаще обращает внимание исследователей на то, что оценка уровня безработицы недостаточно полно характеризует процессы, происходящие на рынке труда, даже если их рассматривать исключительно с макроэкономической точки зрения. Для более глубокого изучения этих процессов МОТ рекомендует проводить расчеты ряда дополнительных показателей, более полно характеризующих масштабы недоиспользования труда в экономике, привлекая для этой цели данные, полученные при обследовании населения по проблемам занятости. В частности, при расчете уровня безработицы рекомендуется учитывать ее потенциал путем выделения среди экономически неактивного населения группы лиц, находящихся в пограничной ситуации между безработицей и экономической неактивностью. К ним МОТ относит лиц, которые изъявили желание работать, но по строгим критериям не были отнесены к безработным, так как либо искали работу, но не были готовы приступить к ней, либо были готовы приступить к работе, но по ряду причин не искали работу в течение последнего месяца [4]. Такой подход представляется оправданным, поскольку в ряде случаев граница между безработицей и экономической неактивностью очень подвижна. Часть лиц, официально считающихся экономически неактивными, на самом деле являются таковыми временно либо вынужденно (например, потому что отчаялись найти подходящую работу) и при более благоприятном стечении обстоятельств могут легко перейти в разряд экономически активного населения.

С учетом категорий экономически пассивного населения (ЭПН), находящихся в пограничной ситуации между экономической активностью и неактивностью, можно определить общий потенциал безработицы в российской экономике в абсолютном и относительном выражении (табл. 2). Уровень потенциальной без-

работицы оказывается заметно выше показателей уровня безработицы, рассчитываемых по традиционно принятой методике. Вместе с тем сопоставление динамики двух рассматриваемых показателей (рис. 1) позволяет сделать вывод о тесной взаимосвязи между ними. Иными словами, увеличение численности безработных сопровождается ростом числа лиц, находящихся в пограничном состоянии между безработицей и экономической неактивностью, и наоборот. Следовательно, учет части экономически пассивного населения при определении масштабов недоиспользования трудовых ресурсов в экономике является оправданным. Следует отметить, что при расчете уровня потенциальной безработицы численность экономически активного населения исчисляется как сумма занятого населения, безработных и численности экономически неактивного населения, находящегося в пограничной ситуации между экономической активностью и неактивностью [4].

Таблица 2. Общий потенциал безработицы в Российской Федерации в 2008–2015 гг. [4, 5, 6]

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (III кв.)
ЭАН, млн чел.	75,8	75,7	75,5	75,8	75,7	75,5	75,4	77,2
Безработные, тыс. чел.	4697	6284	5544	4922	4131	4137	3890	4056
Уровень безработицы, % ЭАН	6,2	8,3	7,3	6,5	5,5	5,5	5,2	5,3
Потенциал безработицы из числа экономически пассивного населения, тыс. чел.	4690	4980	3850	3405	3238	3354	3284	3307
Уровень потенциальной безработицы с учетом части экономически пассивного населения, %	11,6	14,0	11,8	10,5	9,3	9,5	9,1	9,1

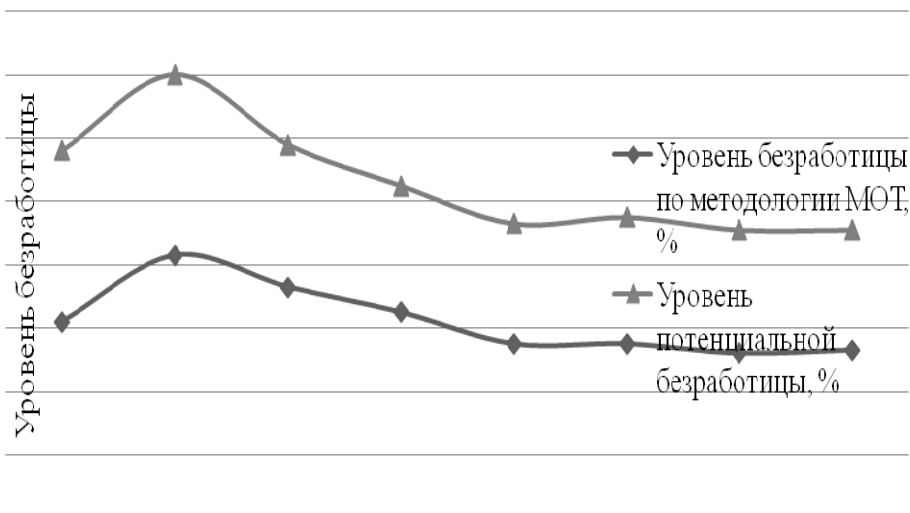


Рис 1. Динамика уровня безработицы и потенциальной безработицы в РФ в 2008–2015 гг. [4, 5, 6]

Оценка эффективности использования имеющихся в экономике ресурсов труда не должна ограничиваться только исследованием процессов, происходящих на открытом рынке труда, связанных с высвобождением и трудоу-

ройством незанятых граждан. Как было отмечено выше, занятость можно считать эффективной, когда каждому индивиду предоставлена возможность для всесторонней реализации своего трудового потенциала, т.е. возможность выполнять работу желаемой интенсивности в пределах желаемой продолжительности рабочего времени, по избранной профессии, с использованием имеющегося уровня квалификации. Поэтому оценка степени использования трудовых ресурсов должна проводиться с учетом той их части, которая занята в национальной экономике.

Таким образом, одной из важнейших проблем, связанных с оценкой эффективности использования трудовых ресурсов в экономической системе, является проблема количественной оценки масштабов неполной занятости, т.е. неполного использования потенциала занятых работников. Определенные исследования в данном направлении ведутся зарубежными и российскими экономистами [7], но единой комплексной методики, позволяющей наиболее полно оценить масштабы явления, на данный момент нет. Международная организация труда рекомендует учитывать при расчете общих масштабов недоиспользования труда в национальной экономике такие категории занятого населения, как лица, вынужденно работающие неполное рабочее время; лица, работающие не по специальности; лица, ищущие другую или дополнительную работу в связи с недостаточной оплатой труда [4]. Первая из названных категорий характеризует масштабы видимой неполной занятости в экономике, вторая и третья частично позволяют оценить невидимую неполную занятость.

Таблица 3. Видимая неполная занятость в российской экономике в 2010, 2012, 2015 гг., % к среднесписочной численности работников обследованных организаций [8–11]

Категория	2010	2012	2013	2014	2015 (III кв.)
Работали неполное рабочее время по инициативе работодателя	1,2	0,3	0,3	0,3	0,4
Работали неполное рабочее время по соглашению между работником и работодателем	1,3	0,6	1,8	1,9	2,0
Находились в простое по вине работодателя и по причинам, не зависящим от работодателя и работника	0,8	0,5	0,6	0,7	0,5
Имели отпуска без сохранения заработной платы по заявлению работника	3,9	3,9	6,6	н.д.	8,1

Масштабы видимой неполной занятости в российской экономике представлены в табл. 3. Анализ динамики различных форм видимой неполной занятости позволяет утверждать, что в 2013–2015 гг. наметилась тенденция к увеличению масштабов недоиспользования труда в организациях, что идет вразрез с динамикой уровня открытой безработицы и свидетельствует о нарастании негативных тенденций на рынке труда. Отметим, что в российской статистике неоднократно происходило изменение методики учета видимой неполной занятости. Последнее существенное изменение имело место в 2009 г., когда были введены четыре основные категории неполностью занятых работников: работники, занятые неполное рабочее время по инициативе работодателя; работники, занятые неполное рабочее время по соглашению между работником и работодателем; работники, находившиеся в простое по вине работодателя и по причинам, не

зависящим от работодателя и работника; работники, имевшие отпуска без сохранения заработной платы по заявлению работника. МОТ рекомендует учитывать при расчете масштабов вынужденной видимой неполной занятости только лиц, занятых неполное время по инициативе администрации, и лиц, находящихся в простое, предполагая, что другие формы неполной занятости могут быть отнесены к добровольным и не должны учитываться при оценке эффективности использования трудовых ресурсов с учетом их экономической активности.

Учет вынужденных форм видимой неполной занятости позволяет получить наиболее общие представления о масштабах недоиспользования труда в российской экономике (табл. 4). Вместе с тем подробный анализ общих тенденций на основе имеющихся статистических данных пока представляется затруднительным, так как Федеральная служба государственной статистики постоянно расширяет состав видов деятельности, обследуемых по вопросам неполной занятости. В результате данные о масштабах неполной занятости (а значит, и недоиспользования труда в целом) в 2010–2012 гг. несопоставимы с данными, полученными в 2013–2015 гг., когда произошло существенное расширение перечня обследуемых видов деятельности.

Таблица 4. Общий объем недоиспользования труда в российской экономике в видимых формах в 2010, 2012–2015 гг., тыс. чел. [4, 6, 8]

	2010	2012	2013	2014	2015 (III кв.)
Всего	9707,5	7500,5	7788,2	7507,1	7677,7
В т.ч. безработные	5544	4131	4137	3890	4056
лица в пограничном состоянии между безработицей и ЭПН	3850	3238	3354	3284	3307
вынужденно неполностью занятые	313,5	131,5	297,2	333,1	314,7
В т.ч. находились в простое	127	80,6	205,7	236,3	187,6
работали неполное рабочее время по инициативе работодателя	186,5	50,9	91,5	96,8	127,1

Несмотря на то, что видимая неполная занятость выступает одной из форм недоиспользования трудового потенциала национальной экономики, ее влияние на эффективность использования трудовых ресурсов не может быть оценено однозначно. С одной стороны, наличие видимой неполной занятости свидетельствует о неэффективности занятости, о недоиспользовании трудового потенциала отдельного работника, предприятия и национальной экономики в целом, вызывает потери рабочего времени и утрату части профессиональных навыков работников в результате неполного их использования. С другой стороны, в ряде случаев видимая неполная занятость выступает альтернативой безработице для работников, которые не могут найти работу на условиях полного рабочего времени, служит формой сохранения трудового потенциала предприятий в кризисные периоды, следовательно, отчасти предотвращает необратимые потери человеческого капитала в средне- и долгосрочной перспективе. Подобный эффект можно проследить на примере российской экономики, в которой видимая неполная занятость на протяжении ряда лет служила одним из инструментов адаптации рынка труда к меняющимся социально-экономическим условиям [1. С. 133–142; 12].

Изучение различных аспектов безработицы и видимой неполной занятости безусловно необходимо для характеристики эффективности использования трудовых ресурсов в национальной экономике, но не исчерпывает ее. Одной из важнейших проблем современной российской экономики является неэффективное и неполное использование трудового потенциала работников, формально занятых на условиях полного рабочего времени, т.е. не попадающих в категории недоиспользуемого труда, рассмотренные выше. Международная организация труда и Международная конференция статистиков труда определяет такое состояние занятости, при котором наблюдается неполная реализация работниками своего трудового потенциала вследствие нерационального распределения трудовых ресурсов или глубокого дисбаланса между трудом и другими факторами производства, как невидимую неполную занятость, понятие преимущественно аналитическое. Симптомами невидимой неполной занятости, по мнению зарубежных специалистов, могут служить низкие доходы, неполное использование квалификационных возможностей, низкая производительность труда [7].

Несмотря на проводимые в этом направлении исследования, общепринятых комплексных методик, позволяющих всесторонне оценить масштабы невидимой неполной занятости, до настоящего времени нет. Более того, ряд показателей, предлагаемых МОТ для дополнительной оценки масштабов скрытого недоиспользования труда в национальной экономике, таких как численность занятых, ищущих другую или дополнительную работу по причине низкой оплаты труда или несоответствия квалификационных характеристик, не входят в перечень характеристик рынка труда, регулярно собираемых и публикуемых Федеральной службой государственной статистики. Вместе с тем из имеющихся статистических данных в качестве показателей, позволяющих косвенно оценить уровень неудовлетворенности работника своим рабочим местом, можно использовать различные показатели, связанные с дополнительной занятостью. Логично предположить, что наличие дополнительной работы, а также активный ее поиск в первую очередь связаны с неудовлетворенностью уровнем оплаты труда на основном месте работы, а также с другими характеристиками рабочего места, такими как требования к квалификации, режим труда и отдыха и т.д., что, по мнению специалистов, является одним из симптомов невидимой неполной занятости.

Данные, представленные в табл. 5 и 6, свидетельствуют, что степень охвата занятого населения дополнительными видами работ в российской экономике достаточно высока: около 3% занятого населения уже имеют дополнительную работу и более 8% находятся в состоянии поиска. Иными словами, даже если скорректировать приведенные данные с учетом того, что часть ищущих дополнительную работу уже имеют две и более работы, все равно количество работников, по той или иной причине не удовлетворенных своим рабочим местом, впечатляет: около 10% занятого населения! При этом, судя по данным табл. 6, эта неудовлетворенность не связана с продолжительностью работы, т.е. с видимой неполной занятостью. Можно сделать вывод, что работники в первую очередь не удовлетворены качественными характеристиками рабочего места, его возможностями с точки зрения реализации тру-

дового потенциала работника, а именно: заработной платой, условиями труда, квалификационными характеристиками.

Таблица 5. Занятое население по наличию дополнительной работы и готовности к дополнительной занятости, тыс. чел. [6, 13, 14, 15]

Год	Всего	Из них имеют			Ищут дополнительную работу		Из них имеют	
		одну работу	две и более работ*				одну работу	две и более работ*
			Тыс. чел.	% от занятого населения	Тыс. чел.	% от занятого населения		
2010	69804	67661	2142	3,1	7226	10,4	6845	381
2011	70732	68604	2128	3,0	6151	8,7	5848	302
2012	71545	69563	1982	2,7	5601	7,8	5362	239
2013	71391	69497	1895	2,7	5769	8,1	5501	268
2014	71539	69510	2029	2,8	5550	7,8	5237	313
2015 (I кв.)	71602	70051	1551	2,2	5806	8,1	5527	280
2015 (II кв.)	72236	69991	2245	3,1	6166	8,5	5867	299
2015 (III кв.)	73127	70728	2399	3,2	6052	8,3	5759	294

* В обследуемую неделю или в течение месяца, предшествующего обследуемой неделе.

Таблица 6. Занятое население, ищущее дополнительную работу, по виду дополнительной занятости, тыс. чел. [13, 14, 15]

Год	Всего ищут дополнительную работу	Из них готовы		
		работать больше на основной работе	иметь другую работу с большей продолжительностью	иметь работу в дополнение к имеющейся
2010	7226	192	127	826
2011	6151	127	110	713
2012	5601	118	73	945
2013	5769	129	84	1011
2014	5550	135	65	939

Одной из особенностей российской модели занятости, влияющей на эффективность использования трудовых ресурсов в экономической системе, является значительная доля занятых в неформальном секторе.

Таблица 7. Занятые в неформальном секторе по типу занятости, в среднем за период, тыс. чел. Рассчитано по [6, 13, 14]

Год	Всего	В том числе занятые				Занятые в неформальном секторе, % к общей численности занятого населения
		только в неформальном секторе	в неформальном и формальном секторах	из них		
				с основной работой в неформальном секторе	с доп. работой в неформальном секторе	
2010	11583	10267	1316	19	1297	16,6
2011	12922	11563	1359	17	1342	18,2
2012	13600	12296	1304	15	1288	19,0
2013	14096	12865	1232	18	1214	19,7
2014	14387	13092	1295	23	1272	20,1
2015 (III кв.)	15833	14231	1602	20	1582	21,7

Данные табл. 7 свидетельствуют, что в неформальном секторе российской экономики трудится почти 20% занятого населения, причем доля занятых в неформальном секторе на протяжении последних пяти лет имеет тенденцию к росту. Анализ основных закономерностей формирования и развития неформальной занятости не входит в задачи настоящей статьи. Однако следует отметить, что неформальная занятость, как правило, сопряжена с неудовлетворительными условиями труда, его нестабильной оплатой, низкой социальной защищенностью работников, иными словами, не способствует полной и всесторонней реализации трудового потенциала работника и не отвечает базовым критериям полной и эффективной занятости. Иными словами, наличие неформальной занятости косвенно свидетельствует о неэффективном использовании трудовых ресурсов в экономической системе.

Таблица 8. Фактическое количество отработанных человеко-часов в неделю на основной, дополнительной работах, а также по производству продукции в домашнем хозяйстве, тыс. человеко-часов, в среднем за период. Рассчитано по [5, 6, 13, 14]

Год	Всего	В том числе:			Затраты труда в эквиваленте полной занятости, тыс. условных работников ²		Справочно: численность занятых в экономике, тыс. чел
		на основной или единственной работе	на дополнительной работе ¹	в производстве, в домашнем хозяйстве, производстве продукции, предназначенной для собственного конечного потребления	Всего	Без учета часов, отработанных в домашнем хозяйстве	
2010	2893716	2652445	32172	209099	78420	72754	69934
2011	2930127	2691564	31646	206917	79407	73800	70857
2012	2954644	2726920	29779	197946	80072	77902	71545
2013	2917394	2718721	27308	171365	79062	76920	71391
2014	2938658	2730444	30099	178115	79638	74811	71539
2015 (I кв.)	2809517	2740481	21042	47994	76139	74838	71602
2015 (II кв.)	3051325	2756018	33187	262120	82692	75588	72236
2015 (III кв.)	3119649	2732475	36220	350953	84543	75032	73127

¹ На всех дополнительных работах в обследуемую неделю или в течение месяца, предшествующего обследуемой неделе, включая вторую дополнительную работу в домашнем хозяйстве по производству продукции, товаров и услуг для реализации.

² Исчислены путем деления общего количества отработанных человеко-часов в неделю на всех видах работ на среднее фактическое количество рабочих часов в неделю на основной работе на рабочих местах наемных работников с полным рабочим днем.

Проведенный анализ фактических данных свидетельствует о том, что для российской экономики характерно устойчивое недоиспользование трудового потенциала в различных формах: в форме открытой безработицы, вынужденной экономической неактивности, видимой и невидимой неполной занятости. Вместе с тем расчет совокупных затрат труда, учитывающих все отработанные занятым населением часы на основной, дополнительной работах, а также в производстве продукции в домашнем хозяйстве (табл. 8), позволяет сделать вывод, что в отечественной экономике наблюдается феномен суммарной избыточной занятости. Даже если исключить из расчета часы, отработанные

населением в производстве продукции для собственного конечного потребления, суммарные затраты труда в эквиваленте полной занятости заметно превышают численность занятых в экономике. Иными словами, недоиспользование части трудовых ресурсов в форме безработицы (явной и потенциальной), видимой неполной занятости сочетается в российской экономике с избыточной трудовой нагрузкой занятой части населения. Этот вывод является парадоксальным только на первый взгляд и служит дополнительным доказательством неэффективного использования трудовых ресурсов в российской экономике, их нерационального распределения в экономической системе, свидетельством неэффективной занятости.

В заключение следует подчеркнуть, что в современной российской экономике, где безработица сочетается с дополнительной занятостью в значительных масштабах, где имеет место неполная занятость в видимых и невидимых формах, распространена занятость в неформальном секторе, изучение степени использования трудовых ресурсов только через общие показатели экономической активности, занятости и открытой безработицы представляется недостаточным. Необходимы дальнейшие исследования в направлении разработки методик, позволяющих количественно оценивать основные критерии эффективной занятости на всех ее уровнях, анализировать эффективность использования трудовых ресурсов с учетом особенностей российского рынка труда и модели занятости.

Литература

1. Облаухова М.В. Неполная занятость в условиях формирования рыночных отношений: дис. ... канд. экон. наук. Томск, 1997.
2. Казначеева Н.Л., Строганова Д.П. Роль рынка образовательных услуг в формировании системы эффективной занятости // Перспективы науки. 2011. № 25. С. 166-169.
3. Казначеева Н.Л., Строганова Д.П. Формирование системы эффективной занятости как важнейший элемент социальной политики // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2011. № 4. С. 97-104.
4. Тенденции на рынке труда [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm (дата обращения: 02.10.2015).
5. Экономическая активность населения России [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_61/Main.htm (дата обращения 08.10.2015).
6. Обследование населения по проблемам занятости - 2015 год [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_30/Main.htm (дата обращения 08.12.2015).
7. Облаухова М.В. Количественная оценка масштабов неполной занятости: основные подходы и проблемы // Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 2756-2760. URL: <http://e-koncept.ru/ext/61>.
8. Труд и занятость в России – 2013 [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_36/Main.htm (дата обращения: 01.10.2015).
9. Официальная статистика / Рынок труда, занятость и заработная плата // Трудовые ресурсы [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force (дата обращения: 08.12.2015).
10. Российский статистический ежегодник – 2014 [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm (дата обращения: 07.10.2015).

11. *Труд и занятость в России – 2011* [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_36/Main.htm (дата обращения: 07.10.2015).

12. *Облаухова М.В.* Неполная занятость в становлении российского рынка труда: тенденции двух десятилетий // Общество. Политика. Финансы: материалы Российской научно-технической конференции / Сиб. гос. ун-т телекоммуникаций и информатики. Новосибирск, 2015. С. 53–58.

13. *Обследование населения по проблемам занятости – 2013 год* [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_30/Main.htm (дата обращения: 06.10.2015).

14. *Обследование населения по проблемам занятости – 2011 год* [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_30/Main.htm (дата обращения: 06.10.2015).

15. *Обследование населения по проблемам занятости – 2014 год* [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_30/Main.htm (дата обращения: 06.10.2015).

M.V. Oblaukhova, N.L. Kaznacheeva. Siberian State University of Telecommunications and Information Sciences, Novosibirsk, Russia. E-mail: oblauhov@mail.ru, E-mail: nlk55@mail.ru

THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF LABOR RESOURCES IN THE MODERN RUSSIAN ECONOMY

Keywords: labor force, labor potential, employment, part-time employment, productive employment, unemployment, economic activity, labor market

Efficient use of labor resources is one of the key factors forming the competitiveness of the economic system and its ability to innovative development. Assessment of the use of labor resources is closely related to the concept of effective employment, which should be considered from the perspective of employees, employers and society as a whole. Quantification of the main characteristics of effective employment is associated with certain difficulties, but official statistics allow us to make several important conclusions about the effectiveness of the utilization of labor resources in the modern Russian economy.

A gradual increase of the economic activity of citizens and of the employment level is the characteristic for the Russian economy over the last few years. The unemployment rate in the last seven years has remained at a low level. The level of potential unemployment, which is calculated considering the part of the economically inactive population located in boundary position between unemployment and economic inactivity, has the same dynamics as traditional unemployment rates.

A comprehensive assessment of the effectiveness of labor resources use should take into account not only the dynamics of unemployment, but also the efficiency of employed labor resource use. Inadequate use of employed workers' potential can be characterized by the concept of part-time employment, which appears in both visible and invisible forms. An analysis of the dynamics of visible part-time employment suggests that a tendency to an increase in underutilization of labor is present in the Russian economy, which contradicts the dynamics of the level of open unemployment.

One of the problems of the Russian economy is invisible part-time employment, inadequate use of the labor potential of full-time employees. Methods of quantifying the scale of invisible part-time employment have not yet been developed, but some indirect conclusions can be derived from the analysis of indicators of additional employment. The additional employment in the Russian economy is quite high, indicating a significant dissatisfaction of employees with their jobs.

The feature of the Russian model of employment is a significant share of employment in the informal sector. Informal employment, as a rule, is associated with poor working conditions, unstable payment, social protection for the poor of workers that does not meet the criteria of productive employment.

Inadequate use of labor resources in various forms is combined in the Russian economy with the excessive workload some part of the employed population. This phenomenon is the further proof of the ineffectiveness of the current model of employment.

Further research is required in the area of development of techniques that allow to quantify the basic criteria for effective employment at all levels, to analyze the effectiveness of the use of labor resources considering the features of the Russian labor market and employment.

References

1. Oblaukhova M.V. Nepochnaya zanyatost' v usloviyah formirovaniya rynochnykh otnosheniy: dissertatsiya na soiskanie uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk [Part-time employment in the conditions of formation of market relations: PhD thesis in economics]. Tomsk, 1997.
2. Kaznacheeva N.L., Stroganova D.P. Rol' rynka obrazovatel'nykh uslug v formirovanii sistemy effektivnoy zanyatosti // *Perspektivy nauki*. 2011. No. 25. S.166-168.
3. Kaznacheeva N.L., Stroganova D.P. Formirovanie sistemy effektivnoy zanyatosti kak vazhney-shiy element sotsial'noy politiki // *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*. 2011. No. 4. S.97-104.
4. Tendentsii na rynke truda [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_04/IssWWW.exe/Stg/d03/2-rin-trud.htm (accessed 02 October 2015).
5. Ekonomicheskaya aktivnost' naseleniya Rossii [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_61/Main.htm (accessed 08 October 2015).
6. Obsledovanie naseleniya po problemam zanyatosti - 2015 god [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_30/Main.htm (accessed 08 December 2015).
7. Oblaukhova M. V. Kolichestvennaya ocenka masshtabov nepolnoy zanyatosti: osnovnye podhody i problemy // *Nauchno-metodicheskiy elektronnyy zhurnal Koncept*. 2014. T.20. S.2756–2760 - Available at : <http://e-koncept.ru/ext/61>.
8. Trud i zanyatost' v Rossii – 2013 [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_36/Main.htm (accessed 01 October 2015).
9. Oficial'naya statistika \ Rynok truda, zanyatost' i zarabotnaya plata\Trudovye resursy [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force (accessed 08 December 2015).
10. Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik – 2014 [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/Main.htm (accessed 07 October 15).
11. Trud i zanyatost' v Rossii – 2011 [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/B11_36/Main.htm (accessed 07 October 2015).
12. Oblaukhova M.V. Nepochnaya zanyatost' v stanovlenii rossiyskogo rynka truda: tendentsii dvuh desyatiletiy // *Obshchestvo. Politika. Finansy* : materialy Rossiyskoy nauchno-tekhnicheskoy konferentsii / Sibirskiy gosudarstvennyy universitet telekommunikatsiy i informatiki. Novosibirsk, 2015. S. 53-58.
13. Obsledovanie naseleniya po problemam zanyatosti - 2013 god [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_30/Main.htm (accessed 06 October 2015).
14. Obsledovanie naseleniya po problemam zanyatosti - 2011 god [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_30/Main.htm (accessed 06 October 2015).
15. Obsledovanie naseleniya po problemam zanyatosti - 2013 god [Elektronnyy resurs] // Federal'naya sluzhba gosudarstvennoy statistiki - Available at : http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_30/Main.htm (accessed 06 October 2015).

УДК 331.4

DOI: 10.17223/19988648/33/5

В.И. Беляев, О.В. Кузнецова

ОХРАНА ТРУДА: ФАКТОР И УСЛОВИЕ СБЕРЕЖЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ¹

Охрана труда на предприятиях современным менеджментом воспринимается только как гуманитарная миссия в сфере организации труда. В итоге все решения и действия в этой области оцениваются по показателям уровня травматизма, наличия профессиональных заболеваний. Достижение приемлемых значений по этим показателям требует определенных затрат. Поскольку затраты направляются на решение гуманитарных проблем, они воспринимаются как некупаемые. Такое отношение к затратам на охрану труда неизбежно приводит к появлению одной из форм трудового оппортунизма со стороны менеджмента, выражающегося в сокращении затрат на охрану труда. В статье представлены аргументы, утверждающие, что вложения в охрану труда отнюдь не затраты, а инвестиции, ибо они обеспечивают решение не только гуманитарных проблем организации труда, но и экономических проблем, выражающихся в сбережении человеческих ресурсов и увеличении человеческого капитала. Таким образом, охрана труда становится фактором и условием развития предприятия в целом.

Ключевые слова: охрана труда, персонал, человеческие ресурсы, управление человеческими ресурсами, человеческий капитал, трудовой оппортунизм.

Введение. Под фактором обычно понимают источник какого-либо процесса, определяющий его характер, отдельные черты, или движущую силу этого процесса. Одним из таких процессов довольно часто называют развитие. Условия же осуществления какого-либо процесса, в том числе и развития, представляют собой объективно обусловленное состояние ближнего окружения (или окружения вообще), в котором происходит реализация процесса. Поскольку в статье речь идет о развитии человеческих ресурсов, где фактором и условием решения этой задачи названа охрана труда, необходимо определиться с ключевыми понятиями, которые опосредуют взаимообусловленность и взаимодействие этих двух категорий.

«Управление персоналом» и «управление человеческими ресурсами»: соотношение понятий. Любая отрасль знаний зиждется на конкретных понятиях (научных, рабочих), без которых невозможно объяснить ее суть, предназначение, разработать конкретные методы использования достижений этой отрасли знаний на практике. При этом любая отрасль науки оперирует присущими только ей научными понятиями, используемыми для объяснения того, чем занимается именно эта отрасль науки, что она изучает. Так, в частности, невозможно понять, допустим, содержание ядерной физики без объяснения таких понятий, как атом, ядро, электрон, протон, нейтрон и др. Точно

¹ Статья написана при поддержке РФФИ. Научный проект № 15-06-05376/15. Тема: «Исследование социально-трудовых отношений на предприятиях в решении проблем преодоления трудового оппортунизма».

так же невозможно объяснить и содержание экономики труда, и ее отдельных тематических составляющих без объяснения соответствующих этой отрасли науки понятий.

Понятие, как минимальная логическая форма представления научного знания, имеет содержание и объем. Содержание объясняет смысл того, что отражается (зафиксировано) в понятии. Объем же характеризует степень распространения (распространенности) понятия на объясняемые предметы, объекты, явления и т.п. Чем большее число объектов можно объяснить с помощью какого-либо понятия, тем больше его объем.

Экономика труда в своей теоретической основе опирается на множество научных понятий. Поскольку эта отрасль знаний отличается широтой и многообразием направлений научного поиска, сосредоточиться на всем множестве ее понятий в небольшой статье не представляется возможным. Поэтому здесь затрагиваются только те из них, которые касаются рассматриваемой темы. Следует также отметить, что некоторые понятия экономики труда не имеют строгих однозначных определений. Более того, некоторые из них и определить-то точно невозможно; их можно объяснить только на основе сравнений (сопоставлений) друг с другом.

Одним из таких ключевых понятий в пределах обозначенной темы, которое не имеет однозначного и сколько-нибудь приемлемого по содержанию и объему определения, следует назвать понятие «человеческие ресурсы». Поскольку это так, то содержание этого понятия предлагается определить на основе сравнений и сопоставлений его с другими, пограничными понятиями.

Первое, что нужно учесть при установлении содержания и объема понятия «человеческие ресурсы», это соотношение понятий «управление» и «развитие». Дело в том, что в теории и практике менеджмента категорию «человеческие ресурсы» чаще всего обозначают в качестве объекта управленческих воздействий. Очевидно, по этой причине и всю область научных исследований и практики называют управлением человеческими ресурсами. Но довольно часто человеческие ресурсы рассматривают и в качестве объекта развития. И коль скоро это так, то для более глубокого понимания сути человеческих ресурсов весьма важным будет сравнительное соотношение понятий «развитие» и «управление». Выполняя эту несложную познавательную процедуру, нетрудно заметить, что соотношение между этими понятиями может быть только как соотношение части и целого. Действительно, управление как целое не может не включать в себя и развитие, в то время как и развитие человеческих ресурсов вряд ли возможно без принятия определенных управленческих решений по отношению к человеческим ресурсам как к объекту, который преднамеренно и целенаправленно развивают. Следовательно, рассматривать аспекты развития человеческих ресурсов в отрыве от процедур управления человеческими ресурсами вряд ли целесообразно. Это обстоятельство, безусловно, необходимо учитывать в определении содержания и объема понятия «человеческие ресурсы», как в равной степени и понятия «управление человеческими ресурсами».

Второе очень важное различие, которое необходимо учитывать при формулировании определения содержания понятия «человеческие ресурсы», имеет место быть между понятиями «управление человеческими ресурсами»

и «управление персоналом». Управление персоналом (*personnel management*) в своей научной основе опирается на теорию бюрократических организаций, где индивидуум рассматривается через призму формальной роли, т.е., собственно, через занимаемую должность, а управленческие воздействия осуществляются посредством административных механизмов (принципов, методов, полномочий, функций) [1. С. 16]. В структуру задач управления персоналом входят следующие: формирование кадровой политики, подбор, оценка, расстановка, адаптация и обучение персонала. Управление человеческими ресурсами (*human resource management*), в отличие от концепции управления персоналом, в своей содержательной основе ориентируется на то, что человек отнюдь не отождествляется с должностью. И системой управления предприятием трудящийся человек воспринимается в качестве невозобновляемого ресурса. Причем такого ресурса, важнее которого ни на одном предприятии нет и быть не может. Поскольку это самый важный ресурс предприятия и к тому же невозобновляемый, единственными формами рационального отношения к нему являются сбережение и накопление.

Осознание важности человеческих ресурсов за рубежом произошло в 1970-х гг. В связи с этим отделы кадров, отделы управления персоналом во многих американских компаниях были переименованы в отделы управления человеческими ресурсами. Безусловно, дело не ограничилось тривиальной сменой названий. Были внесены и существенные содержательные изменения в управление людьми – или, возможно, точнее – в управление трудом, в организациях. Суть этих содержательных изменений, по мнению многих зарубежных ученых, сводится к дополнению традиционных функций по найму, отбору, оценке и обучению персонала, что характерно для концепции управления персоналом, еще и решением стратегических задач управления людьми в организациях, когда внимание руководства сосредоточивается не только на отдельных личностях, но и на группах работников, на командах, когда управленческий стиль от функционального (командного) переходит к партнерскому, когда от предупреждения и разрешения возникающих конфликтов в руководстве людьми в организациях переходят к формированию отношений гармонии. Другими словами, управление человеческими ресурсами, как это сформулировал Р.С. Шулер, представляет собой осуществление целенаправленной деятельности, обеспечивающей эффективное управление людьми в организациях в интересах личности, предприятия и общества [2. С. 163–167]. Суть отличия управления человеческими ресурсами от управления персоналом состоит еще и в признании топ-менеджментом целесообразности осуществления капитальных вложений в решение задач привлечения более качественной рабочей силы, непрерывного обучения работников, развития их профессиональных знаний, способностей и навыков, формирования и развития организационной культуры, направленной на повышение трудового потенциала и более полную его реализацию в трудовом производственном процессе.

Безусловно, эти задачи решались и ранее, но их решение не носило системного характера. Более того, вложение денег в решение подобных задач в концепции управления персоналом всегда рассматривалось и воспринималось как затраты. В концепции же управления человеческими ресурсами это

не затраты, это инвестиции. Разница между затратами и инвестициями заключается в следующем: если вложения оцениваются как затраты, то руководство предприятий будет удовлетворено предоставлением ему квалифицированного отчета о целевом осуществлении этих затрат. Но если вложения произведены как инвестиции, то ожидания и требования руководства предприятий никак не могут ограничиваться тривиальной отчетностью. Топ-менеджмент будет ожидать, требовать и добиваться прибыли от таких вложений. Это кардинальным образом меняет ситуацию с вложением денег в работающих на предприятиях людей. И дело отнюдь не в ужесточении требований топ-менеджмента к менеджерам среднего и младшего звена по поводу эффективного использования вложенных в людей денег. Дело в конечном итоге приобретает черты систематической планомерно упорядоченной работы непрерывного развития человеческих ресурсов. Другими словами, если управление персоналом выстроено в основном на учете индивидуальных особенностей персонала конкретной организации, подразделения, отдела, личности и программы обучения принимаются эпизодически, по мере необходимости, то управление человеческими ресурсами сосредоточено на ресурсной стороне живого труда, ибо живой труд в настоящее время требует немалых капитальных вложений в свое развитие, и программы развития работающего человека выстроены на постоянной основе. Исходя из этого, многие авторы управление персоналом отождествляют с оперативным управлением людьми в организации, а управление человеческими ресурсами совершенно справедливо соотносят со стратегией развития компании [3. С. 532]. И это действительно так. Разве инвестирование в непрерывное профессиональное развитие работников может быть сколько-нибудь краткосрочным? Нет, конечно. Следовательно, и управление человеческими ресурсами – это стратегическое управление, и никакое иное.

Различие между содержанием понятий «управление человеческими ресурсами» и «управление персоналом» можно подчеркнуть следующим гипотетическим примером. Допустим, крупное машиностроительное предприятие имеет большой и хорошо развитый конструкторский отдел, в составе которого трудятся двадцать инженеров-конструкторов разной квалификации и руководит которым также инженер-конструктор высокой квалификации. Руководитель конструкторского отдела знает всех своих подчиненных лично и знает не только о том, кто какую профессиональную квалификацию имеет, но и знает их личные способности и профессиональные пристрастия в исполнении своих инженерных обязанностей. Кроме того, он знает и о личных интересах своих подчиненных, их семейных делах и т.п. И выдавая им то или иное конкретное задание, руководитель конструкторского отдела все эти обстоятельства учитывает, в том числе и личные интересы своих подчиненных, их семейные неурядицы, если они у кого-то возникли: так он руководит персоналом. Генеральный директор этого же предприятия также знает о том, что в конструкторском отделе руководимом им предприятия работает двадцать конструкторов. Но, в отличие от руководителя конструкторского отдела, он может и не быть знаком с каждым из них и может не знать об их личных целях и интересах. Ему это и не надо. Но он знает о профессиональной структуре конструкторского отдела, т.е. сколько конструкторов, какую профессио-

нальную квалификацию имеют. Но при этом он может не знать об уникальных профессиональных качествах каждого из них. Ему это также не надо. Теперь предположим, что перед предприятием встала задача внедрения какой-либо инновационной программы. Реализация программы предполагает освоение и решение принципиально новых конструкторских задач, требующих новых профессиональных знаний. Выхода из ситуации два. Первый: можно на рынке труда подобрать и пригласить на работу инженеров-конструкторов, имеющих профессиональные знания и опыт решения подобного рода задач, и увеличить, таким образом, численность персонала конструкторского отдела. Второй: можно из работающих инженеров-конструкторов подобрать наиболее способных к решению подобного рода задач и отправить их на повышение квалификации. Первый подход направлен на увеличение человеческих ресурсов посредством увеличения численности персонала, второй – на увеличение человеческих ресурсов без увеличения численности персонала. Второй подход, если его оценивать с позиций генерального директора, представляет собой управление человеческими ресурсами в чистом виде. Со стороны же руководителя конструкторским отделом это будет некий симбиоз управления персоналом и управления человеческими ресурсами. Управление персоналом здесь будет выражаться в подборе им кандидатов из среды своих подчиненных на повышение квалификации, ибо решение этой задачи генеральный директор поручит именно ему, а управление человеческими ресурсами в его действиях будет прослеживаться в развитии профессиональных качеств своих подчиненных, в увеличении трудового потенциала руководимого им подразделения посредством повышения квалификации выбранных работников.

Из приведенного выше примера однозначно следует, что, во-первых, управление человеческими ресурсами отнюдь не отрицает управление персоналом. Просто объем понятия «человеческие ресурсы» превосходит объем понятия «персонал»; содержание понятия «человеческие ресурсы» также богаче содержания понятия «персонал». Таким образом, и понятие «управление человеческими ресурсами» поглощает, но никак не отрицает понятие «управление персоналом», что, безусловно, следует рассматривать как движение вперед в развитии концептуальных основ управления трудом в организациях. Во-вторых, управление человеческими ресурсами всегда связано с принятием стратегических решений, управление персоналом – с оперативными решениями. В связи с этим создается впечатление, что человеческими ресурсами управляет топ-менеджмент, а персоналом управляют менеджеры младшего и среднего звеньев. Это так и не так. В частности, когда какой-либо генеральный директор подбирает себе нового заместителя (или помощника), он управляет персоналом, хотя при этом и о стратегии он забывать не может (иначе он был бы плохим генеральным директором). Аналогичным образом и менеджер нижнего звена, подбирая кандидатов на освободившуюся должность исполнителя, решает задачи управления персоналом, но с ориентацией на принятую на предприятии стратегию, если она, конечно, есть и если она научно обоснована, осознана и воспринимается как ориентир и как руководство к действию всеми работниками компании. Последнее обстоятельство говорит о том, что, управляя персоналом, менеджеры нижнего и среднего

звеньев управляют и человеческими ресурсами тоже. Получается, что четкую границу между понятиями «управление персоналом» и «управление человеческими ресурсами» провести нельзя, что и обуславливает невозможность однозначного определения этих понятий.

В структуру задач управления человеческими ресурсами, как уже отмечалось выше, входят и задачи непрерывного развития работников. Концепция развития человеческих ресурсов, в общем и целом, ориентирована на саморазвитие и должна реализовываться на трех уровнях [4. С. 128–129]:

1) индивидуальный уровень (суть развития каждого отдельного работника сводится не только к предоставлению ему новых профессиональных знаний, но и к формированию у каждого из них ценностных установок, ориентированных на партнерские отношения с коллегами, на проявление предпринимательских начал в совместной деятельности, основанных на восприятии компании, в которой они трудятся, как своей собственной);

2) групповой уровень (привитие работникам навыков командной работы, основанной на принципах гуманизма и интрапренерства¹);

3) организационный уровень (персонал компании развивается до такой степени, что каждый из работников постоянно стремится к саморазвитию и самосовершенствованию, не только приобретая новые профессиональные знания, но и производя новые организационные знания по поводу развития всей компании).

Таким образом, управление человеческими ресурсами однозначно предполагает их развитие. Причем не просто предполагает, а целевым образом ориентировано на постоянное непрерывное, системным образом организованное развитие и саморазвитие всех работников. Исходя из вышеизложенного, под человеческими ресурсами, в первом приближении, предлагается понимать стратегический фактор интеллектуального развития как общества в целом, так и отдельного предприятия в частности, и в том числе каждого человека. Безусловно, это определение, поскольку, как установлено выше, категорию человеческих ресурсов однозначно определить нельзя, нуждается в конкретизирующих дополнениях. Они здесь не приводятся, потому что в общем случае нет смысла конкретизировать некоторые аспекты этой категории. Очевидно, что эти дополнения должны соответствовать содержанию конкретных задач, решаемых посредством развития человеческих ресурсов, и перечислить их все (т.е. присовокупить к общему определению) без привязки к конкретному содержанию, действительно, не имеет смысла. О конкретизации этого определения речь пойдет несколько ниже. Под управлением человеческими ресурсами, также в первом приближении (т.е. в общем случае), предлагается понимать управленческие решения и воздействия, направленные на постоянное увеличение человеческого капитала. Под человеческим капиталом, в свою очередь, предлагается понимать совокупность всех вложений, осуществленных в развитие воспроизводственного, в части накопления

¹ Под «интрапренерством» понимается предпринимательский подход индивидуума к своим трудовым обязанностям в пределах своей компании, т.е. в отношениях с коллегами по работе; по смыслу это понятие совпадает с инновационным поведением работника. Противоположным по смыслу является понятие «антrepренерство», обозначающее свободную, не ограниченную интересами какой-либо корпорации деятельность предпринимателя на внешних рынках.

знаний, потенциала индивида, работников конкретного предприятия и всего общества в целом. Это тоже очень общее определение, которое в каждом конкретном случае нуждается в соответствующих конкретизирующих дополнениях, определяемых содержанием решаемых задач (деятельности).

Охрана труда как фактор и условие сбережения человеческих ресурсов. В предыдущем разделе речь шла об управлении человеческими ресурсами, о развитии их в направлении накопления человеческого капитала. При этом при определении человеческого капитала упомянуто и о накоплении знаний, составляющих его основу. Следовательно, управление человеческими ресурсами отнюдь не должно ограничиваться только их развитием. Сюда следует включать и такие процедуры, как накопление и сохранение. Почему эти процедуры также должны быть включены в состав концепции управления человеческими ресурсами? Совершенно справедливым будет предположение о том, что если есть развитие, то возможна и деградация или, как минимум, стагнация. Чтобы сохранить накопленное, нужно создать условия для такого сохранения. Применительно к человеческим ресурсам таким условием является охрана труда. Чтобы эти условия соответствовали сохранению накопленных человеческих ресурсов, охрана труда также должна быть объектом соответствующих целенаправленных управленческих решений. Другими словами, в обществе и на предприятиях должна действовать эффективная система управления охраной труда, ориентированная в том числе и на решение конкретных экономических задач, связанных со сбережением человеческих ресурсов и накоплением человеческого капитала.

Традиционно под управлением охраной труда понимают разработку, принятие и реализацию управленческих решений по соблюдению официально установленных норм, требований и осуществление на практике правовых, организационно-технических, социально-экономических, санитарно-гигиенических и лечебно-профилактических мероприятий, направленных на обеспечение безопасности, сохранение здоровья, работоспособности человека в трудовых процессах и даже самой его жизни [3. С. 487].

В литературе можно встретить и другие определения управления охраной труда, в которых в разной редакции перечисляются упомянутые выше аспекты и объекты управленческих воздействий, относящиеся исключительно к гуманитарной сфере управления трудом на предприятиях. Что же касается экономической составляющей управления охраной труда, то о ней в определениях ни слова; ни в одном из известных определений управления охраной труда никаких упоминаний о том, что охрана труда, кроме исполнения предназначенной ей гуманитарной миссии, должна быть направлена и на решение неких экономических задач, нет. Вряд ли такой подход к определению управления охраной труда следует считать исчерпывающим все содержание этой сферы человеческой деятельности.

В свете представленных выше рассуждений, касающихся управления и развития человеческих ресурсов, нетрудно заметить, что охрана труда, направленная на сохранение здоровья работника, в конечном итоге выражается и в сбережении человеческих ресурсов предприятия. А человеческие ресурсы – категория экономическая. Исходя из этого, гуманитарную составляющую управления охраной труда в ее определении, а также во всех задачах и

программах улучшения условий труда, обеспечения его безопасности предлагается дополнять и экономической составляющей. Такой подход к управлению охраной труда объединит в едином управленческом процессе и сохранение здоровья работников, что является следствием решений гуманитарных задач в области управления персоналом, и сбережение человеческих ресурсов, что уже представляет собой стратегическое управление человеческими ресурсами как экономической категорией. Такой подход к управлению охраной труда будет более чем оправданным, ибо гуманитарная и экономическая составляющие управления безопасностью труда на предприятиях и так объединены между собой на объективной (неразрывной) основе: одно неизбежно обуславливает другое – сохранение здоровья работников обеспечивает и сбережение человеческих ресурсов.

Отсутствие в определениях управления охраной труда экономической составляющей не только обедняет их, но и приносит предприятиям заметный ущерб в форме трудового оппортунизма¹, проявляемого со стороны менеджмента. Поскольку менеджмент, согласно действующему определению управления охраной труда, воспринимает охрану труда исключительно как гуманитарную миссию и ничего экономического в ней не видит, вложения в охрану труда он склонен расценивать только как затраты, к тому же некупаемые. А поскольку их нельзя окупить, то почему бы на них и не сэкономить? В итоге на предприятиях со стороны менеджмента появляются изощренные формы и схемы трудового оппортунизма, ничего общего не имеющие с гуманизмом и проявляющиеся в неоправданной экономии на вложениях в охрану труда. Итогом является ухудшение показателей, связанных с травматизмом и профессиональными заболеваниями, что не только ухудшает гуманитарную ситуацию в сфере организации труда, но наносит и существенный ущерб экономике предприятий, поскольку снижаются показатели, характеризующие человеческие ресурсы и человеческий капитал.

В связи с этим вполне уместным является вопрос: как же так, предприятие инвестирует немалые средства в развитие человеческих ресурсов, накапливает все вложенные в них средства в форме человеческого капитала, но по причинам трудового оппортунизма в области управления охраной труда на предприятии происходят утраты человеческого капитала? Безусловно, это нужно исправлять, но как? Исправление сложившейся ситуации, как полагают авторы этих строк, следует начинать с переосмысления менеджментом предприятий места и роли охраны труда в их (предприятий) экономике. И первым шагом в этом направлении следует назвать переопределение понятия

¹ В сфере экономики и бизнеса оппортунизм (от лат. *opportunus*) представляет собой извлечение выгоды одной стороной сделки за счет умышленного нанесения ущерба другой стороне. По аналогии можно вести речь об оппортунизме и в сфере труда на предприятиях, когда одна сторона организации трудовой деятельности извлекает выгоду за счет преднамеренных действий против другой стороны. Так, в частности, целенаправленное сокращение менеджментом предприятий затрат на улучшение условий труда, на повышение уровня его безопасности, безусловно, будет трудовым оппортунизмом менеджмента по отношению к персоналу. Трудовым оппортунизмом является и нарушение работниками правил техники безопасности. Есть много и других форм трудового оппортунизма. В частности, к трудовому оппортунизму следует относить и сокрытие работниками резервов своих рабочих мест, и выплату менеджментом предприятий заработной платы персоналу в конвертах (без отчислений в пенсионный фонд) и др. Завершенной классификации форм трудового оппортунизма пока нет.

«управление охраной труда», в котором следует отразить не только гуманитарную составляющую, но и экономическую тоже. Исходя из этого, под управлением охраной труда предлагается понимать разработку, принятие и реализацию управленческих решений по соблюдению официально установленных норм, правил, требований и осуществление на практике правовых, организационно-технических, социально-экономических, санитарно-гигиенических и лечебно-профилактических мероприятий, направленных на решение гуманитарных проблем по обеспечению безопасности, сохранению здоровья, работоспособности человека в трудовых процессах и прежде всего самой его жизни, а также и на сбережение человеческих ресурсов, накопление человеческого капитала, намечаемых в качестве целевых стратегических установок охраны труда, способных обеспечить улучшение экономического состояния предприятий. Как следует из содержания предлагаемого определения, гуманитарная составляющая охраны труда нисколько не страдает. Она сохраняет все свои позиции; но при этом в определении получает отражение и экономическая составляющая охраны труда, которая направлена на сбережение человеческих ресурсов. Такой подход к определению охраны труда, безусловно, будет способствовать не только улучшению положения дел в области экономики предприятия, но и самой охраны труда, поскольку для менеджмента предприятий исчезают предпосылки трудового оппортунизма в форме экономии на вложениях в охрану труда. Эти вложения перестают казаться менеджменту невосполнимыми затратами, на которых возникает желание сэкономить; они становятся инвестициями в человеческие ресурсы, что обеспечивает приращение человеческого капитала и рост других экономических показателей, в том числе прибыли, рентабельности и т.п. На основе предлагаемого определения управления охраной труда рекомендуется переосмыслить и перестроить всю действующую систему обеспечения безопасности труда как в стране в целом, так и на предприятиях в частности.

В свете представленных выше соображений можно заключить, что ни в управлении охраной труда, ни в управлении человеческими ресурсами системного подхода нет. И суть переосмысления содержания безопасного труда в контексте рассматриваемых проблем заключается в том, чтобы при управлении охраной труда намечались бы четкие ориентиры, направляемые и на сохранение человеческих ресурсов тоже, а в управлении человеческими ресурсами охрана труда рассматривалась бы в качестве фактора и условий развития человеческих ресурсов. Сделать это можно только при системном подходе к управлению охраной труда как в целом по стране, так и на каждом предприятии, в частности.

Многоуровневая система управления охраной труда, ориентированная на сбережение и приумножение человеческих ресурсов. Как уже было сказано, управление человеческими ресурсами может проследиваться в развитии профессиональных качеств подчиненных, в увеличении трудового потенциала, в результате чего происходит увеличение человеческих ресурсов без увеличения численности персонала. Развитие человеческих ресурсов через обеспечение роста трудового потенциала, что особенно актуально в условиях, когда численность трудоспособного населения сокращается, предполагает необходимость осуществления продуманной работы с охраной труда.

При этом в целях обеспечения развития, наиболее полного и целесообразного использования трудового потенциала управление охраной труда должно быть направлено на устранение угроз здоровью работников в процессе трудовой деятельности, которые зачастую могут проявляться в виде производственного травматизма и профессиональных заболеваний. Это, как следствие, будет обеспечивать сохранение человеческих ресурсов.

Следует отметить, что вероятность реальных угроз здоровью и жизни работников в производстве раскрывается в понятии «риск». Применительно к сфере управления охраной труда оно объединяет, прежде всего, риск профессионального заболевания и риск производственной травмы. Поэтому можно утверждать, что риск – это вероятность ущерба здоровью работника в виде профессионального заболевания и производственной травмы в процессе трудовой деятельности с учетом тяжести возможного ущерба.

Зоной возникновения риска здоровью работающего являются условия труда, факторы формирования которых различны для производственного травматизма и профессиональной заболеваемости.

Производственный травматизм обусловлен не только наличием производственных факторов, которые могут являться и вредными и опасными для организма работника (технологический процесс) или только опасными (машины, механизмы, оборудование), но и в значительной мере непосредственно поведением работника на рабочих местах (неприменение средств индивидуальной защиты, нахождение пострадавшего в состоянии алкогольного опьянения). Возникновение же случаев профессиональной заболеваемости находится в непосредственной зависимости от воздействия на работников вредных производственных факторов, для которых установлены гигиенические нормативы.

Таким образом, под профессиональным риском предлагается понимать вероятность получения профессионального заболевания с учетом его тяжести вследствие влияния факторов производственной среды и трудового процесса, для которых установлены гигиенические нормативы (физические, химические, биологические, психофизиологические).

Производственный риск следует трактовать как вероятность получения производственной травмы вследствие влияния опасных физических факторов и рискованного поведения работников.

Управление профессиональным и производственным рисками на основе факторов, обуславливающих их возникновение, имеет практическое значение для сохранения и развития человеческих ресурсов. Так, например, наличие вредных и (или) опасных производственных факторов служит критерием уровня развития психофизиологического потенциала работников за счет влияния на состояние их здоровья, самочувствие. От этого же зависит работоспособность человека, выступающая физиологической основой индивидуальной производительности труда, увеличения которой можно достичь путем устранения вредных и опасных производственных факторов.

Кроме того, присутствие на рабочих местах вредных и опасных производственных факторов приводит к нерациональному использованию производственных навыков, творческих способностей работников, препятствует их развитию. Это можно объяснять формированием у работников чувства не-

удовлетворенности по отношению к выполняемой работе, к трудовой деятельности, что негативно сказывается на их трудовой мотивации, повышает текучесть кадров. Не случайно Ф. Герцберг считал, что наличие в недостаточной для работника степени гигиенических факторов вызывает у людей неудовлетворенность работой, не может мотивировать их на какие-либо поступки для повышения эффективности деятельности [5. С. 28]. Также вредные и опасные производственные факторы сокращают трудовой стаж (в том числе в отдельной организации) в результате утраты трудоспособности (полной или частичной, временной или постоянной) в связи с производственным травматизмом и заболеваемостью.

Они могут оказывать влияние и на количественные характеристики трудового потенциала организации через, например, размеры компенсаций за вредные и опасные условия труда: сокращенный рабочий день, дополнительный отпуск. На показатели численности рабочего времени влияет и травматизм. Допустим, микротравмы приводят к перерывам в работе, травматизм с потерей работы на один день и более снижает количество дней работы в периоде.

Таким образом, увеличение трудового потенциала организации невозможно без управления охраной труда, направленной на сохранение человеческих ресурсов.

При этом в данном контексте основой управления охраной труда целесообразно считать управление производственным и профессиональным рисками, включающее, прежде всего, оценку вредных и опасных производственных факторов, факторов рискованного поведения работников и принятие мер по их предотвращению и, таким образом, реализующее политику сохранения жизни и здоровья людей в процессе трудовой деятельности.

Необходимо отметить, что в современных условиях управление охраной труда формируется в результате взаимодействия организующего начала государства и рыночных механизмов хозяйствования.

Государственное управление охраной труда осуществляется Правительством Российской Федерации, непосредственно или по поручению органами исполнительной власти, ведающими вопросами охраны труда, и другими федеральными органами исполнительной власти. На территории субъектов Российской Федерации государственное управление осуществляется федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в пределах их полномочий. Отдельные полномочия по государственному управлению охраной труда могут осуществляться органами местного самоуправления в порядке и на условиях, которые определяются федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации. При этом основное бремя финансирования мероприятий по охране труда возложено на работодателей, которые являются субъектами реализации трудоохранной деятельности наряду с работниками.

Исходя из вышеизложенного, с учетом результатов анализа полномочий субъектов управления в области охраны труда, нами предложено понятие «многоуровневая система управления охраной труда», представляющее собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов, обеспечивающих целенаправленное управление охраной труда в контексте сбе-

режения и развития человеческих ресурсов, предполагающее, прежде всего, предупреждение производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, осуществляемое федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Федерации и местного самоуправления, работодателями и работниками на различных уровнях управления (федеральном, региональном, муниципальном, корпоративном).

От того, насколько грамотно (профессионально) сформирована система управления охраной труда, налажено взаимодействие ее элементов, зависят качество трудовой жизни, как в отдельной организации, так и в регионе, а в конечном итоге и благосостояние всего общества.

Следует отметить еще одно обстоятельство. Когда обязанности по приведению условий труда в соответствие с государственными нормативными требованиями охраны труда лежат на работодателях, отсутствуют эффективные методы государственного надзора и контроля над соблюдением соответствующих требований. В таких условиях при обнаружении некоторой вероятности возникновения нарушений возникают и меры смягчения ответственности по отношению к причинителям вреда здоровью работающим, что можно назвать специфической формой проявления трудового оппортунизма со стороны менеджмента предприятия по отношению к работникам. Исходя из этого, следует разрабатывать инструменты экономического стимулирования работодателей, возможные для использования как на федеральном, так и на региональном уровне. Например, воздействие на экономическое поведение путем предоставления налоговых скидок предприятиям, которые приобретают современное оборудование; предоставление кредитов компаниям, которые стремятся добиваться соблюдения определенных стандартов в области охраны труда (эта система может быть связана с прямыми субсидиями, выдаваемыми под проценты); предоставление бонусов в виде сокращения размеров страховых взносов (бонусы могут состоять из слагаемых элементов или суббонусов, которые связаны с разными компонентами страховых взносов и предоставляются за усилия разного рода).

Однако развитие системы управления рисками здоровью работников должно осуществляться не только «сверху», но и «снизу» с привлечением к этому самих работников (в сфере личной ответственности которых – соблюдение правил внутреннего трудового распорядка и требований охраны труда). Управление поведением работников – это один из действенных способов снижения вероятности наступления производственного и профессионального рисков. Данное предложение соответствует современному подходу к охране труда, когда отрицается состояние абсолютного исключения угрозы жизни и здоровью работника в процессе трудовой деятельности (даже на рабочих местах с оптимальными условиями труда существует риск) и действует система обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний. В связи с этим авторами данной статьи разработана методика формирования институциональной модели управления охраной труда на корпоративном уровне. В предлагаемой методике учтены особенности внешних по отношению к организации условий, определяемых правовой средой (где в представляющих систему установле-

ний нормативно-законодательных актах вышестоящих уровней уже предопределен ряд правил).

Итак, в качестве основы организации работы по управлению поведением работника, направленному на сбережение и развитие человеческих ресурсов (первый этап), выступают формальные правила (профессиональный отбор, обучение охране труда), соблюдение которых ответственными за охрану труда на предприятии лицами является скорее необходимостью, чем рекомендацией, что обусловлено существованием охраны труда как правового института на вышестоящих по отношению к организации уровнях управления. Кроме того, первый этап включает мотивацию (управление ею) работников предприятия к сохранению жизни и здоровья, что предопределено вероятностью нарушения каждым из них формальных правил по охране труда.

При проведении анализа деятельности по охране труда (второй этап) предлагается рассматривать:

- уже произошедшие несчастные случаи, а точнее, устранение их причин (факты устранения) на момент осуществления данного этапа;
- установленные работникам компенсации за труд во вредных и опасных условиях труда, т.е. их объективность;
- нарушения требований охраны труда (их формы) как рядовыми работниками, так и лицами, ответственными за состояние охраны труда в организации, которые, несмотря на то, что предшествуют случаям производственного травматизма и профессиональной заболеваемости, не всегда, однако, приводят к их предотвращению (а в некоторых случаях наступления событий травматизма и профессиональной заболеваемости не всегда фиксируются в соответствующих документах).

Проверка устранения причин производственного травматизма осуществляется на основе актов расследования несчастных случаев, составление которых в организации продиктовано требованиями законодательства. При этом любому предприятию рекомендуется рассматривать участие в данной проверке (наряду с инженерами по охране труда, бригадирами, мастерами) избранных уполномоченных лиц по охране труда (которые должны иметься на нем, опять же в связи с требованиями законодательства) или комитета (комиссии) по охране труда (его формирование выступает в качестве исходящей от вышестоящих органов управления рекомендации).

Анализ предоставляемых работникам компенсаций за вредные и опасные условия труда (на момент проверки) осуществляется путем специальной оценки рабочих мест (состав комиссии по оценке определяется законодательными актами), на которых установлены компенсации.

Нарушения требований охраны труда (их формы) как рядовыми рабочими (непосредственными исполнителями работ), так и лицами, ответственными за состояние охраны труда в организации, предлагается выявлять путем опросов прежде всего рядовых рабочих, поскольку их поведение, от которого непосредственно зависит реализация вероятности несчастного случая, является производной от деятельности вышестоящих лиц (ответственных за охрану труда). Ответственными за социологические опросы предлагается назначить уполномоченных по охране труда представителей работников или комитет (комиссию) по охране труда.

В качестве цели управления изменениями в области охраны труда, определяемой на третьем этапе методики, предлагается рассматривать ключевую проблему (самое слабое звено) охраны труда как системы. При этом под звеньями понимаются нарушения требований по охране труда (их формы), установленные в результате:

- анализа актов расследования несчастных случаев (при факте неустранения причины несчастного случая на момент проверки);
- анализа установленных компенсаций за вредные и опасные условия труда (в случае предоставления их работникам, на рабочих местах которых имеются вредные и опасные производственные факторы);
- социологических опросов работников.

Однако в качестве ключевой проблемы охраны труда как системы согласно предлагаемой методике могут выступать только ограничения, находящиеся в сфере влияния организации (т.е. поддающиеся управлению) и отождествляющиеся тем самым с трудовым оппортунизмом, с одной стороны, рядовых рабочих и, с другой – лиц, ответственных за состояние охраны труда в организации.

Следовательно, определение цели управления изменениями в области охраны труда может включать в себя следующие шаги (первые три шага осуществляются в любой последовательности):

1) определение неустраненной причины несчастного случая, вызывающей наибольшие потери рабочего времени, или преобладающего количества неустраненных причин (идентичных) несчастных случаев;

2) определение рабочего места, вызывающего наибольшие потери рабочего времени из-за компенсаций, с учетом количества работающих на них работников;

3) определение преобладающих форм нарушений требований по охране труда (исходя из ответов опрашиваемых на предлагаемые вопросы, составленные на основе анализа перечня причин несчастных случаев, установленных на вышестоящих по отношению к организации уровнях управления и находящихся отражение в ее деятельности) и их причины (прежде всего, по отношению к рядовым рабочим);

4) определение доминирующей формы нарушения требований по охране труда путем сопоставления результатов реализации предыдущих шагов.

Данные шаги уменьшают трудоемкость работы организации по выявлению главного ограничения (особенно когда с первого по третий шаг одновременно осуществляют разные должностные лица), что способствует принятию своевременных мер по развитию предприятия.

Однако в небольших (по численности работников) организациях, где к тому же мало рабочих мест с вредными и опасными условиями труда, целесообразно определять ключевую проблему путем сопоставления данных опроса каждого работающего с результатами специальной оценки каждого рабочего места и проверки устранения каждого несчастного случая.

Сосредоточение работы на главном ограничении охраны труда как системы (четвертый этап) предполагает переход к первому этапу, а именно:

- либо управление профессиональным отбором или обучением охране труда (в зависимости от того, что из них является главным ограничением),

как обязательных требований по охране труда, неисполнение которых является свидетельством трудового оппортунизма со стороны лиц, ответственных за состояние охраны труда в организации;

■ либо управление трудовой мотивацией прежде всего непосредственных исполнителей работ как сознательных нарушителей требований по охране труда, проявляющих оппортунизм по отношению в первую очередь к собственному руководству.

Предложенная модель управления охраной труда является институциональной, поскольку она, с одной стороны, определяет правила выявления слабого звена в управлении охраной труда (содержание этапов методики и есть правила), а с другой – свидетельствует о необходимости сосредоточения на разработке и выполнении в организации определенных правил, регулирующих социально-трудовые отношения в направлении устранения тех их (социально-трудовых отношений) проявлений, которые препятствуют сбережению и развитию человеческих ресурсов.

Заключение. По оценкам Международной организации труда, от производственных травм и профессиональных заболеваний в мире ежегодно умирает свыше 2,3 млн человек. Данных о том, как такое положение дел влияет на человеческие ресурсы, нет. Но нетрудно догадаться, что экономические потери ничуть не меньше потерь гуманитарных. Таким образом, исследование проблем управления охраной труда в контексте сбережения человеческих ресурсов, безусловно, является актуальным направлением научного поиска в сфере организации труда и социально-трудовых отношений. Результаты такого поиска должны (и могут) обеспечить появление в сфере охраны труда и управления человеческими ресурсами совокупного эффекта, выражающегося в сокращении случаев проявления трудового оппортунизма, что неизбежно скажется как на экономическом положении предприятий, ибо будет способствовать повышению и улучшению показателей, характеризующих человеческие ресурсы и человеческий капитал, так и в гуманитарной сфере управления трудом в форме сокращения случаев травматизма и профессиональных заболеваний. Исходя из всего вышеизложенного, можно сказать, что охрана труда является одним из важнейших факторов и необходимым условием развития не только человеческих ресурсов, накопления человеческого капитала, но и развития экономики предприятий вообще.

Литература

1. Егоришин А.П. Управление персоналом. Н. Новгород: НИМБ, 2001. 720 с.
2. Шулер Р.С. Управление человеческими ресурсами // Управление человеческими ресурсами. Энциклопедия / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб.: Питер, 2002. С. 163–190.
3. Управление персоналом. Энциклопедия / под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2009. 554 с.
4. Хилб М. Развитие человеческих ресурсов // Управление человеческими ресурсами. Энциклопедия / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб.: Питер, 2002. С. 128–162.
5. Шатило С.А. Мотивация и стимулирование персонала. М.: ГроссМедиа, 2005. 224 с.

V.I. Belyaev, O.V. Kuznetsova. Federal State Budgetary Institution of Higher Professional Education «Altai State University», Barnaul, Russia/ E-mail: belyaevvi@mail.ru. E-mail: trud@econ.asu.ru

LABOR SAFETY: FACTORS AND CONDITIONS OF THE HUMAN RESOURCE'S SAVINGS

Keywords: labor protection, personnel, human resources, human resource management, human capital, labor opportunism.

The article presents a conceptual model of OSH management. The evaluation of labor safety activities is proposed to calculate not only in the focus of humanitarian positions expressed in the reduction of occupational accidents and diminution of the level of occupational diseases how it's done so far. But the economic positions, manifested in the saving of human resources and human capital accumulation, are also very important. This approach to the evaluation of occupational safety results in the ability to create the OSH management system that motivates company's management to invest financial resources in the improvement of conditions and provision of labor safety. The article presents arguments to confirm that investments in labor safety are not costs; they are investments, because they are not only provide humanitarian problem's solutions in the sphere of labor, but also provides the enterprises development, which is expressed in a positive financial performance. Thus, labor safety becomes a factor and condition for the development of the enterprise as a whole and, therefore, it is the subject for innovation and investment policy. For practical implementation of the conceptual model, the article suggests a multilevel safety management system capable of ensuring the implementation of the basic principle of the proposed conceptual model OSH management.

References

1. Egorshin A.P. Upravlenie personalom [Personnel Management]. N. Novgorod, NIMB, 2001. 720 p.
2. Schuler R.S. Upravlenie chelovecheskimi resursami // Upravlenie chelovecheskimi resursami. Entsiklopediya [Human Resource Management // Human Resource Management. Encyclopedia]. Ed. M. Poole, M. Warner. St. Petersburg: Piter, 2002, pp. 163–190.
3. Upravlenie personalom. Entsiklopediya [Personnel Management. Encyclopedia]. Ed. A.Ya. Kibanov. Moscow: INFRA-M, 2009. 554 p.
4. Hilb M. Razvitie chelovecheskih resursov // Upravlenie chelovecheskimi resursami. Entsiklopediya [Human Resource Development // Human Resource Management. Encyclopedia]. Ed. M. Poole, M. Warner. St. Petersburg: Piter, 2002, pp. 128–162.
5. Shapiro S.A. Motivaciya i stimulirovanie personala [Personnel motivation]. Moscow: Gross-Media, 2005. 224 p.

УДК 331.5; 331.2

DOI: 10.17223/19988648/33/6

К.А. Мачин

ОБУЧЕНИЕ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕЙ ЖИЗНИ, ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ МОБИЛЬНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА НА РЫНКЕ ТРУДА

Современное динамично развивающееся общество предъявляет новые повышенные требования к способностям и усилиям работников предприятия. Это, в свою очередь, определяет точки соприкосновения экономических интересов работников и работодателей. Предприятия стремятся к максимизации своей прибыли, а работники максимизируют индивидуальную полезность. Столкновение этих целей эффективно регулируется рыночным механизмом на основе формирования эффективной заработной платы. Основной целью авторского исследования является формирование экономического механизма профессиональной мобильности на основе моделирования решений о эффективной заработной плате.

Ключевые слова: обучение в течение всей жизни, профессиональная мобильность, эффективная заработная плата, неконкурирующие группы, усилия работника, эффективность труда, безработица.

Современное общество представляет собой динамично развивающуюся социально-экономическую систему. Такая динамика, имеющая непосредственное отношение к деятельности людей, как нельзя ярче отражается на их профессиональных способностях. Для поддержания столь интенсивного развития в современных условиях индивидам требуется профессиональная гибкость и адаптивность, которые обеспечиваются на основе мобильности. Профессиональная мобильность как экономическое явление подчиняется определенным закономерностям Economics. С экономической точки зрения основными переменными решений о профессиональной мобильности являются: эффективная заработная плата, численность различных профессиональных групп и их наполненность, а также структура производства территории. В зависимости от исходной ситуации, определяемой экономическими предпосылками формирования структуры отраслей экономики на данной территории и стадией экономического цикла, происходит формирование локальных равновесных значений эффективной заработной платы в различных профгруппах. Данные локальные значения по профгруппам определяют в итоге общее экономическое равновесие на рынке труда.

В 70-е гг. XIX в. под влиянием научных трудов ирландского экономиста Дж. Кернса формируется концепция неконкурирующих профессиональных групп. Он вводит термин «неконкурирующие группы», применяемый для широкого круга профессиональных категорий: ремесленников, торговцев, специалистов и др. Дж. Кернс описывает барьеры для вхождения в профессиональную группу и перемещения между ними, на основе которых делает вывод о том, что на общем рынке труда конкуренция между работниками разных профессий невозможна [1]. Дж. Милль поддержал эту идею

Дж. Кернса, подчеркивая, что различия между группами были очень значительны и напоминали наследственное разделение на касты [2]. Тем не менее Дж. Милль назвал основным источником появления возможной мобильности образование и обучение [2].

В начале XX в. интерес к данной теории уменьшился, технологические изменения и рост массового производства привели к снижению барьеров между профгруппами рабочих. После Второй мировой войны проблемы рынка труда профгрупп вновь стали особенно актуальны. По мнению ряда ученых Т. Dunlop [3], G. Lewis [4], В. Hirsch, J. Addison [5], появление такого института, как профсоюзы, стало активно влиять на параметры неконкурентных элементов рынка труда и формирование заработной платы. А по мнению С. Kerr [6], А. Ross [7], L. Reynolds [8], это привело к балканизации рынка труда, контролю и даже регулированию вхождения в профессию со стороны профсоюзов.

В 1970-е гг. проблемы, связанные с концепцией неконкурирующих групп, расширились. Появились новые барьеры для профессиональной мобильности, такие как дискриминация по полу и расе. F. Blau и L. Kahn [9] выявили устойчивую дифференциацию в доходах групп, разделенных по половому и расовому признакам. Это вызвало развитие теорий P. Doeringer [10], W. Darity, P. Mason [11] о сегментации рынка труда. В это же время появляются теории внутрифирменной профессиональной мобильности таких ученых, как Т. Dunlop [3], О. Williamson [12], согласно которым профессиональная мобильность возможна внутри одной фирмы и проблематична в ситуации перехода работников из одной фирмы в другую при одновременной смене профгруппы. Такая внутрифирменная мобильность отчасти способствует повышению эффективности внешних по отношению к фирме рынков труда.

В конце 1980-х появляется теория эффективной заработной платы. Над ее созданием и развитием трудились Д. Стиглиц, G. Akerlof [13], L. Katz [14], L. Summers [15], J. Yellen [16], R. Solow [17], K. Lang, J. Leonard [18]. Теория эффективной заработной платы предполагает, что для повышения эффективности труда и усилий работника, а также для снижения уклонений работника ему необходимо платить высокую заработную плату. Динамика эффективной заработной платы согласно данной концепции приводит к прямо пропорциональной динамике в усилиях работника. В ситуации получения работником эффективной заработной платы угроза увольнения будет более существенным мотивом для повышения эффективности труда и ликвидации «отлыниваний» от работы. В отношении неконкурирующих групп эффективная заработная плата, по мнению автора, должна регулировать профессиональную мобильность и перемещение работников из одной профгруппы в другую посредством обучения в течение всей жизни (Lifelong learning).

Концепция обучения в течение всей жизни возникла благодаря появлению информационного общества и экономики, основанной на знаниях. Концепция экономики, основанной на знаниях, появилась в 1960-е гг. в трудах R.E. Lane как направление социологических исследований. Но свое полноценное развитие она получила в 1990-е гг. в исследованиях D. Dikson, N. Stehr и документах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Активному развитию концепции способствовали сложившиеся

экономические реалии: неравновесная динамика рынков, глобализация, повышение скорости возникновения инноваций, стремительное развитие информационных технологий, быстрое обновление знаний и т.д. Все это привело в ЕС к разработке Меморандума ЕС по образованию в течение всей жизни, где в долгосрочной перспективе были поставлены проблемы развития образования, а также было проведено исследование ОЭСР в рамках программы «PISA» (Программа исследования качества образования в мире). Экономика, основанная на знаниях, потребовала наличия эффективной широко охватывающей все слои населения системы образования и обучения, способствующих росту численности высококвалифицированных специалистов в составе рабочей силы, создающих благоприятные условия для непрерывного образования в течение всей жизни.

Впервые концепция обучения в течение всей жизни (Lifelong learning – LLL-концепция) упоминается в докладе Комиссии Э. Фор в 1972 г., подготовленном под эгидой ЮНЕСКО. В этом докладе Э. Фор говорит о том, что обучение и образование людей в своей эволюции перешли от врожденной способности к обучению как социальной функции индивидов до институционально оформленной сферы просвещения и приобретения профессиональных знаний и навыков. В условиях современной глобализации в мире экономики, основанной на знаниях, и динамики информационного общества важно сохранять постоянную актуальность знаний работников, что возможно лишь на основе обучения в течение всей жизни [19]. В рамках LLL-концепции выделяются три вида обучения: формальное в образовательных организациях с присвоением дипломов и свидетельств, неформальное – на производстве или через обмен опытом с коллегами и самообучение.

В 1996 г. возобновляется интерес к концепции обучения в течение всей жизни. В докладе Ж. Делора на Международной комиссии по образованию в XXI в. отмечается, что, несмотря на возрастание и обострение противоречий в современном обществе, именно просвещение в рамках концепции обучения в течение всей жизни будет одним из ключей к решению проблем нового века. Ж. Делор отмечает также, что во главе образования должны лежать четыре основополагающих принципа: учиться жить, учиться познавать, учиться делать и учиться сосуществовать [20]. Концепция обучения в течение всей жизни активно реализуется на Западе как явная парадигма с развернутой институциональной средой. В России понимание необходимости обучения в течение всей жизни носит неявный характер, а стимулы к некоторой актуализации и расширению знаний и навыков посредством обучения диктуются рыночным механизмом и экономической динамикой и воспринимаются далеко не всем персоналом организаций и фирм.

Обучение в течение всей жизни требует постоянной оценки и мониторинга наиболее актуальных и требуемых рынком знаний (в широком смысле). Требуемые рынком знания могут составлять систему компетенций профессии, которой работник в данный (текущий) момент не обладает. Это вызывает необходимость смены текущей профессии или существенного расширения ее функций и способствует развитию профессиональной мобильности работников. Под *профессиональной мобильностью* здесь следует понимать образовательное расширение профессиональных функций работника, позволяющих

ему переходить из одной профессиональной группы в другую, происходящее под воздействием стимулов сложившихся на рынках благ, труда и капитала.

В современных российских условиях профессиональная мобильность является актуальным фактором динамики на рынке труда. По словам К.Э. Лайкам, заместителя руководителя Росстата РФ, в России «работает не по специальности – почти 60 процентов» [21] занятого населения. Таким образом, можно констатировать наличие в нашей стране огромного потенциала профессиональной мобильности.

В такой ситуации как у фирм, так и у работников возникает проблема определения оптимальной стратегии поведения на рынке труда для формирования эффективной заработной платы и максимизации своих целевых функций. Для объяснения механизма профессиональной мобильности на рынке труда и установления эффективной заработной платы в условиях конкуренции между работниками разных профгрупп воспользуемся классическими предпосылками вслед за R. Solow, L. Katz, L. Summers и D. Romer [22]. Пусть в экономике существуют только репрезентативные фирмы, стремящиеся максимизировать свою целевую функцию прибыли (π), имеющую вид

$$\pi = \max_{L, w} (F(eL) - wL), \quad (1)$$

где $F(eL)$ – выпуск фирмы; w – реальная заработная плата, которую она платит работнику; e – усилия работника; L – количество нанимаемого фирмой труда работников, не эластично предлагающих каждый одну единицу труда.

В данном случае выпуск фирмы (F) зависит от двух переменных: усилий работника и числа нанимаемых работников. Пренебрегая остальными факторами, будем предполагать, что производственная функция зависит от произведения количества труда на интенсивность усилий.

Пусть для выпуска репрезентативной фирмы выполняются условия:

$$F'(eL) > 0, F''(eL) < 0 \quad (2)$$

В условиях профессиональной мобильности работников функция усилий (e) будет зависеть от заработной платы на текущем рабочем месте, заработной платы на аналогичном рабочем месте в других фирмах, заработной платы на конкурентном рабочем месте (в дополнительной профессии), а также от уровня безработицы в текущей профгруппе и в конкурентной профгруппе. При высокой текущей заработной плате работники будут прилагать больше усилий на занимаемом рабочем месте и не стремиться перейти в другую фирму. Вместе с тем если условия труда и заработная плата в конкурентной профгруппе окажутся более предпочтительными и высокими, то работник будет прилагать меньше усилий на текущем рабочем месте и захочет покинуть данную фирму. Но если безработица в текущей профгруппе ниже, чем безработица в конкурентной профгруппе, работник будет прилагать большие

усилия на текущем рабочем месте. Таким образом, обобщенная функция усилий и ее условия примут вид

$$e = e(w, w_a, w_k, u, u_k), \quad \frac{\partial e(\cdot)}{\partial w} > 0, \quad \frac{\partial e(\cdot)}{\partial w_a} < 0, \quad \frac{\partial e(\cdot)}{\partial w_k} < 0, \quad \frac{\partial e(\cdot)}{\partial u} > 0, \quad \frac{\partial e(\cdot)}{\partial u_k} > 0, \quad (3)$$

где w_a – заработная плата в других фирмах по аналогичной профгруппе; w_k – заработная плата в конкурирующей профгруппе или заработная плата в той профгруппе, в которую с минимальными затратами может перейти данный работник; u – безработица в текущей профгруппе; u_k – безработица в конкурирующей профгруппе.

Работники стремятся максимизировать индивидуальную функцию полезности потребления, в которой потребление приравнивается к индивидуальному доходу работника или заработной плате. В некотором смысле повышение заработной платы должно приводить к увеличению полезности потребления, что придает особое значение выбору фирмами показателя заработной платы с точки зрения работника. Фирма может свободно выбирать уровень заработной платы при наличии безработных на рынке труда, а при нулевой безработице должна платить работникам не менее, чем другие фирмы.

Если фирма не ограничена в своем выборе, то условия первого порядка для L и w с учетом алгебраических преобразований примут вид

$$F'(e(w, w_a, w_k, u, u_k)L) = \frac{w}{e(w, w_a, w_k, u, u_k)}, \quad (4)$$

$$\frac{we'_1(w, w_a, w_k, u, u_k)}{e(w, w_a, w_k, u, u_k)} = 1. \quad (5)$$

Уравнение (5) представляет собой условие Солоу, согласно которому эластичность усилий по заработной плате равна единице. Это условие первого порядка описывает проблему выбора ставки текущей заработной платы и позволяет минимизировать издержки эффективного труда w/e . Если заработная плата удовлетворяет этому условию, то ее следует считать эффективной заработной платой. Для нахождения эффективной заработной платы в условиях профессиональной мобильности и конкуренции между работниками, находящимися в разных профессиональных группах, предположим, что функция $e(\cdot)$ такова, что при фиксированных w_a , w_k , u и u_k существует единственное оптимальное w . Значение w определяет поведение и выбор работника и фирмы.

В условиях возможной конкуренции между профгруппами предположим, что функция усилий работника представляет следующую систему:

$$e = \begin{cases} \left(\frac{w - \chi_a}{\chi_a} \right)^z \left(\frac{w - \chi_k}{\chi_k} \right)^{1-z}, & \text{при } w > \chi_a \text{ и } w > \chi_k, \\ 0 & \text{в остальных случаях,} \end{cases} \quad (6)$$

$$\chi_a = (1 - bu)w_a, \quad \chi_k = (1 - b_k u_k)w_k, \quad (7)$$

где $0 < z < 1$ представляет собой предпочтение работника относительно определенной профгруппы. Чем ближе z к единице, тем предпочтительнее текущая профессия и профгруппа. $b > 0$ и $b_k > 0$ представляют собой параметры, учитывающие индивидуальное восприятие безработицы соответственно в текущей профессии и в конкурентной профессии. Если значение данных параметров больше единицы, то это означает, что работники придают больший вес безработице, нежели оплате труда, и наоборот. Параметр χ_a характеризует условия на рынке труда в текущей профгруппе или аналогичной профессии, а соответственно параметр χ_k характеризует условия труда в конкурентной профгруппе и в дополнительной профессии. Из выражения (6) видно, что текущая заработная плата, превышающая условия труда как в своей профгруппе, так и в конкурирующей профгруппе, приводит к увеличению усилий менее чем пропорционально с ростом $w - \chi_a$ и (или) $w - \chi_k$.

Дифференцирование функции усилий (6) показывает, что условие (5) после алгебраических преобразований примет вид

$$w = \frac{\chi_a \chi_k}{z \chi_a + (1 - z) \chi_k}. \quad (8)$$

А с учетом (7) получим

$$w = \frac{(1 - bu)w_a (1 - b_k u_k)w_k}{z(1 - bu)w_a + (1 - z)(1 - b_k u_k)w_k}. \quad (9)$$

Из уравнений (8) и (9) следует, что фирма должна платить работнику эффективную заработную плату, ориентируясь на оплату труда других фирм, как в данной профессии, так и в конкурирующих профессиях, т.е. работники, обладающие большей совокупностью компетенций, должны получать относительно пропорционально большую заработную плату. На практике оценка заработной платы фирмами ограничивается лишь одной профессией, без учета прочих способностей работников по занимаемой ими должности [23]. В случае, если способности работника по текущей и конкурентной профессии являются комплементарными, фирмам следует учитывать это в заработной плате.

Чтобы глубже понять взаимосвязь параметров текущей, аналогичной и конкурентной профессий, уравнение (9) следует преобразовать:

$$w = \frac{(1-bu)w_a}{z \cdot \left(\frac{(1-bu)w_a}{(1-b_k u_k)w_k} - 1 \right) + 1} \quad (10)$$

и ввести новое обозначение:

$$\delta = \frac{1}{z \cdot \left(\frac{(1-bu)w_a}{(1-b_k u_k)w_k} - 1 \right) + 1}, \quad (11)$$

тогда

$$w = \delta (1-bu)w_a. \quad (12)$$

Параметр δ представляет собой премию. С ростом заработной платы в конкурентной профессии (w_k) параметр δ будет увеличиваться, т.е. фирма будет предлагать премию своим работникам к заработной плате, чтобы удержать их на текущих рабочих местах. Если другие фирмы будут поднимать заработную плату в данной профгруппе, то и заработная плата на текущем рабочем месте будет тоже увеличиваться, но медленнее, чем в целом по профгруппе, так как параметр, учитывающий премии (δ), будет уменьшаться, ослабляя общий рост текущего заработка. В данном случае тенденция роста будет совпадать с ожиданиями работников и желание сменить профессию у них будет ослаблено. При этом чем интенсивнее растут заработные платы на аналогичных рабочих местах, тем медленнее будет расти заработная плата на текущем рабочем месте, компенсируясь в основном имплицитными ожиданиями.

Исходя из функции усилий при фиксированных ее переменных внутри текущей профгруппы, должно выполняться равенство $w = w_a$, характеризующее равновесие внутри текущей группы. В таком случае фирма должна учитывать, что

$$w = \frac{w_k(1-b_k u_k)(z-bu)}{z(1-bu)}, \quad (13)$$

т.е. текущая заработная плата будет полностью зависеть от ее размера в конкурентной профгруппе. Но если текущая заработная плата выше, чем у других фирм, и даже выше, чем в конкурентной профгруппе, то работник будет прилагать максимум усилий и не думать о смене места работы. И лишь в случае если w_a или w_k больше текущего заработка, усилия работника будут снижаться согласно (6).

Таким образом, если $w = w_a$, т.е. наблюдается равновесие в текущей профгруппе, то согласно (13) работник сравнивает свою заработную плату с

w_k , учитывая при этом предпочтение профессий и условия на рынке труда в текущей и конкурентной профгруппах.

Для того чтобы работник отдавал полностью предпочтение текущей профгруппе при условии $w_k \geq w_a \geq w$, т.е. при $z \rightarrow 1$, и не ушел из фирмы, его заработная плата должна быть: $w = w_k(1 - b_k u_k)$. То есть текущая зарплата должна учитывать оплату труда в конкурентной профессии, но если безработица в конкурентной профессии будет расти, то усилия работника в текущей профессии будут повышаться, а текущую заработную плату (w) фирма будет снижать до момента, пока заработная плата в текущей профгруппе не сравняется с заработной платой в конкурентной профгруппе, т.е. $w_k = w_a$.

Так же если $\chi_a = \chi_k$ и $w_a = w_k$, то выбор оплаты труда фирмой и рабочего места работником будет полностью зависеть от восприятия безработицы и самой безработицы в каждой из профессий. Если $u_k > u$, $b > b_k$ и, возможно, $z > 0,5$ означает, что усилия работника в текущей профессии будут повышаться, так как работника будет смущать высокая безработица в конкурентной группе при условии большей важности безработицы в текущей группе. Это следует также из равновесных условий, когда $w = w_a = w_k$ и $u = u_k$, а усилия равны

$$e = \frac{\frac{z}{1-z} \cdot \frac{b_k}{b} + 1}{\frac{b_k}{b} + 1}. \quad (14)$$

Из выражения (14) следует, что в условиях, когда заработная плата одинакова как на текущем рабочем месте, так и на конкурирующем, усилия работника будут полностью определяться отношением предпочтения профессий ($z/(1-z)$) и «страхом» безработицы при смене профессии (b_k/b). С ростом предпочтения текущей профессии (z) усилия работника будут расти, при этом предпочтение обычно отдается профессии с максимальной оплатой равного количества труда (L). В условиях осмысления работником возможности ухода в другую профессию или даже при поиске другой работы у работника возможен рост восприятия безработицы в конкурентной профгруппе или снижение восприятия безработицы в текущей профгруппе при постоянном предпочтении профессий (z), при этом усилия работника на текущем рабочем месте начнут снижаться согласно выражению (14). Если $z = 0,5$ и $b = b_k$, усилия будут равны единице $e(w, w_a, w_k, u, u_k) = 1$, тогда наблюдается ситуация, когда работнику в равной мере симпатизирует и текущая, и конкурентная профессия, а усилия находятся на уровне, обеспечивающем равенство предельного продукта труда реальной заработной платой (согласно формуле (4)), что характеризует рынок труда как совершенно конкурентный. Но возможна эта ситуация лишь при равенстве ставок заработных плат текущей, в других фирмах и конкурентной профессии одной единой равновесной ставке

оплаты труда (w^*). Равновесная заработная плата с учетом равенств ставок зарплаты будет находиться по формуле

$$w^* = F'(e(w, w_a, w_k, u, u_k)L)e(w, w_a, w_k, u, u_k). \quad (15)$$

В ситуации, когда увольнение работника или его уход, смена работником места работы связаны с определенными издержками или «трениями», по П. Даймонду, К. Писсаридесу и Д. Мортенсену, а безработица в текущей профгруппе минимальна или практически отсутствует, то работнику лучше придерживаться стратегии повышения усилий труда, а фирме при этом нужно постараться повысить заработную плату, чтобы не столкнуться с дефицитом рабочей силы по текущей профессии. То есть «трения», вызванные сменой рабочего места и обусловленные потерей времени на поиски работы, скорее всего будут смещать приоритет в профгруппах в сторону текущей профгруппы, т.е. повышая $Z > 0,5$. В пользу роста Z говорят также такие факты, как требуемое обновление навыков в конкурентной профгруппе, повышение квалификации и связанные с ним возможные затраты и т.д. Таким образом, в описанных условиях строгое равенство $w^* = w = w_a = w_k$ не совсем корректно выполняется, что может говорить о неполной номинальной подстройке в заработных платах, согласуясь с теорией Р. Лукаса [24]. Но если конкурирующая фирма берет на себя затраты по адаптации работника в его профессии по специальности диплома или даже переподготовку работника, то значение Z будет скорее снижаться, приводя работника к мысли о смене профессии и рабочего места. Если же работник вынужден сам оплачивать переподготовку и адаптацию на новом месте, то его инвестиции в свой человеческий капитал должны быть учтены в будущей заработной плате в конкурентной профгруппе. То есть суммарные инвестиции в текущем периоде должны окупиться будущей заработной платой. Это условие соответствует выражению

$$\sum wL + \sum (1+r)^t I = \sum w_k L_k, \quad (16)$$

где I – суммарные инвестиции в переподготовку или получение новой профессии; r – ставка процента; t – период времени; L, L_k – количество нанимаемого труда соответственно в текущей и конкурентной профгруппах.

Выражая из (16) заработную плату в конкурентной профгруппе, в общем случае получим

$$w_k = \frac{(1+r)I}{L_k} + \frac{wL}{L_k}, \quad (17)$$

что свидетельствует о значительном влиянии на предпочтение профессий (Z) размера заработной платы по конкурентной профессии и условий, определяющих, на кого ложатся инвестиции и как в итоге эти инвестиции окупятся. Формула (17) показывает, что размер инвестиций на единицу труда дол-

жен быть дисконтирован, так как у работника существует альтернативный выбор инвестировать или сберегать, и если бы он выбрал сбережение, то его доход составил бы $(1+r)^t I / L_k$ в расчете на единицу труда, при $I = S$, где S – сбережение [25]. Если фирмы ощущают дефицит в рабочей силе по определенной профессии, т.е. безработица в данной профгруппе минимальна или практически отсутствует, то они скорее всего будут брать на себя бремя инвестиций в человеческий капитал, чтобы расширить количество вовлеченных в данную профессию работников. В этом случае будет наблюдаться приток в конкурирующую профессию при уменьшении Z и увеличении ставки оплаты труда в конкурентной профессии. Вместе с этим ставки оплаты труда в текущей профессии также должны вырасти согласно равенству (13), что будет способствовать росту усилий как в текущей, так и в конкурирующей профгруппе.

Уравнение (17) также может характеризоваться более сложной системой компенсации. Нефинансовые услуги фирмы работникам, компенсирующие часть их обязательных затрат (например, питание на работе, детские сады для детей работников и т.д.), могут быть менее затратными способами получения выгод от повышенного вознаграждения, состоящего не только из заработной платы в ее денежном выражении. Часть затрат на такие услуги может составлять дополнительную прибавку к заработной плате работников и, возможно, цениться ими больше, принося комфорт и не отрывая лишний раз от работы. Существенные выгоды от такой разнообразной и достаточно сложной системы компенсации будут наблюдаться в основном в корпоративном секторе экономики крупных и средних фирм.

Для соблюдения (15) в условиях равновесия рынка труда необходимо определить параметры безработицы в текущей и конкурирующей группах профессий. Безработица в текущей группе будет равна

$$u = \frac{\frac{z}{b}}{u_k - \frac{(1-z)}{b_k}}. \quad (18)$$

Из выражения (18) следует, что с увеличением безработицы в конкурентной профгруппе (u_k) безработица в текущей профгруппе (u) будет снижаться, таким образом будет наблюдаться переток работников из конкурентной группы в текущую профгруппу. Основными параметрами, определяющими безработицу в текущей профгруппе, являются: безработица в конкурентной профгруппе, значение восприятия работником безработицы в текущей группе (b) и предпочтение текущей профессии (z). При этом важно отметить, что значение восприятия работником безработицы в текущей профессии (b) взаимосвязано обратно пропорционально с безработицей в текущей профессии (u), т.е. чем меньше безработица в текущей профгруппе, тем больше ее

восприятие работником. Таким образом, знаменатель в формуле (18) является величиной постоянной и $u_k > \frac{(1-z)}{b_k}$, при $b_k > 1$.

В случае определения безработицы в конкурентной профгруппе получим

$$u_k = \frac{\frac{1-z}{b_k}}{1 - \frac{z}{bu}}. \quad (19)$$

Таким образом, на безработицу в конкурентной профгруппе влияют: предпочтение профессий (z), значение восприятия работником безработицы в конкурирующей профгруппе (b_k), а также безработица в текущей профессии (u). Здесь также наблюдается обратно пропорциональная взаимосвязь восприятия безработицы в конкурентной профессии и значения самой безработицы в конкурентной профессии. Графически взаимосвязь безработицы и ее восприятия работниками представлена на рис. 1.

Взаимосвязь между безработицей и ее восприятием работником подтверждается также формулой (9), если ее преобразовать как

$$w = \frac{1}{\frac{1-z}{(1-bu)w_a} + \frac{z}{(1-b_k u_k)w_k}}. \quad (20)$$

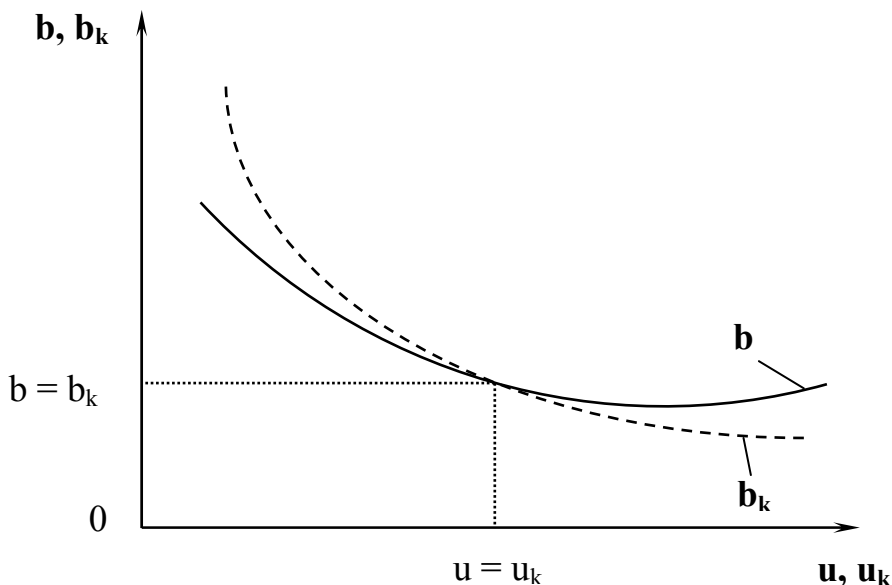


Рис. 1. Взаимосвязь безработицы и ее восприятия работником

Из выражения (20) следует, что с увеличением безработицы в текущей профессии (u) заработная плата (w_a) должна увеличиваться таким образом, что $(1 - bu)w_a$ также увеличивается, и это ведет к увеличению заработной платы на текущем рабочем месте (w), что подтверждается законом спроса и предложения на рабочую силу. Так как часть фирм платят эффективную заработную плату выше среднерыночной, то на рынке труда существует безработица, т.е. больше людей хотят предложить свою рабочую силу по большей ставке оплаты труда. Увеличение занятости или, что то же самое, снижение безработицы предполагает движение вдоль кривой спроса на труд в сторону увеличения объема труда, а это, в свою очередь, приводит к снижению ставки оплаты труда во вновь заключаемых контрактах до равновесного более низкого уровня. Что касается $b_k u_k$, то это произведение будет представлять примерно постоянную величину, так как увеличение безработицы в конкурентной профессии будет компенсироваться снижением значимости восприятия этой же безработицы согласно рис. 1.

Если в условиях равновесия рынка труда наблюдается равновесие в уровнях безработицы ($u = u_k$), то работник при выборе профгруппы будет ориентироваться только на индивидуальные субъективные предпочтения:

$$u = \frac{z}{b} + \frac{1 - z}{b_k}. \quad (21)$$

Или если значения безработицы в конкурентной и текущей профгруппах равны и значения восприятия безработицы тоже равны, (т.е. $u = u_k$, $b = b_k$), что может наблюдаться, когда работник, работая на текущем рабочем месте, подыскивает себе новое рабочее место в конкурентной профгруппе или он работает на двух работах на полставки, выбирая, в какой профессии остаться, то в таких условиях равновесия безработица составит

$$u = 1 / b. \quad (22)$$

Это подтверждает выводы рис. 1 и взаимосвязь безработицы и ее восприятия работником.

Представленная модель эффективной заработной платы в условиях профессиональной мобильности работников позволяет учитывать сложную систему индивидуальных решений работников и фирм на рынке труда. Стремление фирм и индивидов к максимизации своих целевых функций приводит к профессиональной мобильности работников. Основным показателем в принятии решений является ставка эффективной заработной платы, которая должна учитывать всю систему издержек по переходу в новую или дополнительную профессию, а фирмам позволит повысить усилия работников и производительность труда, что в итоге максимизирует их прибыль. Эффективная заработная плата позволит фирмам привлекать наиболее компетентных работников, отличающихся высокими как наблюдаемыми, так и ненаблюдаемыми качествами, знаниями и компетенциями, а также снизит тенденции к

уклонению работников от обязанностей в условиях отсутствия совершенного мониторинга их деятельности.

Литература

1. Кернс Дж.Э. Логический метод политической экономии. М.: Книжный дом «Либроком», 2012.
2. Милль Дж.С. Основания политической экономии с некоторыми применениями к общественной философии. Киев; Харьков: Южно-русское книгоиздательство Ф.А. Югансона, 1896.
3. Dunlop T.J. Industrial Relations Systems. New York: Henry Holt, 1958.
4. Lewis G.H. Union Relative Wage Effects: A Survey. Chicago: University of Chicago Press, 1986.
5. Hirsch B.T., Addison J.T. The Economic Analysis of Unions: New Approaches and Evidence. Boston: Allen & Unwin, 1986.
6. Kerr C. The Balkanization of Labor Markets. In Labor Mobility and Economic Opportunity. Cambridge, MA: Technology Press of MIT, 1954.
7. Ross A.M. Do We Have a New Industrial Feudalism? // American Economic Review. 1958. № 48 (5).
8. Reynolds L.G. The Structure of Labor Markets: Wages and Labor Mobility in Theory and Practice. New York: Harper, 1951.
9. Blau F.D., Kahn L.M. Gender Differences in Pay // Journal of Economic Perspectives. 2000. № 14 (4).
10. Doeringer P.B., Piore M.J. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, MA: Heath, 1971.
11. Darity W.A., Mason P.L. Evidence on Discrimination in Employment: Codes of Color, Codes of Gender // Journal of Economic Perspectives. 1998. № 12 (2).
12. Williamson O.E., Wachter M., Harris J. Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange // Bell Journal of Economics. 1975. № 6.
13. Akerlof G. Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views // American Economic Review Proceedings. 1984. № 74.
14. Katz L.F. Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation // NBER Macroeconomics Annual. 1986. Vol. 1.
15. Summers L.H. Relative Wages, Efficiency Wages, and Keynesian Unemployment // American Economic Review. 1988. Vol. 78.
16. Yellen J.L. Efficiency Wage Models of Unemployment // American Economic Review. 1984. Vol. 74.
17. Solow R. Another Possible Source of Wage Stickiness // Journal of Macroeconomics. 1979. Vol. 1.
18. Lang K., Leonard J. Labor Market Structure, Wages, and Unemployment. In Unemployment and the Structure of Labor Markets. New York: Blackwell, 1987.
19. Faure E. et al. Learning to Be: The World of Education Today and Tomorrow, Report of the Edgar Faure Commission. Paris: UNESCO, 1972.
20. Delors J. et al. Learning: The Treasure Within / Report to UNESCO of the International Commission on Education for the Twenty-first Century. Paris: UNESCO, 1996.
21. Смолякова Т. Что показал опрос Росстата об отношении россиян к труду // Российская газета. М.: «Редакция «Российская газета». – 13.08.2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2012/08/13/laykam.html> «Российская газета - Экономика». Загл. с экрана.
22. Romer D. Advanced Macroeconomics. New York: McGraw-Hill Companies, Inc, 2012.
23. Мачин К.А. Экономический анализ модели эффективной заработной платы в условиях профессиональной мобильности // Экономический анализ: теория и практика. 2015. № 3 (402).
24. Lucas R. Models of Business Cycles. Oxford: Basil Blackwell, 1987.
25. Мачин К.А. Эффективная заработная плата в условиях перекрестной конкуренции между профессиональными группами работников // Вестник алтайской науки. 2014. № 4 (22).

K.A. Machin Altai State Technical University, Barnaul, Russia. E-mail: matschin@yandex.ru
LIFELONG LEARNING, PROFESSIONAL MOBILITY AND EFFICIENCY WAGES IN THE LABOUR MARKET

Keywords: lifelong learning, professional mobility, effective wages, non-competitive group, efforts of the worker, efficiency of labor, unemployment.

The modern dynamically developing society imposes new demands on higher abilities and efforts of employees. This determines the points of contact between the economic interests of workers and employers. Companies are maximizing their profits, and workers are maximizing their individual utilities. The clash of these goals is effectively regulated by the market mechanism based on the formation of an efficiency wages. Making decisions about the amount of wages in terms of the absolute impossibility of monitoring the activities and results of workers' operations should be carried out on the principles of the efficiency wages theories. If an employee has a spectrum of competencies in several professions, his effective wages should be taken into consideration, otherwise he may go to another company which offers a greater salary based on the whole range of his competence. In terms of occupational mobility, the company should be fully informed about the professional competence of its employees and should build up an individual remuneration system taking into account the full range of his competence. The main purpose of the author's research is the formation of occupational mobility's economic mechanism on the basis of modeling decisions on the effective wage. Formation of an effective wage by a representative firm should consider all employee's abilities to maintain his efforts on high-level and eliminate shirking. The growth of the current employee's salary must always take into account its amount in the same occupational group at other enterprises and wage in that occupational group to which the worker can escape. If the company sets effective wages for its employees, the labor of these workers will also be effective. The results of the survey will be useful to economists of HR departments for establishing effective system of staff remuneration.

References

1. Kerns Dzh. Je. Logicheskij metod politicheskoy jekonomii [Character and Logical Method of Political Economy]. Moscow, Knizhnyj dom «Librokom», 2012.
2. Mill' Dzh. S. Osnovaniya politicheskoy jekonomii s nekotorymi primenenijami k obshhestvennoj filosofii [Foundations of Political Economy with some applications to social philosophy]. Kiev – Har'kov, Juzhno-russkoe knigoizdatel'stvo F.A. Iogansona, 1896.
3. Dunlop T. J. Industrial Relations Systems. New York, Henry Holt, 1958.
4. Lewis G. H. Union Relative Wage Effects: A Survey. Chicago, University of Chicago Press, 1986.
5. Hirsch B. T., Addison J. T. The Economic Analysis of Unions: New Approaches and Evidence. Boston, Allen & Unwin, 1986.
6. Kerr C. The Balkanization of Labor Markets. In Labor Mobility and Economic Opportunity. Cambridge, MA: Technology Press of MIT, 1954.
7. Ross A. M. Do We Have a New Industrial Feudalism? American Economic Review, 1958, № 48 (5).
8. Reynolds L. G. The Structure of Labor Markets: Wages and Labor Mobility in Theory and Practice. New York, Harper, 1951.
9. Blau F. D., Kahn L. M. Gender Differences in Pay. Journal of Economic Perspectives, 2000, № 14 (4).
10. Doeringer P. B., Piore M. J. Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, MA, Heath, 1971.
11. Darity W. A., Mason P. L. Evidence on Discrimination in Employment: Codes of Color, Codes of Gender. Journal of Economic Perspectives, 1998, № 12 (2).
12. Williamson O. E., Wachter M., Harris J. Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange. Bell Journal of Economics, 1975, № 6.
13. Akerlof G. Gift Exchange and Efficiency Wage Theory: Four Views. American Economic Review Proceedings, 1984, № 74.
14. Katz L. F. Efficiency Wage Theories: A Partial Evaluation. NBER Macroeconomics Annual, 1986, Vol. 1.
15. Summers L. H. Relative Wages, Efficiency Wages, and Keynesian Unemployment. American Economic Review, 1988, Vol. 78.

16. Yellen J. L. Efficiency Wage Models of Unemployment. *American Economic Review*, 1984, Vol. 74.
17. Solow R. Another Possible Source of Wage Stickiness. *Journal of Macroeconomics*, 1979, Vol. 1.
18. Lang K., Leonard J. Labor Market Structure, Wages, and Unemployment. In *Unemployment and the Structure of Labor Markets*. New York, Blackwell, 1987.
19. Faure E. et al *Learning to Be: The World of Education Today and Tomorrow*, Report of the Edgar Faure Commission. Paris, UNESCO, 1972.
20. Delors J. et al *Learning: The Treasure Within / Report to UNESCO of the International Commission on Education for the Twenty-first Century*. Paris, UNESCO, 1996.
21. Smoljakova T. Chto pokazal opros Rosstata ob otnoshenii rossijan k trudu [What Rosstat survey showed the attitude of Russians to work]. *Rossijskaja gazeta*, Moscow, «Editorial «Rossijskaja gazeta». 13.08.2012. Available at: <http://www.rg.ru/2012/08/13/laykam.html> (accessed 3 November 2015). (In Russian).
22. Romer D. *Advanced Macroeconomics*. New York, McGraw-Hill Companies, Inc, 2012.
23. Machin K. A. Jekonomicheskij analiz modeli jeffektivnoj zarabotnoj platy v uslovijah professional'noj mobil'nosti [The Economic analysis of models of an efficiency wages in the conditions of professional mobility]. *Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika*, 2015, no. 3 (402).
24. Lucas R. *Models of Business Cycles*. Oxford, Basil Blackwell, 1987.
25. Machin K.A. Jeffektivnaja zarabotnaja plata v uslovijah perekrestnoj konkurencii mezhdru professional'nymi gruppami rabotnikov [Efficiency wages in a Cross-Competition between professional groups of workers]. *Vestnik altajskoj nauki*, 2014, no. 4 (22).

ИННОВАЦИИ

УДК 330.34

DOI 10.17223/19988648/33/7

А.Г. Шумилин

СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

В статье рассматривается развитие методологических основ «национальной инновационной системы» (НИС), приводится критический анализ взглядов американских, английских, шведских, российских и белорусских ученых на ее сущность и дается авторская трактовка данной категории. Исследуется взаимосвязь и взаимовлияние между элементами НИС. На основе анализа НИС выделены три методологические функции, предлагается авторский подход к определению функций НИС, а также выделены и раскрыты восемь основных функций системы.

Ключевые слова: национальная инновационная система, функции системы, элементы системы, развитие, рынок.

Начало разработки методологических основ «национальной инновационной системы» (НИС) относится к середине 1980-х гг. В это время в мировой экономике было завершено формирование четвертого технологического уклада и начался период становления пятого. В развитых странах к этому периоду, по мнению С.Ю. Глазьева, уже сложились основные механизмы инновационной деятельности и началась их унификация [2].

Теорию формирования НИС первыми стали исследовать К. Фриман (Великобритания), Б.-А. Лундвалл (Швеция) и Р. Нильсон (США) [7]. Они провели анализ развития инновационной деятельности в разных странах и теоретически обобщили процессы обновления.

К. Фриман определил НИС как сеть государственных институтов и частных формирований, осуществляющих деятельность и взаимодействие по инициации, импорту, модификации и распространению новых технологий. Иными словами, в основу инновационной системы им были положены новые технологии.

К. Фриман исследовал институциональный элемент инновационной деятельности. Он рассматривал экономики развитых стран, показавших высокий экономический рост благодаря развитию науки, образования и наукоемкой промышленности.

Б.-А. Лундвалл рассматривал НИС как элементы и взаимосвязи, находящиеся в границах государства и действующие в процессе получения, распространения и использования нового экономически выгодного знания. То есть, по его мнению, основой инноваций как системы являются новые знания, которые можно выгодно применить в экономике.

Б.-А. Лундвалл исследовал взаимоотношения между производителями и потребителями новых знаний и инновационных технологий. Круг его исследований охватывает страны Северной Европы.

Р. Нельсон считал, что НИС есть набор организаций, чье взаимодействие определяет инновационное развитие национальных фирм. Можно сказать, что главным элементом инновационной системы он определил комплекс организационных институтов.

Р. Нельсон исследовал пути формирования государственной научно-технической политики. На основе сравнения опыта разных стран он показал, что рыночные механизмы наиболее эффективны и в инновационной деятельности.

Итак, К. Фриман, Б.-А. Лундвалл и Р. Нельсон оказались на разных позициях в определении главного звена национальной инновационной системы, а именно: новые технологии, новые знания, организационные институты.

Некоторым образом «примирить» эти три позиции несколько позднее попытался Меткалф. Он определил НИС как систему организаций, взаимодействующих для создания, сохранения и передачи знаний, навыков и изделий на основе новых технологий [3. С. 33].

Однако единые подходы к определению сущности НИС так и не были сформулированы даже для стран с рыночной экономикой, обладающих высоким научным потенциалом и развитой наукоемкой промышленностью.

В основу теории национальных инновационных систем целесообразно положить более ранние экономические разработки, а именно: теорию экономической динамики Шумпетера, институциональную теорию Норта, теорию рассеянного знания Хайека, концепцию роли научно-технологического процесса в экономическом росте Солоу, новую теорию роста Ромера и Лукаса. На их основании, а также с учетом анализа эволюции теоретических основ инновационных систем стало возможным установить главные методологические принципы теории НИС. Можно выделить три принципа:

- конкуренция на основе инноваций и научных исследований на производстве есть главный фактор экономической динамики;
- на содержание и структуру инновационной деятельности можно активно влиять посредством организационных институтов;
- новое знание играет особую роль в экономическом развитии.

Теорию национальных инновационных систем активно исследовали и ряд российских ученых: В.А. Васин, В.В. Иванов, Н.И. Иванова, Л.Э. Миндели и др. [1, 3, 4]. Они расследуют свои определения сущности национальной инновационной системы.

Так, В.В. Иванов предлагает определить «НИС как федерально-региональную систему, являющуюся составной частью экономики государства (союза государств) и представляющую собой совокупность хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в процессе производства, распространения и использования нового экономически выгодного знания, направления деятельности которой определяются проводимой макроэкономической политикой и регулируются соответствующей нормативной правовой базой» [1. С. 33–34].

Из этого объемного определения вытекает, что целью НИС является поддержание устойчивого развития экономики на основе распространения и реализации новых знаний, т.е. использование интеллектуального потенциала нации в экономическом прогрессе. Успешность деятельности НИС будет зависеть от инновационной политики, эффективности управления, наличия ясных стимулов для развития науки и образования, наукоемкой крупной промышленности и малого предпринимательства.

В определении сущности НИС мы исходим из системных характеристик этого явления: множественности элементов, их взаимовлияния и взаимозависимости, новых системных качеств. Национальный же аспект определяется границами государства, в которых происходит его деятельность и осуществляется системное влияние.

Элементами НИС выступают научные институты и центры, образовательные учреждения, государственные органы поддержки инноваций, макроэкономическая политика и законодательство страны, высокотехнологичные производства, рынок новых технологий и инновационных товаров, институты финансовой поддержки новшеств и др. Между этими элементами установлена взаимозависимость и существует взаимовлияние. Схема НИС представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема НИС

НИС создает новое качество, которое не имеется ни у одного из ее элементов: новые технологии, наукоемкое высокотехнологичное производство, инновационные товары, новые профессии – инновационных специалистов и менеджеров, новую специальную психологию и инновационный климат. НИС выполняет в пределах государства роль связующего звена между макроэкономической политикой, наукой, образованием, наукоемкой промышленностью и рынком. Все эти элементы находятся в действии, обладают взаимовлиянием и чувствительностью к внешним воздействиям, между ними устанавливаются функциональные связи. Исключение любого элемента сис-

темы приводит к разрыву инновационного процесса и тем самым делает невозможным функционирование системы в принципе.

На основании изложенного дадим свое определение НИС.

Национальная инновационная система – это совокупность взаимосвязанных институтов и явлений в рамках государства, способствующих разработке, распространению и внедрению научных достижений в экономику и социальную жизнь.

Совокупность элементов является базой системы. Разные авторы включают в состав НИС различные элементы.

Так, В.Н. Шимов и Л.М. Крюков в белорусской инновационной системе выделяют четыре основные группы элементов:

- производственные предприятия, их технологический уровень, конкурентоспособность продукции, позиция на рынке, возрастающий спрос на знания;

- университеты и иные образовательные учреждения, осуществляющие подготовку и переподготовку кадров;

- НИИ и конструкторские бюро, технопарки и бизнес-инкубаторы, консалтинговые фирмы и инновационные базы, внедренческие фонды и лизинговые фирмы;

- территории с высокой концентрацией научно-технического потенциала, технополисы, особые экономические зоны и др. [5. С. 21–22].

НИС призвана выполнять свои специфические функции в экономике и социуме государства. Можно выделить восемь основных функций:

1. Способствование экономическому росту. Эту функцию НИС должна выполнять за счет активного использования интеллектуального потенциала граждан. Интеллект должен быть поэтапно направлен на разные объекты. На первом этапе основное внимание следует уделять новшествам в научно-технической сфере и производстве наукоемкой продукции, росту конкурентоспособности, особенно на внутреннем рынке. На втором этапе необходимо направить интеллект на вопросы экологии, на создание «зеленой экономики», на образование и медицину, на активный выход на международный рынок за счет повышения конкурентоспособности национальной экономики и государства в целом. На третьем этапе за счет «экономики знаний» следует в центр деятельности НИС поставить вопросы социального развития и повышения качества жизни граждан.

2. Способствование сбалансированному развитию. НИС призвана последовательно поддерживать научный, образовательный и высокотехнологичный сектора экономики, которые, в свою очередь, должны обеспечить получение, распространение и внедрение научно-технологических достижений новых технологий, производство инновационной продукции.

3. Наполнение внутреннего рынка наукоемкой продукцией. Это будет способствовать созданию и поддержанию положительного сальдо во внешне-экономической деятельности государства. Кроме того, граждане, наряду с государством и крупными негосударственными структурами, будут выступать стратегическими инвесторами в научных исследованиях и высокотехнологичном производстве.

4. Достижение внутренней устойчивости. НИС способна устойчиво функционировать не только в стабильной экономической и социальной среде, но и в условиях определенной дестабилизации экономической ситуации. Для этого инновационная система должна опираться на собственные ресурсы от коммерческой деятельности и поддержку со стороны государства. Эта поддержка должна выражаться как в правовом поле, так и в материально-финансовых ресурсах. Если государство не может выделить необходимые финансы, оно может оказать поддержку налоговыми и кредитными льготами, созданием технопарков и другими мерами.

Устойчивость НИС определяется ее особенностью решать стоящие перед ней задачи в настоящем и прогнозируемом будущем, независимо от неблагоприятных изменений окружающей среды. Внедрение инноваций в экономику может происходить даже в условиях кризиса.

5. Стимулирование инноваций. НИС должна способствовать созданию и функционированию организационно-экономических механизмов, направленных на развитие инновационных предприятий, работающих в области коммерциализации научно-технических достижений. Стимулом для развития высокотехнологичных производств может стать их поддержка на уровне государственных и финансовых институтов, венчурного бизнеса, которые обеспечили бы быструю окупаемость и опережающую доходность такого бизнеса.

6. Развитие инновационной инфраструктуры. К инновационной инфраструктуре, согласно рекомендациям ЮНЕСКО, могут быть отнесены учреждения, которые осуществляют определенные виды новаторской деятельности. Основные элементы инновационной инфраструктуры таковы: институты и научные центры, создающие научно-технические разработки; центры хранения и распространения научно-технической информации; издательства научно-технической литературы, в том числе Интернет; лаборатории по стандартизации, сертификации; центры геологических изысканий и разведки полезных ископаемых; маркетинговые и экологические службы; патентно-лицензионные учреждения; лизинговые фирмы научного оборудования и измерительных приборов; технологические парки и инкубаторы стартапов; финансовые инновационные фонды; объекты венчурного бизнеса; консультационные инновационные центры и др. [6. С. 138–139].

7. Инновационное развитие территорий. Особенностью инновационной деятельности, прежде всего на начальном этапе, является то, что она развивается преимущественно в столицах и крупных городах с высоким научным потенциалом. НИС должна способствовать распространению инноваций на всей территории страны, что станет важным фактором их системности.

8. Интегрирование НИС. Инновационные системы состоят из нескольких уровней, в зависимости от охвата территорий: микро – отдельное предприятие, мезо – группа предприятий; макро – в пределах одного государства, гипер – в масштабах мировой экономики. НИС должна обладать способностью эффективно влиять на более низкие уровни и успешно интегрироваться в системы более высокого уровня, поскольку в противном случае она будет отрезана от внешних рынков и ресурсов, в первую очередь научных, технологических и финансовых.

Выводы

1. Разработка теоретических основ национальных инновационных систем началась с середины 1980-х гг. Первыми исследователями НИС стали К. Фримен, Б.-А. Лундвалл и Р. Нельсон.

2. На основании анализа становления НИС были установлены три методологических принципа: конкуренция производства на основе инноваций есть главный фактор экономического развития; на содержание инновационной деятельности активно влияют организационные институты; новое знание играет особую роль в экономическом развитии.

3. Категория НИС в экономической литературе трактуется по-разному. В связи с этим дано авторское определение: НИС – это совокупность взаимосвязанных институтов и явлений в рамках государства, способствующих разработке, распространению и внедрению научных достижений в экономику и социальную жизнь.

4. Основными функциями НИС являются: способствование экономическому росту, помощь сбалансированному развитию, наполнение внутреннего рынка наукоемкой продукцией; достижение внутренней устойчивости системы, стимулирование собственно инноваций; развитие инновационной инфраструктуры, инновационное развитие территорий, интегрирование НИС с более высокими системами.

Литература

1. Васин В.А., Миндели Л.Э. Национальная инновационная система: предпосылки и механизмы функционирования. М.: ЦИСН, 2002.
2. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: Владар, 1993.
3. Иванов В.В. Национальные инновационные системы: теория и практика формирования. М.: Абеля, 2004.
4. Иванова Н.И. Формирование и эволюция национальных инновационных систем. М.: ИМЭМО РАН, 2001.
5. Шимов В.Н., Крюков Л.М. Инновационное развитие экономики Беларуси: движущие силы и национальные приоритеты. Минск: БГЭУ, 2014.
6. Шумилин А.Г. Национальная инновационная система Республики Беларусь. Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2014.
7. *Managing National Innovation Systems*. OECD, 1999.

A.G. Shumilin. State Committee on Science and Technology of the Republic of Belarus, Minsk. E-mail: Shlychkova@gknt.org.by

THE ESSENCE AND THE FUNCTION OF THE NATIONAL INNOVATION SYSTEM

Keywords: national innovation system, system functions, system elements, the development, the market.

The article discusses the development of methodological foundations of the "national innovation system" (NIS). It contains also a critical analysis of the views to its essence of the American, British, Swedish, Russian and Belarusian scientists and the author's interpretation of this category. The article examines the relationship and interaction between elements of the NIS. 3 methodological functions have been found out on the basis of the analysis of the NIS. The article proposes the author's approach to the definition of the functions of the NIS and discusses eight major functions of the system.

References

1. Vasin V. A., Mindeli L. E. Natsionalhnaya innovatsionnaya sistema: predposylki i mekhanizmy funktsionirovaniya [National Innovation System: Prerequisites and Mechanisms of Functioning]. Moscow, TSISN, 2002.
2. Glazyev S. Y. Teoria dolgosrochnogo tekhniko-ekonomicheskogo razvitiya [The Theory of Long-Term Technical and Economic Development]. Moscow, Vladar, 1993.
3. Ivanov V. V. Natsionalhnaya innovatsionnaya sistema: teoria i praktika formirovaniya [National Innovation Systems: Theory and Practice of Formation]. Moscow, Abelia, 2004.
4. Ivanova N. I. Formirovaniye i evolutsiya natsionalhnykh innovatsionnykh sistem [The formation and evolution of national innovation systems]. Moscow, IMEMO RAN, 2001.
5. Shimov V. N., Kryukov L. M. Innovatsionnoye razvitiye ekonomiki Belarusi: dvizhushchiye sily i natsionalniye priority [The Innovative Development of the Belarusian Economy: Driving Forces and National Priorities]. Minsk, BGEU, 2014.
6. Shumilin A. G. Natsionalhnaya innovatsionnaya sistema Respubliki Belarus [The National Innovation System of the Republic of Belarus]. Minsk, Akad.upr.pri Prezidente Resp. Belarus, 2014.
7. Managing National Innovation Systems. OECD, 1999.

УДК 330.34

DOI: 10.17223/19988648/33/8

Н.В. Бозо, А.В. Динер

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОПАРКОВ

В статье дан обзор существующих методик, позволяющих оценить деятельность технопарков, а также приведены источники, описывающие систему оценки того или иного аспекта их деятельности. На основании их изучения и систематизации предложена методика расчета эффективности деятельности технопарка, которая может быть использована при оценке эффективности деятельности управляющих компаний технопарков, эффективности использования бюджетных средств, корректировке стратегий развития технопарков.

Ключевые слова: технопарк, законодательство о технопарках, эффективность технопарков, критерии оценки технопарков, управление технопарком.

Эффективное развитие технопарков имеет важное значение при разработке стратегического плана развития страны, а также при формировании и обосновании социально-экономической политики государства, определении приоритетных направлений развития экономики, государственной структурной политики, государственной инвестиционной инновационной политики и мер по стимулированию инвестиционной активности [1. С. 148]. В настоящее время действуют государственные программы развития технопарков. Предполагается, что они должны стать точками роста при формировании отечественного инновационного потенциала.

С 2007 по 2014 г. в России организованы технопарки общей площадью свыше 450 тыс. кв. м, в которых работают более 750 компаний-резидентов и создано 18 тыс. рабочих мест. Осенью 2013 г. Минкомсвязи впервые провело конкурс по предоставлению субсидий на строительство инновационной инфраструктуры. Победителями стали Пензенская область, Республика Мордовия, также в программу вошли новые технопарки в Москве и Свердловской области.

Финансирование правительственной программы по развитию технопарков было завершено в 2014 г. На следующем этапе своего развития технопарки в установленный срок должны будут достигнуть заданных экономических показателей. Например, к 2018 г. технопарки должны быть заполнены резидентами не менее чем на 90%, а также такой показатель, как доля экспорта в выручке компаний-резидентов, должен составлять не менее 12%.

В рамках программы государственной поддержки был создан ряд технопарков, которые характеризовались положительной динамикой роста показателей эффективности. Это «Академпарк» при новосибирском Академгородке, «ИТ-парк» в Татарстане с двумя площадками в Казани и Набережных Челнах, саранский «Технопарк-Мордовия», тюменский «Западно-Сибирский инновационный центр». В 2014 г. завершена работа над созданием ряда новых

крупных технопарков, в том числе технопарков «Жигулевская долина» в Тольятти и «Рамеев» в Пензе общей площадью свыше 100 тыс. кв. м.

По данным Минкомсвязи, выручка резидентов технопарков по итогам 2014 г. составила 39,99 млрд руб., что более чем на 25% превышает показатель 2013 г.

При всех успехах развития данной отрасли стоит отметить, что одним из ключевых негативных факторов, замедляющих развитие отечественных технопарков, является отсутствие федерального закона о технопарках. На рассмотрении у Государственной Думы находится лишь проект закона о технопарках. Не существует и единого понятийного аппарата, закрепленного законодательно: например, одновременно с термином «технопарк» используется термин «промышленный парк» (приказ Минэкономразвития России от 16 февраля 2010 г. № 59) [2. С. 8]. В настоящее время деятельность технопарков регулируется распоряжениями и постановлениями Правительства РФ [4. С. 125], программами Минэкономразвития, Минобрнауки и Минкомсвязи, а также региональными законодательными актами [5].

Существующий в нынешнем виде проект федерального закона о технопарках нуждается в доработке [6. С. 11]. Например, технопаркам для аккредитации предписывается предоставить документ, в котором необходимо указать годовой объем реализованных резидентом технопарков инновационных продуктов. Таким образом, перспективные компании не смогут стать резидентами технопарка в отсутствие реализованных коммерческих разработок. В документе не указаны механизм выбора управляющей компании технопарка и методика оценки его деятельности.

При отсутствии унифицированной законодательной базы не существует и единой методики для оценки эффективности вложения средств в технопарки. В настоящее время Минкомсвязи применяет собственную методику оценки эффективности использования средств, выделенных для строительства технопарков.

Данная методика разработана с применением «Методики оценки эффективности использования средства федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения» (Приказ Минэкономразвития России от 24.02.09 № 58 об оценке эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения).

Кроме того, существуют методические рекомендации НП «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий» (его учредителями являются 11 технопарков), носящие, впрочем, рекомендательный характер [7].

Перечисленные выше методики имеют ряд недостатков, которые не позволяют в существующем виде использовать их для решения поставленной нами задачи. Методика Минкомсвязи оценивает технопарк только на этапе строительства, а методика Ассоциации технопарков не содержит четких критериев и балльной системы для оценки.

Таким образом, в настоящее время не существует отечественной методики для оценки эффективности деятельности технопарка после завершения этапа его строительства. Причем в данном случае, как правило, необходимо оценивать деятельность управляющей компании технопарка.

В качестве основы для создания методики оценки технопарков целесообразно использовать методику Минкомсвязи, как наиболее полную и содержащую количественные методы оценки. В данной работе она взята в качестве исходной методики, требующей доработки.

Для модификации существующей методики использованы наиболее актуальные исследования по данной тематике, так или иначе описывающие какой-либо аспект деятельности технопарков:

1. «Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России» – исследование корпорации РБК 2014 г. [8]. Исследование на основании опросов и глубинных интервью менеджеров технопарков и управляющих компаний. Данный материал достаточно полно отражает позицию участников инновационного процесса и содержит существенное количество факторов успеха технопарков, существующих проблем и способов их решений. Значительная часть критериев для оценки технопарков была сформирована с использованием данных этого исследования.

2. Диссертация «Оценка эффективности инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности на примере технопарка» [9]. Автором рассмотрена рейтинговая методика оценки и сравнения технопарков, во многом похожая на методику, используемую Минкомсвязи. Проанализированы виды эффектов от реализаций инноваций, приведенная классификация эффектов была использована в данной работе. Автором дана оригинальная методика расчета критериев эффективности технопарков; используемые в ней критерии были учтены в методике, представленной в данной статье.

3. Статья «Технопарки в мире и в России» [10]. В ней рассмотрена методика оценки Минкомсвязи и сделан вывод, что она не может использоваться для оценки эффективности действующего технопарка, так как практически не содержит критериев данной оценки.

4. Статья «Неопределенность и риски при деятельности технопарков» А.Е. Шевелева. И.В. Богомоловой, где рассмотрены и классифицированы факторы риска и неопределенности в деятельности технопарков, а также причины их появления [11].

5. Статья. «Разработка рекомендаций по стратегии построения российских технопарков» Е.Н. Ядова [12], где рассмотрена классификация технопарков, исторические предпосылки их появления, проанализированы основные факторы их успеха, приведены рекомендации по стратегии развития технопарков на примерах конкретных технопарков России.

6. Проект закона о технопарках Ассоциации технопарков в сфере высоких технологий.

В проекте федерального закона методики расчета не приведено, однако данный материал при его дальнейшем развитии должен быть принят во внимание при корректировке методики расчета в будущем (для учета особенностей российского законодательства).

Методика Минкомсвязи оценивает технопарки по трем группам критериев: количественные, качественные и макроэкономические. По каждому критерию технопарк получает установленное число баллов [13. С. 2].

Чтобы адаптировать методику к оценке эффективности деятельности технопарков, необходимо выделить отличия факторов оценки для этапов

строительства и функционирования технопарков. Очевидно, что на этапе строительства могут быть оценены в основном краткосрочные результаты (к примеру, первый технопарк в мире «Силиконовая Долина» создавался около 30 лет), а также факторы, с помощью которых можно прогнозировать появление инновационных продуктов в перспективе. Таким образом, необходимо использовать два типа критериев: оценивающие условия для инноваций и оценивающие конечный эффект от инноваций. Данные группы представлены ниже с перечислением входящих в них критериев и их описанием.

Критерии для оценки условий инновационной деятельности:

Политика инкубации – экспертный совет, дополнительные услуги, предоставляемые резидентам, процент принятых заявок от общего числа поданных.

Образование и кадры – образовательные центры, обучающие мероприятия и семинары.

Инфраструктура – научная инфраструктура, инжиниринговые центры.

Спрос и предложение – мониторинг спроса на продукцию компаний-резидентов, организация встреч с заказчиками, помощь при лицензировании.

Инвестиции – создание региональных фондов с привлечением частного капитала, обучение частных инвесторов.

Цели и КПЭ – система КПЭ для технопарков, привязка государственного финансирования к выполнению КПЭ.

Критерии для оценки эффекта инноваций:

Экономический эффект – показатели учитывают в стоимостном выражении все виды результатов и затрат, обусловленных реализацией инноваций.

Научно-технический эффект – новизна, простота, полезность, эстетичность, компактность.

Финансовый эффект – финансовые показатели.

Ресурсный эффект – влияние на объем производства и потребления видов ресурсов.

Социальный эффект – социальный эффект от реализации инноваций.

Экологический эффект – влияние инноваций на окружающую среду.

В последнюю группу не вошли ресурсный и экологический критерии, так как их рассмотрение выходит за рамки данного исследования.

Используемые в методике критерии также могут быть распределены по группам, в случае отсутствия в группе критериев их необходимо добавить:

Политика инкубации – критерии отсутствуют.

Образование и кадры – описание деятельности существующих (потенциальных) резидентов технопарка, соглашения о взаимодействии с вузами и НИИ.

Инфраструктура – наличие земельного участка для технопарка в государственности, описание объектов инфраструктуры и инженерных сетей технопарка.

Спрос и предложение – соответствие инвестиционного проекта программе социально-экономического развития РФ, отраслевая специализация технопарка.

Инвестиции – доля частных инвестиций в общей стоимости проекта.

Цели и КПЭ – цель инвестиционного проекта, обоснование привлечения средств федерального бюджета.

Экономические – рост объема ВРП, стоимости площади 1 кв. м.

Научно-технические – отсутствие в достаточном объеме замещающей продукции (работ и услуг).

Финансовые – возврат бюджетных средств в виде налоговых поступлений.

Социальные – количество создаваемых (сохраняемых) рабочих мест.

Таким образом, критерии необходимо ввести как минимум для одной группы – политики инкубации, оценивающей качественные показатели работы технопарка с компаниями-резидентами.

Для модификации существующей методики были решены две задачи:

1. Корректировка существующих критериев.

Полный список используемых критериев:

Качественные критерии

Цель инвестиционного проекта, отсутствие в достаточном объеме замещающей продукции (работ и услуг), отраслевая специализация технопарка, рост объема внутреннего регионального продукта, обоснование привлечения средств федерального бюджета, наличие земельного участка для технопарка в госсобственности, описание объектов инфраструктуры и инженерных сетей технопарка, описание деятельности существующих (потенциальных) резидентов технопарка.

Количественные критерии

Количество создаваемых/сохраняемых рабочих мест (единиц), доля частных инвестиций в общей стоимости проекта создания технопарка (процентов), бюджетная эффективность проекта, возврат федеральных и региональных средств в виде налоговых поступлений (процентов), величина сметной стоимости площади 1 кв. м инвестиционного проекта (руб./кв.м).

Макроэкономические коэффициенты могут быть использованы при строительстве технопарков, но при оценке дальнейшей эффективности деятельности их следует исключить (данные показатели оценивают регион, выбранный для строительства технопарка, но при оценке эффективности работы технопарка их применение некорректно).

Показатель соответствия приоритетным направлениям развития РФ и государственной программе вооружения также должен быть исключен.

Необходимо исключить пункт о соглашениях с вузами и НИИ, данный критерий будет учтен как критерий аккредитации технопарка (указан далее в работе).

В исходной методике успешным считается технопарк, вернувший до 90% инвестиций в виде налогов. Для данного критерия необходимо исправить величину налоговых поступлений до 100%, так, убыточный технопарк (при 90% в старом варианте) не может оцениваться высшим баллом.

2. Введение новых критериев.

Качественные критерии

Уровень спроса на продукцию технопарка, коэффициент по внедрению трансферта (обмену) технологий, наличие экспертного совета при технопарке, наличие бизнес-инкубатора/образовательного центра, наличие инженерингового центра/научной инфраструктуры, прохождение аккредитации в «Ассоциации технопарков в сфере высоких технологий».

Количественные критерии

Уровень освоения средств бюджетных целевых программ, количество рассмотренных заявок от резидентов к числу резидентов, количество патентов и лицензий, количество трудоустроенных студентов/сотрудников из вузов-партнеров.

Дадим описание каждого критерия:

Критерий: уровень освоения средств бюджетных целевых программ.

Допустимые баллы оценки: 1; 0,5; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если доля бюджетных средств составляет менее 30% в бюджете проекта. Балл, равный 0,5, присваивается проекту, если доля бюджетных средств составляет от 30 до 50% в бюджете проекта. Балл, равный 0, присваивается проекту, если доля бюджетных средств составляет более 50% в бюджете проекта.

Документальные подтверждения: документы, подтверждающие участие в бюджетных целевых программах.

Критерий: уровень спроса на продукцию технопарка.

Допустимые баллы оценки: 1; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если удалось реализовать не менее 70% произведенных единиц продукции резидентов технопарка. Балл, равный 0, присваивается проекту, если удалось реализовать менее 70% произведенных единиц продукции резидентов технопарка.

Документальные подтверждения: документы, содержащие информацию об объеме реализованной продукции компаниями-резидентами технопарка.

Критерий: коэффициент по внедрению трансферта технологий.

Допустимые баллы оценки: 1; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если все компании-резиденты имеют доступ к системам трансферта технологий. Балл, равный 0, присваивается проекту, если компании-резиденты не имеют доступ к системам трансферта технологий.

Документальные подтверждения: документ, подтверждающий подключение компаний-резидентов к системам трансферта технологий.

Критерий: количество патентов и лицензий.

Допустимые баллы оценки: 1; 0,5; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если количество патентов и лицензий составляет более 1 в расчете на каждого ре-

зидента технопарка. Балл, равный 0,5, присваивается проекту, если количество патентов и лицензий составляет от 1 до 0,5 в расчете на каждого резидента технопарка. Балл, равный 0, присваивается проекту, если количество патентов и лицензий составляет менее 0,5 в расчете на каждого резидента технопарка.

Документальные подтверждения: документы, подтверждающие получение патентов и лицензий компаниями-резидентами.

Критерий: количество трудоустроенных студентов/сотрудников вузов-партнеров.

Допустимые баллы оценки: 1; 0,5; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если число трудоустроенных выпускников/сотрудников вузов-партнеров в компаниях-резидентах и в управляющей компании технопарка находится в интервале от 1 400 и выше. Балл, равный 0,5, присваивается проекту, если число трудоустроенных выпускников/сотрудников вузов-партнеров в компаниях-резидентах и в управляющей компании технопарка находится в интервале от 700 до 1400. Балл, равный 0, присваивается проекту, если число трудоустроенных выпускников/сотрудников вузов-партнеров в компаниях-резидентах и в управляющей компании технопарка менее 700.

Документальные подтверждения: документы, содержащие информацию о трудоустроенных в компаниях-резидентах с данными об образовании/учебном заведении работников компаний-резидентов технопарка.

Критерий: количество рассмотренных заявок от резидентов к числу успешных заявок.

Допустимые баллы оценки: 1; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если количество рассмотренных заявок составляет не менее 85% от общего числа заявок (15% – успешные заявки, компании, подавшие их, становятся резидентами технопарка). Балл, равный 0, присваивается проекту, если количество рассмотренных заявок составляет менее 85% от общего числа заявок.

Документальные подтверждения: документы, подтверждающие проведение конкурса и рассмотрение заявок от кандидатов в резиденты технопарка.

Критерий: наличие экспертного совета при технопарке.

Допустимые баллы оценки: 1; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если при технопарке создан и функционирует экспертный совет. Балл, равный 0, присваивается проекту, если экспертный совет не создан.

Документальные подтверждения: документы, подтверждающие функционирование экспертного совета.

Критерий: наличие инжинирингового центра/научной инфраструктуры.

Допустимые баллы оценки: 1; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если не менее 50% резидентов технопарка имеют доступ к необходимой инжини-

ринговой и научной инфраструктуре. Балл, равный 0, присваивается проекту, если менее 50% резидентов технопарка имеют доступ к необходимой инжиниринговой и научной инфраструктуре.

Документальные подтверждения: документы, содержащие перечень инжиниринговой/научной инфраструктуры технопарка.

Критерий: наличие бизнес-инкубатора/образовательного центра.

Допустимые баллы оценки: 1; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается проекту, если в технопарке создан и функционирует бизнес-инкубатор. Балл, равный 0, присваивается проекту, если в технопарке отсутствует бизнес-инкубатор.

Документальные подтверждения: документ, подтверждающий функционирование бизнес-инкубатора / образовательного центра при технопарке.

Критерий: прохождение аккредитации в «Ассоциации технопарков в сфере высоких технологий».

Допустимые баллы оценки: 1; 0.

Определение баллов оценки: балл, равный 1, присваивается технопарку, если он прошел аккредитацию в Ассоциации технопарков и получил статус «Технопарк в сфере высоких технологий». Балл, равный 0, присваивается технопарку, если он не прошел аккредитацию в Ассоциации технопарков.

Документальные подтверждения: документ, подтверждающий прохождение аккредитации.

Как указано выше, не были использованы критерии для научно-технической группы, поэтому из перечня новых критериев в нее следует включить «количество патентов и лицензий». Это позволит оценить влияние всех эффектов от инноваций.

Итоговая формула расчета интегральной оценки по результатам изменений примет следующий вид:

$$\mathcal{E}_{\text{инт}} = \mathcal{C}_1 \times 0,5 + \mathcal{C}_2 \times 0,5,$$

где $\mathcal{E}_{\text{инт}}$ – интегральная оценка; \mathcal{C}_1 – оценка эффективности на основе качественных критериев; \mathcal{C}_2 – оценка эффективности на основе количественных критериев.

Сравним итоговую методику с исходной. Исходная методика оценивает эффективность выделенных бюджетных средств на создание технопарка на основании 19 критериев (14 без макроэкономических). Итоговая методика оценивает эффективность деятельности технопарка на основании 21 критерия без использования макроэкономических факторов. Увеличение числа критериев позволяет оценивать технопарки с более высокой степенью точности. Качественные изменения критериев позволяют избежать ошибок и некорректных оценок, которые, в свою очередь, могли бы привести к нецелевому расходу средств и не дать ожидаемого экономического эффекта в виде инновационной продукции и окупаемости государственных вложений в программу технопарков.

Методика позволяет дать оценку расходования бюджетных средств и окупаемость инвестиций в технопарк на этапе его функционирования. Область применения итоговой методики также может включать оценку эффективности деятельности управляющих компаний технопарков, оценку деятельности бизнес-инкубаторов, а также прочих элементов инновационной инфраструктуры.

Возможно использование данной методики для оценки эффективности строительства и функционирования технополисов, например, для находящегося в настоящий момент на этапе создания технополиса «Сколково» и расположенного на его территории технопарка. Применение методики для решения данной задачи потребует ее адаптации под конкретный проект и существенной переработки, однако базовый принцип оценки и значительная часть критериев останутся прежними, учитывая то, что технопарк является одним из ключевых элементов технополиса. Стоит отметить, что для оценки технополиса, вероятно, потребуется вновь ввести в методику блок макроэкономических критериев, дополнив его критериями оценки качества жизни населения и городской инфраструктуры. Данная корректировка следует из концепции и мировой практики развития технополисов как комфортной городской среды для инновационной деятельности.

Для оценки других видов инновационной инфраструктуры на основе предложенной методики может быть рекомендовано расширить список критериев оценки, например учитывая экологический и ресурсный эффекты, дополнительные критерии окупаемости инвестиций и т.д.

Литература

1. Бозо Н.В. Территориальное планирование: учеб. пособие. Ч. 1: Стратегическое планирование. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2013. 210 с.
2. Минэкономразвития России. О мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства: приказ №59. М., 2010.
3. Гахова Н.А. Региональная промышленная политика в инновационных регионах // Проблемы современной экономики. 2014. № 1. С. 166–168.
4. Бозо Н.В. Региональная экономика : учеб. пособие. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2012. 196 с.
5. Документы Министерства связи и массовых коммуникаций [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://nptechnopark.ru/documents/dokumenty-ministerstva-svjazi-i-massovykh-kommunikatsij-rf/30.05.15>. Загл. с экрана.
6. Проект Федерального закона о технопарках в сфере высоких технологий [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nptechnopark.ru/upload/proekt_zakona_o_tehnoparkah.docx / 30.05.15. Загл. с экрана.
7. Положение о присвоении статуса технопарка в сфере высоких технологий Некоммерческим партнерством «Ассоциация технопарков в сфере высоких технологий» [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://nptechnopark.ru/upload/Polojenie_o_prisvoenii_statusa_tekhnoparka.pdf 30.05.15. Загл. с экрана.
8. Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.rusventure.ru/ru/programm/analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf 30.05.15. Загл. с экрана.
9. Мацкевич В.Ч. Оценка эффективности инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности на примере технопарка: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2012.
10. Гаврилова Н.М. Технопарки в мире и в России // ЭКО. 2012. №10. С. 78–84.
11. Шевелев А.Е., Богомолова И.В. Неопределенность и риски при деятельности технопарков / Вестн. ЮУрГУ, 2009. № 41. С. 48–51.

12. Ядова Е.Н. Разработка рекомендаций по стратегии построения российских технопарков. М.: МТИ, 2012.

13. Методика оценки эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на создание технопарков в сфере высоких технологий [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://minsvyaz.ru/uploaded/files/Metodika_otsenki_ispolzovaniya_sredstv_federalnogo_budzheta.pdf 30.05.15. Загл. с экрана.

N.V. Bozo, A.V. Diner. Novosibirsk State Technical University. Novosibirsk, Russia. E-mail: bozo_nstu@ngs.ru, E-mail: vixodtam@mail.ru

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF THE TECHNOPARKS

Keywords: technopark, the law on technoparks, the effectiveness of technoparks, evaluation criteria technoparks.

Based on the study of many methods for assessing the activity of technoparks, the authors propose the method of efficiency's calculation of Technopark, which can be used in the assessment of efficiency of management companies in industrial parks, adjusting their development strategies, monitoring the budget. Currently in Russia there are several state programs connected with the development of technoparks. It is expected that they should become points of growth in the formation of national innovative capacity. In the absence of a unified legislative framework does not exist common methodology to evaluate the effectiveness of investments in industrial parks. Currently the Ministry of communications uses its own methods of efficiency's assessment of the Federal budget directed for creation in the sphere of high technologies. In addition, there are guidelines of the Association of technoparks. The paper presents the author's recommendation to use the methodology of the Ministry of communications as the most complete, which contains quantitative methods of evaluation. For assessment of technology parks in the methodology of the Ministry of communications are invited to rate them on three groups of criteria: quantitative, qualitative and macroeconomic. The author's methodical approach assumes use of two types of criteria. The study also reveals demand for modification of an existing technique using to describe any aspects of technology parks' activity.

References

1. Bozo, N. V. Territorial'noe planirovanie Ch. 1. Strategicheskoe planirovanie [Territorial Planning. Part 1. Strategic planning]. Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University, 2013. – 210 p.
2. The Ministry of Economic Development of Russia. O merah po realizacii v 2010 godu meroprijatij po gosudarstvennoj podderzhke malogo i srednego predprinimatel'stva: prikaz №59 [On measures to implement the 2010 event on state support of small and medium-sized businesses: the Order №59] / Moscow, 2010.
3. Gahova N. A. Regional'naja promyshlennaja politika v innovacionnyh regionah [Regional industrial policy in innovative regions] / N. A. Gahova // Problemy sovremennoj jekonomiki, 2014, № 1. P. 166-168
4. Bozo, N. V. Regional'naya ekonomika [Regional economy]. Novosibirsk: Novosibirsk State Technical University, 2012. - 196 p.
5. Dokumenty Ministerstva svyazi i massovykh kommunikacij [Documents of the Ministry of Communications and Mass Media]. Available at: <http://nptechnopark.ru/documents/dokumenty-ministerstva-svyazi-i-massovykh-kommunikatsij-rf/> (accessed 30 May 2015). (In Russian).
6. Proekt Federal'nogo zakona o tehnparkah v sfere vysokih tehnologij [The draft Federal Law on technoparks in high technology]. - Available at: http://nptechnopark.ru/upload/proekt_zakona_o_tehnparkah.docx / (accessed 30 May 2015). (In Russian).
7. Polozhenie o prisvoenii statusa tehnparka v sfere vysokih tehnologij Nekommercheskim partnerstvom «Associacija tehnparkov v sfere vysokih tehnologij [Regulation on awarding the status of industrial park in the high-tech non-profit partnership "Association of technoparks in the sphere of high technologies. – Available at: http://nptechnopark.ru/upload/Polozhenie_o_prisvoenii_statusa_tehnparka.pdf (accessed 30 May 2015). (In Russian).
8. Problemy i reshenija: biznes-inkubatory i tehnparki Rossii [Problems and Solutions business incubators and industrial parks in Russia]. – Available at: http://www.rusventure.ru/ru/programm-analytics/docs/201403_Business_incubators.pdf (accessed 30 May 2015). (In Russian).

9. Mackiewicz V. C. Ocenka jeffektivnosti infrastrukturnogo obespechenija predprinimatel'skoj dejatel'nosti na primere tehnparka: dissertacija [Evaluating the effectiveness of infrastructural maintenance of entrepreneurial activity on an example of industrial park: the dissertation] / - St. Petersburg, 2012.
10. Gavrilova N. M. Tehnoparki v mire i v Rossii [Technology parks in the world and in Russia] / ECO, №10, 2012. – P. 78-84.
11. Shevelev A. E., Bogomolova I. V. Neopredelennost' i riski pri dejatel'nosti tehnparkov [Uncertainties and risks related to the activities of industrial parks] / Vestnik JuUrGU, № 41, 2009. P. 48-51.
12. Yadova E. N. Razrabotka rekomendacij po strategii postroenija rossijskich tehnparkov [Development of recommendations on the strategy of building a Russian technoparks] / Moscow: MTI, 2012.
13. Metodika ocenki jeffektivnosti ispol'zovanija sredstv federal'nogo bjudzheta, napravljaemyh na sozdanie tehnparkov v sfere vysokih tehnologij [Methods of assessing the effectiveness of the use of federal budget funds allocated for the establishment of technology parks in the sphere of high technologies]. – Available at: http://minsvyaz.ru/uploaded/files/Metodika_otsenki_ispolzovaniya_sredstv_federalnogo_budzheta.pdf (accessed 30 May 2015). (In Russian).

ФИНАНСЫ

УДК 657.1

DOI 10.17223/19988648/33/9

Л.Л. Лычагина, А.П. Голубенко

К ВОПРОСУ ОБ УЧЕТЕ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

В статье дается определение понятия «товарный знак» и его отличие от «бренда» и «торговой марки». Авторы кратко знакомят с историей учета товарных знаков. Рассматриваются особенности бухгалтерского и налогового учета товарных знаков как объекта нематериальных активов. Уделяется внимание вопросам достоверного формирования их стоимости, способам и порядку начисления амортизации, вопросам переоценки и выбытия. Описывается порядок регистрации товарных знаков в Российской Федерации, кроме того, приведены три подхода к оценке стоимости товарного знака, в их числе затратный, доходный и сравнительный методы.

Ключевые слова: товарный знак, нематериальные активы, средства индивидуализации, бренд, торговая марка.

В настоящее время товарные знаки получают все большее распространение: потребителям они помогают выделять товары и услуги среди аналогичных, а организации-правообладатели используют их для привлечения внимания покупателей.

Средства индивидуализации товаров являются неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. В данной статье речь пойдет о порядке бухгалтерского и налогового учета товарных знаков в Российской Федерации.

Целью написания работы является рассмотреть особенности учета операций по созданию, приобретению и использованию товарных знаков.

В Российской Федерации определение товарного знака и порядок его обращения устанавливает Гражданский кодекс. Так, ст. 1477 ГК РФ определяет товарный знак как обозначение, которое служит для индивидуализации товаров как компаний, так и индивидуальных предпринимателей [1].

Но при этом не стоит путать товарные знаки и знаки обслуживания, хотя по сути своей они идентичны. Товарные знаки служат для индивидуализации товаров, в то время как знаки обслуживания – для узнаваемости выполняемых работ или оказываемых услуг.

Прежде чем перейти непосредственно к особенностям учета товарных знаков в Российской Федерации, познакомимся с их историей.

Еще тысячи лет назад отличительные знаки существовали во многих древних цивилизациях, например, таких как Египет, Греция, Рим, Китай. На изготавливавшихся предметах, вещах и даже на животных проставлялись клейма – специальные знаки для указания изготовителя или владельца. При ремесленном производстве использовались знаки, идентифицирующие ремесленников или их гильдии.

Считается, что первый закон в отношении охраны прообразов товарных

знаков был принят в 1266 г. в Англии. С 1373 г. помимо клейма производителя требовалось ставить клеймо гильдии, к которой относился мастер. Личные клейма представляли большую ценность, и их передача по наследству или по завещанию особо оговаривалась.

Развитие промышленного производства товаров привело к постепенной замене знаков и клейм гильдий и ремесленников товарными знаками предприятий. В конце XIX в. во многих странах были введены в действие национальные законы по охране товарных знаков, например, в Российской империи с 1830 г. действовало Положение о клеймении изделий русских мануфактур, фабрик и заводов.

В 1896 г. был принят Закон «О товарных знаках (фабричных и торговых марках и клеймах)» в России. После 1917 г. действие этого Закона изменено Декретом СНК «О товарных знаках» 1922 г., а в 1926 г. – Постановлением ЦИК и СНК СССР «О товарных знаках».

В 1936 г. было принято Постановление «О производственных марках и товарных знаках», в котором введена особая форма товарного знака – торговая марка, что впоследствии привело к повсеместной путанице: товарный знак и торговая марка стали фактически считаться и использоваться как синонимы.

В 1991 г. был принят Закон СССР «О товарных знаках и знаках обслуживания», который не вступил в силу. С 2008 г. правовое положение товарных знаков и знаков обслуживания регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации.

Современное законодательство о товарных знаках охватывает нормы части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации, а также некоторые подзаконные акты, принятые в основном Правительством РФ, Министерством образования и науки РФ [2. С. 112].

Товарный знак относится к нематериальным активам (НМА) – как для целей бухгалтерского учета, так и для налогообложения. При этом не имеет значения способ его получения: разработан компанией самостоятельно или заказан на стороне, приобретен за плату у правообладателя или получен в пользование безвозмездно, главное, чтобы у такого предприятия были документы, подтверждающие как существование самого товарного знака, так и право собственности на него [3].

Важным вопросом в учете товарных знаков является достоверное формирование их стоимости. Однако при его признании в бухгалтерском учете важно правильно идентифицировать товарный знак и отделить его от бренда или торговой марки (табл. 1).

Следует отметить, что в российском законодательстве используется термин «товарный знак», притом, что торговая марка и бренд не признаются интеллектуальной собственностью, а встречаются в основном в экономической литературе [4. С. 3].

В соответствии со ст. 1482 ГК Российской Федерации в качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные, изобразительные, объемные и другие обозначения или их комбинации. Товарный знак может быть зарегистрирован в любом цвете или цветовом сочетании.

Таблица 1. Понятие бренда, торговой марки и товарного знака

Наименование	Экономическое содержание
Бренд	Единое обозначение, легко узнаваемое, популярная и защищенная символика какого-либо производителя, продукта или услуги. Это некий образ марки товара или услуги, который выделяет его из ряда других конкурирующих марок, т.е. это образ, который формируется в сознании покупателя и позволяет ему сделать определенный выбор
Товарный знак	Обозначение, с помощью которого индивидуализируются товары. Это то, что еще только начинает свой путь к признанию и не приносит еще популярности компании. Товарный знак является сердцевиной бренда, но, в отличие от бренда, товарный знак защищен законом и обладает юридической силой
Торговая марка	Обозначение, позволяющее узнавать и популяризировать товар. Торговую марку выделяют из общей массы и обычно ей доверяют

Правовая охрана товарного знака в нашей стране предоставляется на основании его государственной регистрации в порядке, установленном Гражданским кодексом Российской Федерации, или в силу международных договоров Российской Федерации. На зарегистрированный товарный знак выдается свидетельство на товарный знак. Это свидетельство удостоверяет приоритет товарного знака, исключительное право на товарный знак в отношении товаров, указанных в свидетельстве. Правообладатель вправе использовать товарный знак и запрещать использование этого товарного знака другими лицами. Никто не может использовать охраняемый в Российской Федерации товарный знак без разрешения правообладателя [1].

За использование незарегистрированного товарного знака предусмотрена административная ответственность:

1) для должностных лиц – от 10 000 до 50 000 руб. с конфискацией предметов, содержащих незаконное воспроизведение товарного знака;

2) для юридических лиц – от 50 000 до 200 000 руб. с конфискацией предметов, содержащих незаконное воспроизведение товарного знака.

Если имело место производство в целях сбыта либо реализация товара, содержащего незаконное воспроизведение чужого товарного знака, такой товар будет конфискован и нарушителю грозит административный штраф в размере:

1) для должностных лиц – трехкратного размера стоимости товара, но не менее 50 000 руб.;

2) для юридических лиц – пятикратного размера стоимости товара, но не менее 100 000 руб.

Отметим также, что если компания незаконно использует чужой товарный знак, то правообладатель такого товарного знака вправе потребовать возмещения убытков или выплаты компенсации:

1) в размере от 50 000 до 5 млн руб., определяемом по усмотрению суда исходя из характера нарушения;

2) в двукратном размере стоимости товаров, на которых незаконно размещен товарный знак, или в двукратном размере стоимости права использования товарного знака, определяемой исходя из цены, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за правомерное использование знака [5. С. 38].

Целесообразно кратко рассмотреть порядок регистрации товарного знака в РФ.

Прежде всего, для регистрации требуется подать заявку в Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС). Поступившей в ФИПС заявке на регистрацию товарного знака присваивается регистрационный номер, после чего проводится экспертиза заявки на товарный знак.

Экспертиза заявки включает формальную экспертизу и экспертизу заявленного обозначения. В ходе проведения формальной экспертизы заявки на товарный знак проверяется наличие необходимых документов заявки и их соответствие установленным требованиям законодательства РФ о товарных знаках.

Экспертиза заявленного обозначения проводится по завершении формальной экспертизы и включает в себя:

- 1) поиск тождественных и сходных ранее зарегистрированных товарных знаков и поданных заявок;
- 2) определение степени сходства заявленного и выявленных в процессе поиска обозначений;
- 3) определение однородности заявленных товаров и услуг товарам и услугам, для которых зарегистрированы выявленные товарные знаки и ранее поданные заявки.

По результатам экспертизы принимается решение о регистрации товарного знака или об отказе в его регистрации.

Срок рассмотрения заявки на регистрацию товарного знака законодательством РФ о товарных знаках не установлен, однако на практике он составляет 12–15 месяцев. Это означает, что по истечении данного срока ФИПС вынесет решение о регистрации либо об отказе в регистрации вашего товарного знака [6].

Исключительное право на товарный знак действует в течение 10 лет со дня подачи заявки на государственную регистрацию. При этом срок действия регистрации может быть продлен еще на 10 лет. И такое продление возможно неограниченное число раз. Но если зарегистрированный товарный знак не используется непрерывно в течение 3 лет со дня его регистрации, то его правовая охрана может быть досрочно прекращена. Причем заявление о неиспользовании товарного знака может быть подано любым заинтересованным лицом, в том числе и конкурентом.

Исключительное право на товарный знак в бухгалтерском учете относится к НМА. Для признания товарного знака в качестве нематериального актива необходимо выполнение следующих условий:

- отсутствие материально-вещественной (физической) структуры;
- возможность идентификации (выделения, отделения) организацией от другого имущества;
- использование в производстве продукции (при выполнении работ или оказании услуг) либо для управленческих нужд организации;
- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;

- организацией не предполагается последующая перепродажа данного имущества;
- способность приносить организации экономические выгоды (доход) в будущем;
- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование самого актива и исключительного права у организации на результаты интеллектуальной деятельности (патенты, свидетельства, другие охранные документы, договор уступки (приобретения) патента, товарного знака и т. п.) [7].

Товарные знаки, признаваемые в качестве НМА, принимаются к бухгалтерскому учету по первоначальной стоимости. При этом если товарный знак приобретен правообладателем за плату, то первоначальная стоимость определяется как сумма фактических расходов на приобретение (например, суммы, уплачиваемые правообладателю (продавцу), информационные услуги, вознаграждения посреднических организаций, государственная пошлина за регистрацию и т. д.), за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации).

Первоначальная стоимость товарного знака, созданного самой организацией, определяется как сумма фактических расходов на разработку, изготовление (израсходованные материальные ресурсы, оплата труда, услуги сторонних организаций, пошлины и т. д.), за исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов [8].

Все расходы, связанные с созданием (приобретением) товарного знака, в бухгалтерском учете отражаются по дебету счета 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Приобретение НМА», в корреспонденции со счетами учета расчетов.

Товарный знак принимается к учету на дату получения свидетельства, удостоверяющего исключительное право на него, в бухгалтерском учете это отражается проводкой Дебет 04 «Нематериальные активы» Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Приобретение НМА» [9. С. 51].

В налоговом учете, как и в бухгалтерском, предусмотрен порядок формирования первоначальной стоимости НМА. Несмотря на схожесть правил, имеются существенные различия.

Что касается товарных знаков, приобретенных организацией за плату или созданных самостоятельно, то первоначальная стоимость товарного знака в бухгалтерском учете может отличаться от его первоначальной стоимости в налоговом учете на величину расходов по заемным средствам, полученным организацией на приобретение данного товарного знака. Это связано с тем, что в бухгалтерском учете проценты по займам и кредитам могут включаться в первоначальную стоимость инвестиционного актива, в целях налогообложения прибыли суммы процентов по заемным средствам всегда относятся к внереализационным расходам и не учитываются как увеличение стоимости амортизируемого имущества.

Первоначальная стоимость в налоговом и бухгалтерском учете может также различаться, если товарный знак поступил в организацию в качестве вклада в уставный капитал, получен безвозмездно или по договору, преду-

смаатривающему исполнение обязательств неденежными средствами. Данные различия приведены в табл. 2 [10].

Таблица 2. Определение первоначальной стоимости товарного знака

Способ приобретения	Бухгалтерский учет	Налоговый учет
В качестве вклада в уставный капитал	Денежная оценка, согласованная учредителями организации	По остаточной стоимости, числящейся в учете передающей стороны
По договору дарения (безвозмездно)	Рыночная стоимость на дату принятия к учету	Первоначальная стоимость, как правило, равна нулю. Однако если организация несет расходы по доведению товарного знака до состояния, в котором он готов к использованию, то данные затраты включаются в первоначальную стоимость
По договору, предусматривающему исполнение обязательств неденежными средствами	Стоимость товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией, а при невозможности ее установления – исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах приобретаются аналогичные НМА	Исходя из денежной оценки приобретаемого актива, установленной сторонами договора

В бухгалтерском учете стоимость товарного знака погашается путем ежемесячного начисления амортизации. В налоговом же учете только при стоимости товарного знака более 40 000 руб. амортизация начисляется ежемесячно, в противном случае стоимость товарного знака списывается на расходы единовременно.

Амортизация НМА отражается по кредиту счета 05 «Амортизация нематериальных активов» в корреспонденции со счетами учета затрат.

Срок полезного использования товарного знака определяется исходя из срока действия свидетельства. Но при этом следует иметь в виду, что свидетельство на товарный знак выдается на срок 10 лет, считая с даты подачи заявки в Роспатент, а оформление свидетельства может занять несколько месяцев, в связи с этим при определении срока полезного использования следует установленный срок действия регистрации уменьшить на период получения организацией свидетельства.

Ежегодно нужно проверять срок полезного использования товарного знака. Если выяснится, что он существенно изменится (например, будет использоваться вместо 10 лет только 5), то необходимо будет пересчитать в бухгалтерском учете норму амортизации. Однако в налоговом учете норма амортизации не подлежит изменению, следовательно, это приведет к возникновению в бухгалтерском учете временных разниц.

Амортизировать товарный знак можно одним из следующих способов:

1) в целях бухгалтерского учета – линейным способом, способом уменьшаемого остатка, способом списания стоимости пропорционально объему выпущенной продукции (работ);

2) в целях налогового учета – линейным и нелинейным способами Par113.

Метод начисления амортизации устанавливает сама организация и закрепляет в учетной политике.

Амортизация начинает начисляться с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором товарный знак начал использоваться [9. С. 53].

Если компания прекращает производство продукции, реализуемой под товарным знаком, указанный товарный знак больше не соответствует критериям отнесения имущества к нематериальным активам. Следовательно, начисление амортизации прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда объект выбыл из состава амортизируемого имущества налогоплательщика по любым основаниям. В этом случае у компании образуется сумма недоначисленной амортизации по товарному знаку.

Компания, списывающая амортизацию в налоговом учете линейным методом, включает такую сумму в состав внереализационных расходов. Если же компания приняла решение амортизировать товарный знак «нелинейно», сумму недоначисленной амортизации она в налоговом учете не учитывает [5. С. 40].

Важным этапом в учете нематериальных активов является их последующая оценка. На практике одни компании после первоначальной оценки товарных знаков учитывают их по методу затрат и переоценок не проводят, так как это слишком трудоемкая и дорогостоящая процедура.

Однако переоценка важна, поскольку при объединении или продаже компаний, владеющих известными товарными знаками, большая часть цены приходится на неосязаемые активы. Решение о поглощении во многом основывается на оценке стоимости исключительных прав на товарные знаки.

При переоценке товарных знаков возникает проблема, связанная с невозможностью в отечественном учете переоценить товарные знаки из-за отсутствия в России активного рынка интеллектуальной собственности, ведь почти каждый товарный знак уникален. К тому же товарный знак относится к категории тех нематериальных активов, которые наиболее сложно оценить.

Даже если предположить, что активный рынок существует, в российском стандарте не поясняется, что необходимо предпринять, если к моменту очередной переоценки объектов НМА активный рынок перестал существовать. Данная ситуация описана в МСФО (IAS) 38, в котором предлагается последнюю переоцененную стоимость использовать в качестве основы для последующего учета по первоначальной стоимости.

В теории существуют различные подходы к оценке стоимости товарного знака: затратный, доходный, сравнительный.

Характеристика данных методов представлена в табл. 3.

Оценщики самостоятельно выбирают в рамках этих подходов наиболее эффективные методы оценки стоимости исключительных прав на товарные знаки для предприятия [11. С. 30].

Организации, обладающие исключительным правом на товарный знак, могут распоряжаться этим правом по своему усмотрению. Законом предусматриваются два способа передачи прав на товарный знак:

- 1) уступка исключительного права на товарный знак;
- 2) предоставление лицензии на использование НМА.

Таблица 3. Методы оценки стоимости товарного знака

Подход к оценке	Основной метод	Порядок определения стоимости
1. Затратный. Он основан на определении стоимости исключительного права на товарный знак исходя из опыта созданных ранее, подобных по параметрам и функциям товарных знаков	Метод индексации затрат	Заключается в индексировании затрат, которые были направлены на создание исключительного права на товарный знак к моменту оценки. Однако практика показывает, что стоимость таких товарных знаков может в несколько раз отличаться от тех затрат, которые предприятия тратят на их рекламу
	Метод стоимости создания	Заключается в подсчете всех необходимых ресурсов для создания товарного знака
2. Доходный. Заключается в том, что стоимость исключительного права на товарный знак зависит от величины получаемого дохода при владении данным товарным знаком	Метод дисконтирования денежных потоков	Основан на прогнозировании денежных потоков, которые генерируют товарный знак, подлежащий оценке
	Метод избыточной прибыли	Предполагает, что избыточную прибыль может приносить только тот товарный знак, который обеспечивает доходность выше среднестатистического уровня на собственный капитал. Использовать этот метод можно в тех случаях, когда товарный знак представляет сам экономический субъект, а не совокупность исключительных прав на товарные знаки, которые принадлежат одной компании. Избыточная прибыль, которую получает компания от единого товарного знака, рассчитывается путем определения рентабельности собственного капитала
	Метод освобождения от роялти	Основывается на предположении о том, какой поток капитала создавал бы оцениваемый товарный знак, если бы был заключен договор лицензии или франчайзинга. При этом роялти представляют собой выплаты определенного процента из прибыли при использовании лицензионного продукта. Процентная ставка роялти определяется экспертным путем
3. Сравнительный. Он заключается в принципе замещения, т.е. ни один инвестор не заплатит за товарный знак цены большей, чем та, которую заплатят при приобретении подобного товарного знака	Метод преимущества в прибыли	Стоимость товарного знака рассчитывается исходя из того преимущества, которым обладает предприятие, по сравнению с предприятием, у которого нет такого объекта
	Метод сравнения продаж	Базируется на информации о недавних сделках с аналогичными товарными знаками на рынке и сравнении оцениваемого товарного знака с аналогами

Правообладатель может продать исключительное право на товарный знак в отношении всех или части товаров, для которых он зарегистрирован (табл. 4). В таком случае оформляется договор о передаче исключительного права на товарный знак (договор об уступке товарного знака). Уступка товарного знака не допускается, если она может явиться причиной введения в заблуждение потребителя относительно товара или его изготовителя.

Указанный договор обязательно нужно зарегистрировать в Роспатенте. За

это взимается пошлина за каждый товарный знак, свыше одного. Уплаченная пошлина за государственную регистрацию договора об отчуждении исключительного права на товарный знак включается в прочие расходы организации на дату регистрации договора. Расчеты по уплате пошлины могут отражаться в бухгалтерском учете с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

В бухгалтерском учете в случае уступки прав на товарный знак производится списание стоимости этого НМА. Одновременно списывается сумма накопленных амортизационных отчислений. Доход от реализации товарного знака признается в составе прочих доходов также на дату регистрации договора. Кроме того, со стоимости проданного товарного знака надо исчислить НДС.

Таблица 4. Отражение в учете операций по продаже товарного знака

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
1. На дату регистрации договора признан доход от продажи исключительного права на товарный знак	62	91,1
2. Исчислен НДС с дохода от продажи исключительного права на товарный знак	91,3	68
3. Отражена госпошлина, уплаченная за регистрацию договора	91,2	76
4. Списана сумма начисленной амортизации	05	04
5. Списана остаточная стоимость товарного знака	91,2	04

Владелец товарного знака (лицензиар) может предоставить право на его использование другому лицу (лицензиату) по лицензионному договору. Такое право передается в отношении всех или только части товаров, для которых зарегистрирован товарный знак.

Лицензионный договор подлежит регистрации в Роспатенте. В противном случае он считается недействительным. За регистрацию этого договора также взимается госпошлина. Кроме того, договором должно быть предусмотрено, кто понесет затраты по регистрации лицензионного договора в Роспатенте.

В сложившейся практике за использование товарного знака традиционно предусматривают два вида платежа: единовременный (паушальный) или периодический (роялти) [12. С. 39].

Бухгалтерский учет доходов от предоставления в пользование прав на товарный знак зависит от формы платежа и характера деятельности организации-правообладателя.

Товарные знаки, переданные в пользование другим организациям, отражаются в бухгалтерском учете правообладателя в качестве НМА, и по ним продолжает начисляться амортизация. Правообладатель учитывает их в составе НМА обособленно на отдельном субсчете.

Разовый (паушальный) платеж отражается как доходы будущих периодов на счете 98 «Доходы будущих периодов». Эта сумма списывается в состав прочих доходов или доходов от обычных видов деятельности в течение срока действия лицензионного договора.

Периодические платежи учитываются в составе доходов того периода, к которому они относятся. В организациях, предметом деятельности которых является предоставление за плату прав на использование товарных знаков, данные доходы признаются доходами по обычным видам деятельности и отражаются на счете 90 «Продажи». Если передача прав не является предметом деятельности организации, то полученные доходы относятся к прочим доходам и учитываются на счете 91 «Прочие доходы и расходы» [13].

Товарные знаки, полученные в пользование, учитываются лицензиатом на забалансовом счете. При этом платежи за предоставленное право, производимые в виде периодических платежей, исчисляемые и уплачиваемые в порядке и сроки, установленные договором, включаются пользователем (лицензиатом) в расходы отчетного периода. Платеж за предоставленное право пользования средством индивидуализации, производимый в виде фиксированного разового платежа, отражается в бухгалтерском учете лицензиата как расходы будущих периодов и подлежит списанию в течение срока действия договора.

Мы уже отмечали выше, что действие исключительного права на товарный знак можно продлевать каждые 10 лет и делать это неограниченное число раз. По окончании первых 10 лет стоимость товарного знака будет полностью учтена в расходах и его остаточная стоимость будет равна нулю. Если вы захотите продлить действие исключительного права, то товарный знак списывать в бухгалтерском учете не нужно. Он будет по-прежнему числиться, но с нулевой стоимостью [9. С. 55].

Продление срока действия права на товарный знак к случаям переоценки и обесценения нематериального актива не относится. Соответственно, первоначальная стоимость товарного знака при этом не подлежит увеличению. За продление срока действия исключительного права на товарный знак организация обязана уплатить пошлину, при этом следует заметить, что указанная пошлина не является налогом (сбором). Следовательно, уплата патентной пошлины отражается в бухгалтерском учете записью по дебету счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами» и кредиту счета 51 «Расчетные счета».

Расходы на продление срока действия регистрации товарного знака (в том числе уплаченная в связи с этим государственная пошлина) в бухгалтерском учете могут быть учтены:

- как расходы по обычным видам деятельности (в этом случае они списываются организацией единовременно);
- как расходы будущих периодов с последующим списанием на счета учета затрат (расходов на продажу) в течение 10 лет использования товарного знака.

В первом случае данная операция отражается записью по дебету счета 26 «Общехозяйственные расходы» (44 «Расходы на продажу» и др.) и кредиту счета 76. Во втором случае в бухгалтерском учете будет составлена следующая корреспонденция счетов (табл. 5).

Принятый порядок признания расходов должен быть закреплен организацией в учетной политике.

Таблица 5. Корреспонденция счетов по продлению срока действия прав на товарный знак

Содержание операции	Корреспондирующие счета	
	Дебет	Кредит
1. Отражено перечисление патентной пошлины	76	51
2. Сумма пошлины отражена в составе расходов будущих периодов	97	76
3. Ежемесячно списывается соответствующая часть расходов будущих периодов	26, 44 и др.	97

Может получиться так, что в ответ на вашу заявку на регистрацию товарного знака вам из Роспатента придет решение об отказе в регистрации товарного знака.

В этом случае расходы на создание (приобретение) товарного знака, не прошедшего регистрацию, отражаются в бухгалтерском учете в составе прочих расходов на дату получения указанного решения Par304.

Отражение в учете операции при отказе в регистрации товарного знака формируется проводкой Дебет 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 2 Кредит 08 «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Приобретение НМА».

В целях налогообложения прибыли эти расходы учитываются во внереализационных расходах. Правда, это может вызвать претензии со стороны налоговиков. По их мнению, такие расходы являются необоснованными, так как не направлены на получение организацией дохода [9. С. 57].

В заключение хотелось бы отметить, что в настоящее время происходит увеличение доли создаваемых товарных знаков крупных международных и российских компаний. Так, например, неосязаемые активы финской транснациональной компании Nokia по состоянию на 31.12.2012 г. составляют 7304,2 млн долл., а среди отечественных товарных знаков, согласно рейтингу самых дорогих европейских брендов Eurobrand-2009, опубликованному Европейским институтом бренда (European Brand Institute), первое место занимает Beeline, оцененный в 8 млрд долл. Par9. Поэтому можно уверенно сказать, что в современных условиях роль товарных знаков значительно возросла, следовательно, особую актуальность приобретают вопросы их учета и достоверного отражения в отчетности.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 4 [Электронный ресурс]: федер. закон от 18 дек. 2006 г. № 230-ФЗ (в ред. от 23.07.2013) // КонсультантПлюс: справочная правовая система. Сетевая версия. Электрон. дан. М., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
2. Кураев Р.А. Правовая природа товарных знаков // Пробелы в российском законодательстве. 2011. № 6. С. 112–116.
3. Товарные знаки: учет и налогообложение [Электронный ресурс] // Российский бухгалтер. Электрон. текст. дан. М., 2015. URL: <http://rosbuh.senseagency.ru/?item=1848&page=article> (дата обращения: 08.01.2015).
4. Предеус Н.В., Исакова Х.А. Актуальные вопросы признания в учете исключительных прав на товарные знаки // Все для бухгалтера. 2013. № 5. С. 2–7.
5. Зинатулина Д.Ф., Болотова С.М. Семь вопросов, которые возникают у компаний при использовании товарного знака // Российский налоговый курьер. 2014. № 6. С. 36–41.
6. Порядок регистрации товарного знака [Электронный ресурс] // Товарные знаки и патен-

ты. Электрон. текст. дан. М., 2015. URL: http://www.tm-patent.ru/trademark_procedure.html (дата обращения: 10.01.2015).

7. 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., 2015. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

8. Товарные знаки: бухгалтерский учет и налогообложение [Электронный ресурс] // Doclist.ru. Электрон. текст. дан. М., 2014. URL: <http://www.doclist.ru/article/buxgalterija/1337.html> (дата обращения: 23.12.2014).

9. Соломаха А.В. Товарный знак – лицо организации // Главная книга. 2014. № 16. С. 51–57.

10. Товарные знаки: учет и налогообложение [Электронный ресурс] // Российский налоговый курьер. Электрон. текст. дан. М., 2015. URL: <http://www.rnk.ru/article/70305-tovarnye-znaki-uchet-i-nalogooblojenie> (дата обращения: 23.12.2015).

11. Алексеева Г.И. Проблемы идентификации, признания и оценки объектов интеллектуальной собственности в финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 42. С. 27–35.

12. Моисеев М.В. Товарный знак. Аспекты бухгалтерского учета и налогообложения // Промышленность: бухгалтерский учет и налогообложение. 2010. № 7. С. 33–46.

13. Товарные знаки: налоговый и бухгалтерский учет [Электронный ресурс] // Российский налоговый курьер. Электрон. текст. дан. М., 2015. URL: http://www.rnk.ru/journal/archives/2007/9/nalogovoe_administrirovanie/nalogovyy_i_buhgalterskij_uchet/69231_print.phtml (дата обращения: 25.02.2015).

L.L. Lichagina, A.P. Golubenko. National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: lll5960@mail.ru. E-mail: nastja_gol@mail.ru

SOME ASPECTS OF THE ACCOUNTING FOR TRADEMARKS

Keywords: the trademark, intangible assets, means of an individualization, a brand, a trademark, formal examination, examination of the declared designation, a method of indexation of expenses, a creation cost method, a method of excess profit, a method of release from a royalty, an advantage method in profits, a method of comparison of sales.

This paper is focused on the accounting of operations on creation, acquisition and use of trademarks. Article 1477 of the Civil Code in Russian Federation defines the trademark as designation which serves for an individualization of goods. For accounting and tax trademarks belong to intangible assets. Legal protection of trademarks in Russian Federation is provided by its state registration or by owing to international treaties. During the state registration the certificate on the trademark is granted. It certifies a trademark priority, an exclusive right to the trademark concerning the goods specified in the certificate. The owner has the right to use the trademark and to forbid use of the trademark by other persons. Nobody can use the trademark protected in the Russian Federation without the permission of the owner. Important stage in the accounting of intangible assets is their subsequent assessment. In practice, the company after an initial assessment of trademarks consider them on a method of expenses and revaluations don't carry out as it is too labor-consuming and expensive procedure. Authors note the problem of revaluation connected with impossibility in the domestic account to overestimate trademarks because of absence in Russia of the active market of intellectual property. The priority of domestic trademarks are unique. Authors show two ways of trademark's transfer: a concession of an exclusive right to the trademark and providing the license for its use.

References

1. Fedotov S.V., Ilyushin V.E. Sistema ucheta «Direkt-kosting» kak effektivnyi instrument upravleniya zatratami na predpriyatii // Uchenye zapiski Tambovskogo otdeleniya RoSMU, 2015, №4, pp.241-246.
2. Ivanova Zh.A. Analiz povedeniya peremennyh i postoyannyh zatrat // Vestnik Tambovskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta, 2010, T.16, №4, pp.982-992.
3. Vahrusheva O.B. Buhgalterskii upravlencheskii uchët: uchebnoe posobie. M.: Dashkov i K, 2011, 252 p.
4. Ivanova Zh.A. Organizaciya ucheta zatrat i rezul'tatov v sisteme direkt-kosting // Vestnik Buryatskogo gosudarstvennogo universiteta, 2011, №2, pp.3-13.

5. Lebedeva P.M. Direkt-kosting, marzhinal-kosting, veribl-kosting? // *Mezhdunarodnyi buhgalterskii uchët*, 2013, №3, pp.52-59.
6. Kerimov V.E. *Buhgalterskii upravlencheskii uchët*: Uchebnik, M.: Dashkov i K, 2011, 484 p.
7. Gilyarovskaya L.T. *Buhgalterskoe delo: uchebnik*. M.: YuNITI-DANA, 2013, 423p.
8. Kiselica E.P., Nechaeva E.S. Issledovanie prakticheskoi cennosti metodov deleniya zatrat na postoyannye i peremennye // V sbornike: *Matematicheskie metody i modeli v upravlenii, ekonomike i sociologii. Sbornik nauchnykh trudov. Otvetstvennye redaktory O. M. Barbakov, Yu. A. Zobnin*, Tyumen', 2014, pp.196-201.
9. Saranceva E.G. Marzhinal'nyi analiz v prinyatii upravlencheskikh reshenii // *Kontentus*, 2013, №12(17), pp.19-27.
10. Metody ucheta zatrat [Elektronnyi resurs] // *Ekonomika predpriyatiya*. - Elektron. tekst.dan, M, 2015, URL: <http://ekonomika-predpr.ru/index.php?action=full&id=39> (accessed: 17.08.2015).
11. Saltyk I.P., Kaluckih G.N., Malihova A.V. *Upravlencheskii uchët kak odna iz informacionnykh sistem buhgalterskogo ucheta: sushnost', neobkhodimost' i problemy vnedreniya* // *Vse dlya buhgaltera*, 2012, №1, pp. 5-13

УДК 330.131.7:336.743

DOI: 10.17223/19988648/33/10

Е.Т. Свешникова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ВЗГЛЯДОВ НА МЕСТО И КЛАССИФИКАЦИЮ ВАЛЮТНЫХ РИСКОВ

Статья посвящена исследованию сущности категории «валютный риск», уточнению его места в классификации банковских рисков и выявлению механизмов влияния на деятельность коммерческих банков. На основе анализа различных подходов предложена многокритериальная система классификации валютных рисков. Приведены авторские предложения относительно проблематики описанных вопросов, в частности, обоснована необходимость объединения фондового, процентного и валютного рисков в группу рыночных, а также закрепления единого нормативно-правового определения валютного риска в законодательстве.

Ключевые слова: рыночный риск, валютный риск, коммерческий банк, банк, классификация, Базельские соглашения, Базель I, Базель II, Базель III.

Экономическая сущность валютного риска банка заключается в том, что он является следствием несбалансированности активов и пассивов по каждой из валют по срокам и суммам и связан с интернационализацией рынка банковских операций, функционированием транснациональных банков и компаний, миграцией капитала между странами и ростом объемов спекулятивных валютных операций.

Актуальность выбранной темы заключается во все возрастающих масштабах спекулятивности операций на валютных рынках. Так, из ежедневного объема валютных сделок по состоянию на апрель 2010 г., который достиг отметки 4,0 трлн долл. США [1], только 10% действительно опосредствуют движение реальных товаров и капиталов. Годовой объем международных финансовых операций в 10–15 раз превышает масштабы мировой торговли. Рост фиктивного капитала и спекулятивные действия в этой сфере существенно усложняют соблюдение равновесия между важнейшими сферами мирового хозяйства.

Вопросы в сфере определения природы валютного риска освещены в исследованиях зарубежных: М. Адлера (M. Adler), А. Гассема (A. Ghassem) [2], Д. Мерфи (D. Murphy) [3], М. Папайоану (M. Papaioannou) [4], К. Рэдхэда (K. Redhead) [5], А. Шапиро (A. Shapiro) [6], А. Стоунхилла (A. Stonehill) и др., а также российских и украинских ученых и практиков: О.И. Бутук [7], В.В. Витлинского [8], А.С. Гальчинского [9], О.А. Криклий [10], Л.А. Примостки, И.В. Сало и др. В их публикациях освещены разносторонние взгляды на типологию и место валютных рисков, но при всей значимости разработок перечисленных авторов из-за сложности и многоаспектности категории «валютный риск» сегодня отсутствует единый подход к этой проблематике.

В связи с этим целью данной статьи является уточнение категории валютного риска и его классификация.

По классификации Базельского комитета валютный риск вместе с фондовым и процентным относят к группе рыночных рисков. Данные подходы согласно Консультативному документу (1996 г. с ред. 2003 г. и 2005 г.) Basel I [11] впервые были реализованы в банковском законодательстве РФ в Положении [12], впоследствии согласно требованиям Basel II [13, 14] учтены в нормативных документах ЦБ РФ [15, 16], а требования Basel II.5 [17] – в Положении [18]. Постановление НБУ [19], напротив, отделяет и рыночный, и валютный риски; согласно ему рыночный риск – это имеющийся или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает из-за неблагоприятных колебаний стоимости ценных бумаг и товаров и курсов иностранных валют по тем инструментам, которые есть в торговом портфеле.

Кроме того, среди экономистов также нет согласованной точки зрения относительно групповой принадлежности валютного риска: одни относят его к финансовым [20. С. 101–102], другие – к рыночным [21; 22. С. 207; 23. С. 106–107; 24. С. 261–262; 25], третьи – к обеим [10. С. 140]. А исходя из классификации категорий финансового менеджмента валютный риск относят в группу финансовых ценовых рисков.

Сравнение подходов различных ученых касательно места валютного в обобщенной классификации рисков позволяет автору предложить приведенную схему на рис. 1, а также представить свое видение этого вопроса, согласно которому результатом реализации финансовых рисков являются финансовые убытки потери стоимости финансовых активов или появления дополнительных расходов, нефинансовых – нефинансовые убытки. Рыночный риск, по мнению автора, – это риск возникновения убытков или недополучения прибыли в результате неожиданных изменений рыночных параметров – валютных курсов и цен на банковские металлы (валютный риск), процентных ставок (процентный риск), цен на финансовые активы (фондовый риск), на товарные активы (товарный риск).

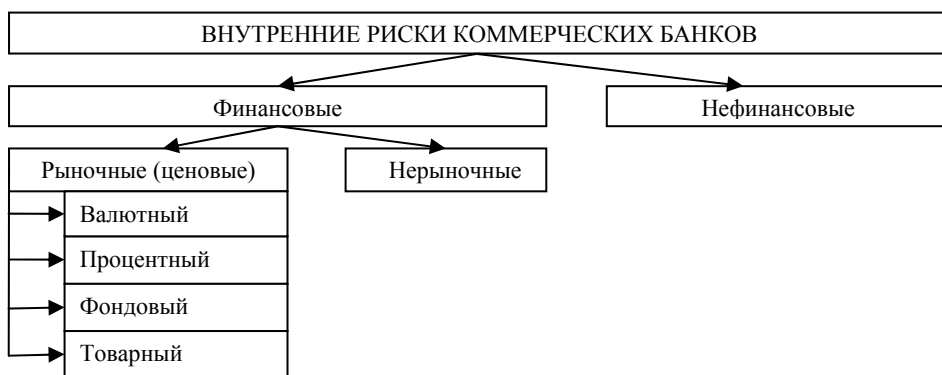


Рис. 1. Место валютного риска в системе рисков коммерческих банков

Также в украинской банковской практике целесообразно объединение фондового, процентного и валютного рисков в группу рыночных, что связано с дальнейшим развитием национальной финансовой системы, ее интернацио-

нализацией и концентрацией. Отделение этих рисков в будущем может, на наш взгляд, вызвать проблемы в банковской системе Украины по управлению ими.

В зарубежной научной литературе приведены следующие подходы к определению категории валютного риска. Д. Мерфи [3] утверждает, что валютный риск – это позиция, которая деноминирована в валюте, не являющейся валютой учета держателя данной позиции, а П.С. Роуз [26. С. 146], что это вероятность того, что изменение курсов иностранных валют (доллара, фунта стерлингов, франка, иены и т.д.) приведет к появлению у банка убытков вследствие изменения рыночной стоимости его активов и пассивов. Д. Айтман рассматривает валютный риск как потенциал изменений в доходности, чистых денежных потоках и рыночной стоимости фирмы в результате изменений обменных курсов [27], М. Папайоану – как вызванные движением обменного курса потенциальные прямые (в результате нехеджированной позиции) или косвенные потери в финансовых потоках фирмы, ее активах и пассивах, чистой прибыли и, в свою очередь, ее рыночной стоимости [4]. Х. ван Грюнинг [22. С. 207] указывает на то, что валютный риск может быть формой рыночного риска с дополнительным элементом риска ликвидности, рассматривая валютный риск не как самостоятельное явление, а как комплекс рисков.

В настоящее время происходит реформирование банковского надзора на рискоориентированной основе. Для осуществления банковского надзора НБУ выделил девять категорий риска (рис. 2), которые не являются взаимоисключающими, любой продукт или услуга могут подвергать банки нескольким рискам одновременно, однако для удобства анализа НБУ выявляет и оценивает эти риски отдельно [19].

Банковские риски по классификации НБУ	Квантифицированные	Кредитный риск с разновидностями: индивидуальный кредитный риск, портфельный кредитный риск, риск страны с компонентом, известным как трансферный риск
		Риск ликвидности с его разновидностью – риском ликвидности рынка
		Риск изменения процентной ставки с разновидностями: риск изменения стоимости ресурсов, риск изменения кривой доходности, базовый риск, риск права выбора
		Рыночный риск
		Валютный риск с разновидностями: риск сделки, риск пересчета из одной валюты в другую (трансляционный риск), экономический валютный риск
		Операционно-технологический риск
	Неквантифицированные	Риск репутации
		Юридический риск
		Стратегический риск

Рис. 2. Классификация банковских рисков согласно методике НБУ [19]

Важное место в деятельности коммерческих банков занимают именно валютные риски, которые в условиях депрессивного состояния мировой и национальных экономик особенно обострились и привели к значительным негативным последствиям банковской системы Украины. При этом некватифицированные риски (стратегический, юридический и риск репутации) трудно точно измерить количественно, поэтому НБУ [19] было решено, что по ним будут оцениваться только совокупный риск и его направление.

На сегодняшний день в украинской практике единого определения валютного риска не существует.

В соответствии с постановлениями Правления НБУ [19, 28] валютный риск – это имеющийся или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает из-за неблагоприятных колебаний курсов иностранных валют и цен на банковские металлы. То есть риск изменения стоимости банковских металлов уже определяется как составляющая валютного риска, поскольку банковские металлы давно используются как товар на валютном рынке, в частности, рынка FOREX. П(С)БУ 13 «Финансовые инструменты» [29] раскрывает сущность валютного риска с бухгалтерской точки зрения как вероятность того, что стоимость финансового инструмента будет изменяться в результате изменений валютного курса.

Украинские авторы В.А. Ющенко, В.И. Мищенко [21. С. 19] с позиции субъектов рассматривают валютный риск как возможность денежных потерь субъектов валютного рынка из-за колебаний валютных курсов. Аналогичного мнения придерживается В.В. Витлинский, давая следующее толкование: «угроза понести убытки, связанные с изменением (колебанием) курсов иностранных валют в ходе осуществления сделок купли-продажи» [8. С. 16]. Другие авторы утверждают, что валютный риск – это возможность потерь от изменения стоимости иностранной валюты относительно национальной [30. С. 183], возможность несоответствия валютного курса значениям, ожидаемым лицами, принимающими решения под действием рыночных факторов [31], размер альтернативных затрат для выбранной стратегии управления валютным риском, а на конечном этапе управления – это мера качественной и количественной оценки непредвиденных изменений валютного курса [32. С. 73].

Подобные трактования категории валютного риска не отражают всей его специфики, поскольку он может отклоняться в разные стороны от ожидаемого значения, т.е. иметь как непредвиденные убытки, так и прибыли. Например, О.Е. Коцин отмечает, что валютный риск связан с возможностью получения как ущерба, так и прибыли в результате колебания курса валют и в неблагоприятную сторону, и в благоприятную [33]. А М.А. Ребрик после проведения наукоемкого исследования экономических категорий «риск» и «валютный риск» предложил авторские определения, выделив основные направления валютного риска как вероятности потерь, как неопределенности последствий действий, как события, как экспозиции, удержание позиций, как следствие действий, и на этой базе удачно дал свое толкование этой категории: «комбинация источника риска (которым являются краткосрочные и долгосрочные колебания валютных курсов), валютной экспозиции (которая характеризует степень склонности к потерям или доходы) и последствий (кото-

рые, в конечном итоге, выражаются в масштабах потерь или дополнительных выгод для банка» [34. С. 139–140]. Но валютный риск не является сугубо банковским риском, ему подвержены все владельцы как иностранных, так и национальных валют (государство, организации, частные лица).

По мнению автора, наиболее полным является законодательное определение валютного риска, поскольку он рассматривается с точки зрения возможных потерь по имеющимся ресурсам и ресурсам, поступление которых ожидается в будущем, а также учитывает колебания цен на банковские металлы, но следует утвердить его единое трактование во всех нормативных документах.

Н.М. Ткачук в полной мере соглашается с позицией В.А. Ющенко и В.И. Мищенко [31] в том, что главной причиной валютного риска являются кратко- и долгосрочные колебания обменных курсов, которые зависят от спроса и предложения валюты на национальном и международном валютных рынках [23. С. 107], но эта точка зрения отражает только влияние рынка на величину валютной позиции без учета действий банка по ее изменению в соответствии с удовлетворением потребностей в валюте как конкретно банка, так и своих клиентов, а также по уравниванию несбалансированности по срокам и объемам активов и пассивов банка в каждой из иностранных валют или банковских металлов согласно балансу банка. При этом степень склонности к валютному риску определяется открытой валютной позицией по разным иностранным валютам и банковским металлам, т.е. степенью неуравновешенности балансовых и внебалансовых статей, динамикой валютных курсов, квалификацией и корректностью действий лиц, непосредственно выполняющих валютные операции.

Кроме того, стоит проблема отсутствия единой четкой классификации валютных рисков в экономической научной литературе. На наш взгляд, причина этого заключается в сложности разработки универсальных классификационных признаков из-за следующего: наличия многообразия валютных рисков, с которыми постоянно сталкиваются банки в своей деятельности; невозможности проведения четких границ между ними из-за их тесных связей друг с другом; стремительности развития финансового сектора, порождающей новые виды и типы валютных рисков; отличия в динамичности и интенсивности воздействия валютных рисков.

Стандартизированный подход Basel II.5 к оценке рыночного риска, использующий довольно громоздкий математический аппарат, в связи с чем рекомендуемый небольшим банкам, выделяет около 20 категорий по 5 его типам в каждой, согласно типу риска по инструменту (процентный, валютный, товарный, кредитный и фондовый). Касательно валютного выделяют три срока поступления по денежным потокам в иностранной валюте (менее одного года, от одного до трех лет и в течение трех лет). Подход, основанный на внутренней модели банка, предусматривает деление финансовых инструментов внутри торгового портфеля по типу инструмента, рынку, на котором торгуется, или фактору риска, существенному для него. Кроме того, Базельский комитет определяет только трансляционную и транзакционную формы валютного риска и, в отличие от НБУ, считает нецелесообразным выделять экономический риск. В Basel III [35] уже предложены два подхода к делению

активов на торговый и банковский портфели: 1) на основе спроса на финансовый инструмент и величины его риска; 2) на основе расчетной величины регулятивного капитала, необходимого для покрытия рыночного риска по финансовому инструменту, т.е. исходя из их деления на оцениваемые по справедливой и амортизированной стоимости.

В то же время среди экономистов еще больше разногласий относительно разновидности валютных рисков. Так, А.А. Волицкая по критерию возникновения разделяет валютные риски коммерческого банка на две основные группы: активные (операционный, прямой экономический (инвестиционный), фьючерсный, риск конвертации (включая курсовой и инфляционный риски), риск страны) и пассивные (риск служащих, организационный, балансовый, технологический, трансляционный, конкурентный, риск открытой валютной позиции) [36. С. 80–81]. М.А. Ребрик выделяет прямой валютный риск, к которому относит транзакционный, трансляционный и стратегический его подвиды, и косвенный [37. С. 312–313]. Для транзакционного и трансляционного значение эластичности стоимости валютной позиции всегда равно единице, а для других может быть как больше, так и меньше. Все же большинство точек зрения сходится на классификации [8. С. 442; 21. С. 22; 24. С. 261–262; 33. С. 82–84], приведенной в табл. 1.

Таблица 1. Виды и характеристика валютных рисков в зависимости от характера, места и времени их возникновения

Разновидность валютного риска	Характеристика риска
1	2
Транзакционный [2, 38, 39]	Влияние непредвиденных изменений в валютных курсах на денежные потоки от всех контрактов, заключенных до момента изменений в валютных курсах, но со сроком исполнения после указанных изменений [2]
Другие варианты названия:	Возможность получения валютных доходов или убытков компании в связи с выполнением валютно-деноминированных контрактов [7]
– операционный [5. С. 33];	Связан с торговыми операциями, а также с денежными сделками по финансовому инвестированию и дивидендных платежей или получения средств в иностранной валюте в будущем, заключается в том, что неблагоприятные колебания курсов иностранных валют влияют на реальную стоимость открытых валютных позиций. Однако поскольку он, как правило, следует из операций маркетмейкерства, дилинга и принятия позиций в иностранных валютах, этот риск рассматривается в рекомендациях по рыночному риску [19]
– валютно-операционный (контрактный) [7],	Заключается в том, что неблагоприятные колебания курсов иностранных валют влияют на реальную стоимость открытых валютных позиций [28]
– риск валютных операций;	Риск потенциальных убытков по конкретным операциям, связанный с нестабильностью стоимости иностранной валюты и денежных потоков, измеряемых в валютах, будущая стоимость которых не определена [33. С. 82–83]
– риск, связанный с валютными сделками,	Имеет денежно-поточный характер, т.е. касается изменений в реальных, а не бухгалтерских денежных потоках [38. С. 57]
– риск сделок;	Эффект от изменения валютных курсов на текущие активы и пассивы, деноминированные в иностранной валюте [39]
– риск транзакции / транзакции [19, 28];	
– конверсионный [33])	

Продолжение табл. 1

1	2
<p>Экономический валютный [19, 21, 28, 33]</p> <p>Другие варианты названия:</p> <ul style="list-style-type: none"> – конкурентно-валютный [9]; – стратегический валютный [38] 	<p>Негативные долгосрочные изменения в общих рыночных позициях компаний вследствие неблагоприятных устойчивых сдвигов в валютно-курсовых трендах [7]</p> <p>Связан с возможностью потери доходов по будущим контрактам из-за изменения общего экономического состояния страны и конкурентоспособности банковского учреждения или его структур на внешнем рынке по причине существенного изменения обменных курсов [19, 21]</p> <p>Заключается в изменениях конкурентоспособности финансового учреждения или его структур на внешнем рынке по причине существенного изменения обменных курсов [28]</p> <p>Чаще всего определяется как вероятность неблагоприятного воздействия изменений валютного курса на экономическое положение компании [33. С. 83–84]</p> <p>Эффект от изменения валютных курсов на доход и операционные расходы [39]</p>
<p>Бухгалтерский [6, 21, 33, 38]</p> <p>Другие варианты названия:</p> <ul style="list-style-type: none"> – трансляционный [2, 5, 19, 21, 28, 33, 39]; – балансовый [5]; – валютно-учетный (учетно-трансляционный) [7]; – конверсионный [9]; – риск переоценки; – риск перевода; – риск пересчета из одной валюты в другую [19]; – расчетный балансовый [33] 	<p>Влияние непредвиденных изменений в валютных курсах на балансовую стоимость филиалов, которое транслируется для консолидации в валюту страны базирования материнской компании [2]</p> <p>Изменения в бухгалтерской стоимости акционерного капитала в результате трансляции финансовой отчетности, выраженной в иностранной валюте, в консолидированную отчетность, в которой используется единая валюта [6]</p> <p>Негативные изменения в нетто-стоимости фирмы при конверсии из инвалют в национальную валюту финансовой отчетности по ее внешнеэкономическим операциям вследствие модификации курсов [7]</p> <p>Связан с переоценкой активов и пассивов и прибыли зарубежных филиалов в национальную валюту, а также может возникать при экспорте или импорте инвестиций [21]</p> <p>Заключается в том, что величина эквивалента валютной позиции в отчетности изменяется в результате изменений обменных курсов, используемых для перечисления остатков в иностранных валютах в базовую (национальную) валюту [28]</p> <p>Заключается в том, что величина эквивалента валютной позиции в отчетности изменяется в результате изменений обменных курсов, используемых для пересчета остатков в иностранной валюте в базовую (национальную) валюту; также может возникать во время экспорта или импорта инвестиций; учитывают при составлении финансовой и бухгалтерской отчетности, на показатели которого и влияет; относится к изменениям бухгалтерских ценностей прибыли и собственного капитала компании, которые произошли из-за колебания валютного курса [33. С. 83]</p> <p>Связан с влиянием изменения валютных курсов на бухгалтерскую прибыль и собственный капитал банка и имеет ретроспективный характер относительно момента изменения валютных курсов [38. С. 57–60]</p> <p>Эффект от изменения валютных курсов на трансляцию иностранных филиалов [39]</p>

Данная классификация также приводится в нормативных документах [19, 28].

Следует отметить, что кроме указанных выше ученые [38, 40] выделяют также стратегический, конъюнктурный, кредитный, налоговый валютные риски.

Среди ученых, чьи труды были проанализированы, утвердился системный подход к выделению и анализу валютных рисков, но до сих пор не суще-

ствуется единого мнения относительно названий его видов. С целью предотвращения дальнейшего раздвоения мнений в понятийном аппарате базовой классификации валютного риска следует утвердить следующие его виды:

➤ прямой как вероятность потерь банка в результате переоценки его открытых позиций и уменьшения прибыли по будущим операциям вследствие снижения валютного курса и цен на банковские металлы, к нему следует отнести транзакционный, бухгалтерский, экономический валютные риски. При этом к экономическому валютному риску целесообразно отнести все виды валютных рисков, связанных с влиянием волатильности валютных курсов на реальные денежные потоки, а следовательно, и на экономическую стоимость банка. Напротив, бухгалтерский касается изменений в балансовой стоимости банка, непосредственно воздействуя только на бухгалтерские денежные потоки;

➤ опосредованный (непрямой):

□ с позиции страны – это вероятность потерь определенной части конкурентоспособности национальных производителей по сравнению с иностранными;

□ с позиции банка – это возможность его потери в случае снижения кредитоспособности заемщиков из-за неблагоприятного изменения валютного курса, для чего необходим анализ каждого заемщика и его зависимости от курсовой волатильности.

Валютные риски как составляющую совокупных банковских рисков классифицируют и по другим признакам. Обобщив различные подходы, считаем целесообразным предложить следующую классификацию по набору основных признаков (табл. 2).

Таблица 2. Классификация валютных рисков

Признак классификации	Вид валютного риска
1	2
По возможности страхования	Риск, который страхуется Риск, который не страхуется
По источнику возникновения	Внешний риск Внутренний риск
По объекту	Риск отдельных банковских продуктов Риск торгового портфеля банка Риск деятельности банка в целом
По рисковой позиции	Риск по единичным валютным позициям Риск валютного портфеля
По уровню принятия решений	Макроэкономический риск Риск на равные банковские учреждения Риск на равные подразделения банка Риск ответственного лица
По характеру учета	Балансовый риск Внебалансовый риск
По уровню прогнозируемости	Прогнозируемый риск Непрогнозируемый риск
По сфере возникновения	Риск относительно клиента Риск относительно гаранта (поручителя) Риск относительно страховщика Риск относительно другого банка Риск банковского продукта Риск изменения внешней среды

Продолжение табл. 2

1	2
По причинам возникновения	Законодательный риск Объективный риск Субъективный риск
По размерам потерь	Приемлемый риск Допустимый риск – потери возможны, но их размер меньше ожидаемой прибыли Критический риск первой степени связан с угрозой получения нулевого дохода, риск второй степени связан с возможностью потерь в размере полных издержек Катастрофический риск
По характеру проявления во времени	Постоянный риск присущ всему периоду валютной операции и связан с действием постоянных факторов Временный риск возникает на отдельных стадиях валютной операции
По уровню осуществления анализа	Индивидуальный риск Общий риск
По методам минимизации	Избежание риска Снижение уровня риска Передача (страхование) риска
По способу влияния на риск	Риск, что регулируется банком самостоятельно Риск, что передается страховщику, гаранту, поручителю Риск, который распределяется между различными банками
По целесообразности осуществления валютных операций	Оправданный риск Неоправданный риск
По вероятности реализации	Реализованный риск Потенциальный риск
По финансовым последствиям	Риск, вследствие которого есть финансовые потери Риск, вследствие которого есть потерянная выгода Риск, вследствие которого есть финансовый доход
По эффектам от изменения валютного курса	Риск, приводящий к изменению чистой прибыли банка Риск, приводящий к изменению рыночной стоимости капитала банка
По сроку действия валютной сделки	Риск по краткосрочным сделкам Риск по среднесрочным сделкам Риск по долгосрочным сделкам
По возможности устранения (по возможности диверсификации)	Систематический (недиверсифицированный, рыночный) риск возникает при изменении отдельных стадий экономического развития страны, изменения конъюнктуры финансового рынка Несистематический (диверсифицированный, специфический) риск присущ отдельным направлениям финансовой деятельности и характеру финансовых операций

Предложенная комплексная классификация валютного риска позволяет всесторонне рассмотреть этот вид риска и разработать действенные меры по его оптимизации и (или) минимизации.

Таким образом, анализ дефиниции «валютный риск» среди экономистов показал разноплановость точек зрения на рассматриваемую проблему, при этом стоит в стороне, но по содержательному смыслу выгодно отличается законодательное определение, которое является полным и актуальным. В общем плане система оценки рисков НБУ [19], разработанная согласно международному опыту, кратко, но по сути дает рекомендации относительно видов рисков, сложившихся на Украине. При этом автором рекомендовано в украинском законодательстве объединить фондовый, процентный и валютный риски в группу рыночных, так как отделение этих рисков в будущем

може, на взгляд автора, вызвать проблемы в банковской системе Украины относительно управления ими.

Литература

1. *Отчеты* Банка международных расчетов за 1996–2013 гг. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bis.org/triennial.htm> (дата обращения: 30.03.2015).
2. *Ghassem A.H.* Managing Global Financial and Foreign Exchange Rate Risk. Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2003. 400 p.
3. *Murphy D.* Understanding Risk. The Theory and Practice of Financial Risk Management. Taylor and Francis, 2008. 472 p.
4. *Papaioannou M.G.* Exchange Rate Risk Measurement and Management: Issues and Approaches for Firms // IMF Working Paper. 2006. Vol. 255.
5. *Redhead K., Hughes S.* Financial Risk Management. Cambridge: Gower Pub Co, 1988. 257 p.
6. *Shapiro Alan C.* Multinational financial management. 8th edition. Published by John Wiley and Son, Inc., 2006. 768 p.
7. *Бутук О.І.* Валютно-фінансові відносини: навч. посіб. К.: Знання, 2006. 349 с.
8. *Вітлінський В.В.* Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 480 с.
9. *Гальчинський А.С.* Теорія грошей: навч. Посібник. 4-те вид., змінене і допов. К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. 412 с.
10. *Банківський менеджмент: питання теорії та практики: монографія* / [О.А. Криклій, Н.Г. Маслак, О.М. Пожар та ін.]. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. 152 с.
11. *Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks* [Electronic resource] / Basel Committee on Banking Supervision. Basel, november 2005 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs119.pdf> (дата обращения: 30.03.2015).
12. *Положение о порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков* (утв. Банком России 24.09.1999 № 89-П) (ред. от 30.11.2004) (утратило силу с 01.01.2008 в связи с изданием Указания ЦБ РФ от 14.11.2007 №1910-У).
13. *Abstract of «Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework»*, Basel Committee on Banking Supervision., June 2004 (Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы, Basel II) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm> (дата обращения: 30.03.2015).
14. *Core Principles for Effective Banking Supervision*, Basel Committee on Banking Supervision, October 2006, updated as of 14.09.2012) (Основополагающие принципы эффективности банковского надзора, Basel II) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs129.htm> (дата обращения: 30.03.2015).
15. *О типичных банковских рисках: Указание Центробанка России № 70-Т от 23.06.2004* // Вестн. Банка России от 30.06.2004. № 38 (762) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cbr.ru/Publ/Vestnik/Ves040630038.zip> (дата обращения: 30.03.2015).
16. *Положение о порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска* (утв. Банком России 14.11.2007 № 313-П) (ред. от 28.04.2012) (Зарегистрировано в Минюсте России 06.12.2007 № 10638) (утратило силу с 01.02.2013 в связи с изданием Положения Банка России от 28.09.2012 №387-П, утвердившего новый порядок).
17. *Revisions to Basel II market risk framework*, Basel Committee on Banking Supervision, July 2009, updated as of 31.12.2010 (Пересмотр подходов Базеля II к оценке рыночного риска, Basel II.5) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bis.org/publ/bcbs193.htm> (дата обращения: 30.03.2015).
18. *Положение о порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска* (утв. Банком России 28.09.2012 № 387-П) (ред. от 25.11.2014) (Зарегистрировано в Минюсте России 09.11.2012 № 25783).
19. *Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»*: Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 №104 [Электронный ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0104500-04> (дата обращения: 30.03.2015).
20. *Мишин О.Ю.* Багатокритеріальна система класифікації ризиків [Текст] // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць / Державний вищий

навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2005. Т. 13. С. 98–103.

21. *Ющенко В.А., Міщенко В.І.* Управління валютними ризиками [Текст]: Навчальний посібник. К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. 444 с.

22. *Грюнинг Хенні ван, Брайович Братанович С.* Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском: пер. с англ. М.: Весь мир, 2004. 304 с.

23. *Ткачук Н.М., Стремечька Ю.І.* Методи управління валютним ризиком банку // Наука й економіка. 2010. №2 (18). С. 106–112.

24. *Сідолако М.С.* Банківські ризики та управління ними // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць // Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2007. Т. 20. С. 261–265.

25. *Risk Management Guidelines for Derivatives: Basel Committee on Banking Supervision, July 1994* [Електронний ресурс]. URL: <<http://www.bis.org/publ/bcbcs211.pdf> (дата обращения: 30.03.2015).

26. *Роуз Путер С.* Банковский менеджмент: пер. с англ. с 3-го изд. М.: «Дело Лтд», 2008. 433 с.

27. *Eiteman D.K., Stonehill Arthur I., Moffett Michael H.* Multinational Business Finance. 9th edition. Published by Addison-Wesley Longman, Inc., 2001. 784 p.

28. *Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України:* Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 № 361 [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04> (дата обращения: 30.03.2015).

29. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»:* Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 19.12.2001 р. за № 1050/6241 (зі змінами від 09.12.2011 р.) [Електронний ресурс]. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1050-01> (дата обращения: 30.03.2015).

30. *Шелудько В.М.* Фінансовий ринок. К.: Знання, 2006. 535 с.

31. *Лобанов А.А., Чугунова А.В.* Энциклопедия финансового риск-менеджмента М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. 936 с.

32. *Бобров Є.А.* Природа та форми прояву валютного ризику // Вчені записки Університету «Крок»: Збірник наукових праць. 2009. №19. С. 69–76.

33. *Коцин О.Е.* Причины возникновения валютных рисков и их классификация // Организационно-экономические основы банковского менеджмента: сб. Ст. / отв. ред. В.А. Гага. Томск : Изд-во Том. ун-та, 2006. Вып. 5. С. 82–84.

34. *Ребрик М.А.* Валютний ризик в умовах глобалізації ринку банківських послуг // Вісник Академії митної служби України. Серія Економіка. 2010. № 1 (43). С. 135–141.

35. *Fundamental review of the trading book – consultative document, Basel Committee on Banking Supervision, May 2012, updated as of 19.12.2014* (Фундаментальный пересмотр подходов к оценке рыночного риска, Basel III) [Електронний ресурс]. URL: <http://www.bis.org/bcbbs/publ/d305.htm> (дата обращения 30.03.2015).

36. *Волицька А.А.* Валютні ризики як впливові чинники ведення банківського бізнесу // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми, 2005. Т. 13. С. 73–82.

37. *Ребрик М.А.* Управління структурними компонентами валютного ризику банку // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція: зб. наук. праць / Інститут регіональних досліджень Національної академії наук України. Львів, 2009. Вип. 2 (76). С. 310–316.

38. *Ребрик М.А.* Види валютного ризику банку // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць / Харківський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України. Харків, 2010. Вип. 1 (8). Ч. 2. С. 56–62.

39. *Jeffus W.M.* Foreign exchange instruments, measuring and managing foreign exchange exposure [Electronic resource]. URL: <http://www.wendyjeffus.com/research.html>.

40. *Лук'янова В.В., Головач Т.В.* Економічний ризик: навч.посіб. К.: Академвидав, 2007. 464 с.

K.T. Svieschnikova. Department of Management, Marketing and Law of Far East State Agrarian University, Blagoveshchensk, Amur region, Russia. E-mail: svieschnikova@mail.ru.

COMPARATIVE ANALYSIS OF CURRENCY RISKS.

Keywords: market risk, currency risk, commercial bank, bank, classification, Basel accords, Basel I, Basel II, Basel III.

The article investigates the nature of the category «currency risk», its place specifying in the classification of banking risks and the identification of influence's mechanisms to the commercial banks activities. Based on the analysis of different approaches the multicriteria classification's system of currency risks is proposed. Author offers these issues presented in the paper: the necessity of the stock, interest rate and currency risks combining in the market risks group, as well as fixing the common regulatory definition of currency risk in the legislation.

References

1. Otchety Banka mezhdunarodnyh raschetov za 1996 – 2013 gg. [The Reports of the Bank for International Settlements for 1996 - 2013]. Available at: <http://www.bis.org/triennial.htm> (accessed 30 March 2015). (In English).
2. Ghassem A.H. Managing Global Financial and Foreign Exchange Rate Risk [Text] / A.H. Ghassem. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, Inc., 2003. 400 p.
3. Murphy D. Understanding Risk. The Theory and Practice of Financial Risk Management / D. Murphy. – Taylor and Francis, 2008. – 472 p.
4. Papaioannou M.G. Exchange Rate Risk Measurement and Management: Issues and Approaches for Firms / M.G. Papaioannou // IMF Working Paper. 2006. Vol. 255. 22 p.
5. Redhead K., Hughes S. Financial Risk Management [Text] / Keith Redhead, H. Steward. Cambridge: Gower Pub Co, 1988. p. 257. ISBN 0-566-02652-X.
6. Shapiro Alan C. Multinational financial management [Text] / Alan C. Shapiro. – published by John Wiley and Son, Inc. – 8th edition. 2006. 768 p.
7. Butuk O.I. Valjutno-finansovi vidnosini. K.: Znanija, 2006. 349 p.
8. Vitlins'kij V.V. Rizikologija v ekonomici ta pidpriemnictvi. K.: KNEU, 2004. 480 p. ISBN 966-574-569-7.
9. Gal'chins'kij A.S. Teorija groshej. K.: Vidavnistvo Solomii Pavlichko «Osnovi», 2001. 412 p. ISBN 966-500-020-9.
10. Bankivs'kij menedzhment: pitannja teorii ta praktiki. – Sumi: DVNZ «UABS NBU», 2011. 152 p. ISBN 978-966-8958-70-0.
11. Amendment to the Capital Accord to incorporate market risks / Basel Committee on Banking Supervision. – Basel, november 2005. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs119.pdf> (accessed 30 March 2015).
12. Polozhenie o porjadke rascheta kreditnymi organizacijami razmera rynochnyh riskov (utv. Bankom Rossii 24.09.1999 №89-P) (red. ot 30.11.2004) (utratilo silu s 01.01.2008 v svjazi s izdaniem Ukazaniya CB RF ot 14.11.2007 №1910-U).
13. Abstract of «Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework», Basel Committee on Banking Supervision,, June 2004. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs107.htm> (accessed 30 March 2015).
14. Core Principles for Effective Banking Supervision, Basel Committee on Banking Supervision, October 2006, updated as of 14.09.2012). Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs129.htm> (accessed 30 March 2015).
15. O tipichnyh bankovskih riskah: Ukazanie Centrobanka Rossii №70-T ot 23.06.2004 // Vestnik Banka Rossii ot 30.06.2004. №38 (762). Available at: <http://www.cbr.ru/Publ/Vestnik/Ves040630038.zip> (accessed 30 March 2015).
16. Polozhenie o porjadke rascheta kreditnymi organizacijami velichiny rynochnogo riska (utv. Bankom Rossii 14.11.2007 №313-P) (red. ot 28.04.2012) (Zaregistrovano v Minjuste Rossii 06.12.2007 №10638) (utratilo silu s 01.02.2013 v svjazi s izdaniem Polozhenija Banka Rossii ot 28.09.2012 №387-P, utverdivshego novyj porjadok).
17. Revisions to Basel II market risk framework, Basel Committee on Banking Supervision, July 2009, updated as of 31.12.2010. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbs193.htm> (accessed 30 March 2015).
18. Polozhenie o porjadke rascheta kreditnymi organizacijami velichiny rynochnogo riska (utv.

Bankom Rossii 28.09.2012 №387-P) (red. ot 25.11.2014) (Zaregistrovano v Minjuste Rossii 09.11.2012 №25783).

19. Resolution of the NBU Board «Guidelines for the banks' inspection «The risk assessment system» of 15.03.2004 №104. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0104500-04> (accessed 30 March 2015). (In Ukrainian).

20. Mishin O.Ju. Bagatokriterial'na sistema klasifikacii rizikiv // Problemi i perspektivi rozvitku bankivs'koï sistemi Ukraïni: zbirnik naukovih prac' / Derzhavnij vishnij navchal'nij zaklad «Ukraïns'ka akademija bankivs'koï spravi Nacional'nogo banku Ukraïni». Sumi, 2005. T. 13. p. 98-103.

21. Jushhenko V.A., Mishhenko V.I. Upravlinnja valjutnimi rizikami. K.: Tovaristvo «Znannja», KOO, 1998. 444 p. ISBN 966-7293-29-7.

22. Grjuning Henni van. Analiz bankovskih riskov. Sistema ocenki korporativnogo upravljenja i upravljenja finansovym riskom. M.: Ves' mir, 2004. 304 p. ISBN 5-7777-0220-1.

23. Tkachuk N.M. Metodi upravlinnja valjutnim rizikom banku // Nauka j ekonomika. 2010. №2 (18). P. 106-112.

24. Sidolako M.S. Bankivs'ki riziki ta upravlinnja nimi // Problemi i perspektivi rozvitku bankivs'koï sistemi Ukraïni // Derzhavnij vishnij navchal'nij zaklad «Ukraïns'ka akademija bankivs'koï spravi Nacional'nogo banku Ukraïni». Sumi, 2007. T. 20. P. 261-265.

25. Risk Management Guidelines for Derivatives: Basel Committee on Banking Supervision, July 1994. Available at: <http://www.bis.org/publ/bcbasc211.pdf> (accessed 30 March 2015).

26. Rouz Piter S. Bankovskij menedzhment: per. s angl. s 3-go izd. M.: «Delo Ltd», 2008. 433 p.

27. Eiteman D.K. Multinational Business Finance / D.K. Eiteman, Arthur I. Stonehill, Michael H. Moffett. – Published by Addison-Wesley Longman, Inc. – 9th edition. – 2001. 784 p.

28. Resolution of the NBU Board «Guidelines on the organization and operation of risk management in banks of Ukraine» of 02.08.2004 №361. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04> (accessed 30 March 2015). (In Ukrainian).

29. Order of the Ministry of Finance of Ukraine «Regulations (standard) accounting 13 «Financial Instruments» of 30.11.2001 №559 (as amended by 09.12.2011). Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z1050-01> (accessed 30 March 2015). (In Ukrainian).

30. Shelud'ko V.M. Finansovij rinoк. K.: Znannja, 2006. 535 p. ISBN 978-966-346-375-9.

31. Lobanov A.A. Jenciklopedija finansovogo risk-menedzhmenta. M.: Al'pina Biznes Buks, 2009. 936 p.

32. Bobrov C.A. Priroda ta formi projavu valjutnogo riziku // Vcheni zapiski Universitetu «Krok»: Zbirnik naukovih prac'. 2009. №19. P. 69–76.

33. Kocin O.E. Prichiny voznikovenija valjutnyh riskov i ih klassifikacija // Organizacionno-ekonomicheskie osnovy bankovskogo menedzhmenta : sb.statej / otv. red. Gaga V. A. Tomsk : izd-vo Tom. un-ta, 2006. Vyp. 5. P. 82-84.

34. Rebrik M.A. Valjutnij rizik v umovah globalizacii rinku bankivs'kih poslug // Visnik Akademii mitnoï sluzhbi Ukraïni. Serija Ekonomika. 2010. № 1 (43). P. 135-141.

35. Fundamental review of the trading book – consultative document, Basel Committee on Banking Supervision, May 2012, updated as of 19.12.2014. Available at: <http://www.bis.org/bcbs/publ/d305.htm> (accessed 30 March 2015).

36. Volic'ka A.A. Valjutni riziki jak vplivovi chinniki vedennja bankivs'kogo biznesu // Problemi i perspektivi rozvitku bankivs'koï sistemi Ukraïni: zbirnik naukovih prac' / Derzhavnij vishnij navchal'nij zaklad «Ukraïns'ka akademija bankivs'koï spravi Nacional'nogo banku Ukraïni». Sumi, 2005. T. 13. P. 73-82.

37. Rebrik M.A. Upravlinnja strukturnimi komponentami valjutnogo riziku banku // Social'no-ekonomichni problemi suchasnogo periodu Ukraïni. Finansovij rinoк Ukraïni: stabilizacija ta evrointegracija: zb. nauk. prac' / Institut regional'nih doslidzen' Nacional'noï akademii nauk Ukraïni. L'viv, 2009. Vip. 2 (76). P. 310–316.

38. Rebrik M.A. Vidi valjutnogo riziku banku // Finansovo-kreditna dijal'nist': problemi teorii ta praktiki : zb. nauk. prac' / Harkivs'kij institut bankivs'koï spravi Universitetu bankivs'koï spravi Nacional'nogo banku Ukraïni. Harkiv, 2010. Vip. 1 (8). Ch. 2. P. 56-62.

39. Jeffus W.M. Foreign exchange instruments, measuring and managing foreign exchange exposure. Available at: <http://www.wendyjeffus.com/research.html> (accessed 30 March 2015).

40. Luk'janova V.V. Ekonomichnij rizik: navch.posib. K.: Akademvidav, 2007. 464 p. ISBN 966-8226-37-2.

УДК 336.6

DOI 10.17223/19988648/33/11

А.С. Тетерлева

ОТРАЖЕНИЕ РЕЗЕРВОВ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

В статье рассмотрены основные принципы признания резервов в финансовой отчетности по международным стандартам. Проанализированы главные различия между резервами и обязательствами и актуальные практические методы расчета оценочных обязательств.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, МСФО, резервы, оценочные обязательства, условные обязательства, условные активы, концептуальные основы финансовой отчетности, дисконтированная стоимость, полное резервирование, математическое ожидание.

Предыдущие пять лет стали решающими для России в сфере применения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО).

В 2011 г. после проведения экспертизы Национальным советом по финансовой отчетности (НСФО) применимости текстов МСФО на территории РФ все Стандарты, а также Разъяснения к ним были официально признаны действующими на территории нашей страны [2].

В связи с введением МСФО в правовую сферу нашей страны у многих организаций возникают вопросы о необходимости применения МСФО на практике, а также механизмах внедрения и подготовки отчетности по международным стандартам [1, 5].

Признание обязательств, связанных с неопределенностью, – практическая задача, требующая профессиональной оценки. Кроме того, практика применения МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» довольно противоречива [3].

Согласно МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы» резерв (provision) – это обязательство с неопределенным сроком исполнения или обязательство неопределенной величины [3].

Поскольку резерв – это прежде всего обязательство, то он должен соответствовать определению обязательства.

Концептуальные основы финансовой отчетности (Conceptual framework) приводят следующее определение обязательства – это существующая обязанность предприятия, возникшая в результате прошлых событий, вследствие исполнения которой ожидается выбытие из компании ресурсов, заключающих в себе экономические выгоды [4].

Обязательство признается в Отчете о финансовом положении только при одновременном выполнении следующих критериев признания:

- соответствие определению обязательства;
- вероятность того, что будущая экономическая выгода, связанная с обязательством, будет утрачена;

– возможность надежно измерить или оценить обязательство.

Однако резервы принципиально отличаются от других видов обязательств, таких как торговая кредиторская задолженность и начисления, наличием неопределенности относительно сроков или величины будущих затрат, требуемых для погашения резерва.

Начисленные обязательства часто представляются в отчетности как часть торговой и прочей кредиторской задолженности, в то время как резервы представляются отдельно.

Следовательно, основным отличием резервов от других видов обязательств является именно неопределенность относительно суммы, которую нужно выплатить, или времени платежа.

Стандарт МСФО (IAS) 37 устанавливает следующие критерии, при одновременном выполнении которых резерв признается в финансовой отчетности:

- 1) у предприятия есть существующее обязательство (юридическое или конклюдентное), возникшее в результате какого-либо прошлого события;
- 2) представляется вероятным, что для урегулирования обязательства потребуется выбытие ресурсов, содержащих экономические выгоды;
- 3) возможно привести надежную расчетную оценку величины обязательства.

Если хотя бы одно из вышеприведенных условий не выполняется, резерв не признается в финансовой отчетности (однако при этом, возможно, потребуется раскрытие в качестве условного обязательства).

Использование расчетных оценок является неременным условием подготовки финансовой отчетности. Это особенно справедливо в отношении резервов, которые по своей природе являются более неопределенными, чем большинство других статей Отчета о финансовом положении.

Сумма, признанная в качестве резерва, должна отражать наилучшую расчетную оценку затрат, необходимых на конец отчетного периода для урегулирования существующего обязательства.

При этом согласно МСФО (IAS) 37 наилучшая расчетная оценка затрат, необходимых для урегулирования существующего обязательства, представляет собой сумму, которую предприятию рационально затратить для погашения обязательства на конец отчетного периода или для передачи его третьему лицу в указанное время.

Для достижения наилучшей расчетной оценки затрат предприятие должно использовать суждения руководства предприятия, прошлый опыт аналогичных операций, заключения независимых экспертов, а также дополнительные свидетельства, появившиеся благодаря событиям, имевшим место после окончания отчетного периода [6].

Для разрешения неопределенности в определении суммы, которая должна быть признана как резерв, используются различные методы в зависимости от обстоятельств. При этом в соответствии с МСФО и сложившейся практикой можно выделить два основных метода расчета резервов:

1. Метод «полного резервирования» («full reservation») – например, несмотря на то, что вероятность оттока денежных средств может составлять больше 50% (например, 51%), а для урегулирования обязательства необхо-

димо будет выплатить 1 млн долл., резерв признается в полной сумме (1 млн долл.), а не с учетом вероятности (1 млн долл. * 51% = 510 тыс. долл.).

2. Метод «математического ожидания» («expected values») – если при измерении резерва задействовано большое число гипотез, обязательство оценивается путем взвешивания результатов всех возможных гипотез по степени вероятности.

Например, предприятие продает товары с гарантией, по которой покупателям возмещаются затраты на устранение любых производственных дефектов, обнаруживаемых в течение первых шести месяцев после покупки. Если во всех проданных товарах будут выявлены небольшие дефекты, затраты на ремонт составят 1 млн долл. Если во всех проданных товарах будут обнаружены значительные дефекты, затраты на ремонт составят 4 млн долл. Прошлый опыт и ожидаемый прогноз предприятия говорят о том, что в предстоящем году 75% проданных товаров не будут иметь дефектов, 20% проданных товаров будут иметь небольшие дефекты и 5% проданных товаров будут иметь значительные дефекты.

Ожидаемая стоимость затрат на ремонт составит
(75% от 0) + (20% от 1 млн) + (5% от 4 млн) = 400 000 долл.

На дату расчета резерва предприятие сделает следующую проводку:

Дт Изменение резерва на гарантийные ремонты (Отчет о совокупном доходе) 400 тыс. долл.

Кт Резерв на гарантийные ремонты (Отчет о финансовом положении) 400 тыс. долл.

Кроме того, если учетной политикой компании не предусмотрено создание подобных резервов в налоговом учете, то, продолжая пример, компания должна признать в своей финансовой отчетности соответствующий отложенный налоговый актив:

*Дт Отложенный налоговый актив (Отчет о финансовом положении) 400 тыс. долл. * 20% = 80 тыс. долл.*

Кт Расходы по отложенному налогообложению (Отчет о совокупном доходе) 80 тыс. долл.

При оценке резерва также в обязательном порядке учитывается временная стоимость денег, если фактор времени существен. Если период от создания резерва до момента выплаты денежных средств составляет больше одного года, то для расчета резерва ожидаемую сумму выплаты необходимо дисконтировать по соответствующей ставке.

В дальнейшем резерв амортизируется по ставке дисконтирования, т.е. ежегодно увеличивается на соответствующий процент, при этом расходы на увеличение резерва отражаются как процентные (расходы на финансирование).

Например, компания занимается производством электроэнергии. Компании принадлежит несколько АЭС, затраты которых на устранение ущерба окружающей среде могут быть существенной статьей расходов.

Информация о контракте, который недавно получила компания: затраты на постройку АЭС составили 200 млн долл., АЭС введена в эксплуатацию 01.01.2014 г. АЭС имеет лицензию на производство сроком на 10 лет, что

совпадает с ее сроком эксплуатации. По условиям лицензии по истечении этого срока АЭС должна быть выведена из эксплуатации и демонтирована.

По оценкам компании, затраты на полное уничтожение АЭС через 10 лет составят 180 млн долл. Эти затраты, дисконтированные по ставке 12%, составят 120 млн долл.

В данном примере компания обязана создать резерв, так как имеет юридическую обязанность в результате прошлого события (факт постройки и эксплуатации АЭС означает, что через 10 лет необходимо ее демонтировать и восстановить окружающую среду).

В этом случае компания в момент первоначального признания актива – АЭС обязана признать резерв в дисконтированной стоимости под вывод из эксплуатации и демонтаж актива:

Дт Основное средство (Отчет о финансовом положении) 120 млн долл.

Кт Резерв под вывод из эксплуатации и демонтаж актива (Отчет о финансовом положении) 120 млн долл.

Далее актив будет амортизироваться в соответствии с Учетной политикой компании (и в том числе амортизироваться будет сумма капитализированных затрат на вывод из эксплуатации и демонтаж актива), а сумма резерва в составе обязательств – увеличиваться за счет сокращения периода дисконтирования посредством начисления финансовых (процентных) расходов:

Дт Амортизационные расходы (Отчет о совокупном доходе) $(200 + 120)/10 = 32$ млн долл. в год.

Кт Основные средства – Накопленная амортизация (Отчет о финансовом положении) 32 млн долл. в год.

Дт Процентные расходы (Отчет о совокупном доходе) $120 \cdot 12\% = 14$ млн долл. в год.

Кт Резерв под вывод из эксплуатации и демонтаж актива (Отчет о финансовом положении) 14 млн долл. в год.

При расчете суммы резерва эффект дисконтирования может оказаться достаточно существенным, поскольку обычно вывод объектов из эксплуатации осуществляется в отдаленной перспективе.

В статье рассмотрены различные примеры, которые могут произойти в любой компании. Аналогичные подходы можно использовать при решении вопросов о признании и оценке резервов и в других ситуациях.

Литература

1. О консолидированной финансовой отчетности: Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ (ред. от 04.11.2014).

2. О введении в действие международных стандартов финансовой отчетности и разъяснений международных стандартов финансовой отчетности на территории Российской Федерации: Приказ Минфина России от 25.11.2011 № 160н (ред. от 26.08.2015).

3. Резервы, условные обязательства и условные активы. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 37. Введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 25.11.2011 № 160н (ред. от 26.08.2015).

4. Концептуальные основы финансовой отчетности. URL: [http:// www.minfin.ru /ru/ performance/ accounting/mej_standart_fo/docs/#](http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/#).

5. Тетерлева А.С. Нормативное регулирование перехода российских компаний на МСФО // Устойчивое развитие российских регионов: Россия и ВТО. X Междунар науч. конф. по проблемам экономического развития в современном мире: сб. ст. Екатеринбург: УрФУ, 2013.

6. Тетерлева А.С. Практические аспекты перехода российских компаний на МСФО // МСФО в России: особенности перехода и практика применения. II ежегодная практическая конференция: сб. ст. М.: IFRS Professional, 2014.

A.S. Teterleva. Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg, Russia. E-mail: teterleva_a@mail.ru

RECOGNITION OF RESERVES IN FINANCIAL REPORTING UNDER IFRS

Keywords: international financial reporting standards, IFRS, provisions, estimated liabilities, contingent liabilities, contingent assets, conceptual framework for financial reporting, present value, full reservation, expected values.

In connection with the introduction of IFRS in the legal sphere of Russia, many organizations have questions about the necessity of application of IFRS in practice and the mechanisms of implementation and reporting according to international standards. According to IAS 37 "Provisions, contingent liabilities and contingent assets" provision is a liability of uncertain timing or amount. IAS 37 establishes the following criteria for the provision recognised in financial statements: a present obligation (legal or constructive) has arisen as a result of a past event (the obligating event); payment is probable ('more likely than not'); the amount can be estimated reliably. The amount recognised as a provision should reflect the best estimate of the expenditure required to the end of the reporting period to settle the present obligation. In accordance with IFRS and established practice, it is possible to identify two basic methods of calculating reserves: full reservation and expected values. Estimating of provision must include the time value of money if the time factor is significant. The main ideas of the paper are confirmed by some real examples.

References

1. O konsolidirovannoy finansovoy otchetnosti. Federalnyiy zakon ot 27.07.2010 # 208-FZ (red. ot 04.11.2014).
2. O vvedenii v deystvie mezhdunarodnyih standartov finansovoy otchetnosti i raz'yasneniy mezhdunarodnyih standartov finansovoy otchetnosti na territorii Rossiyskoy Federatsii. Prikaz Minfina Rossii ot 25.11.2011 # 160n (red. ot 26.08.2015).
3. Rezervyi, uslovnnye obyazatelstva i uslovnnye aktivyi. Mezhdunarodnyiy standart finansovoy otchetnosti (IAS) 37. Vveden v deystvie na territorii Rossiyskoy Federatsii Prikazom Minfina Rossii ot 25.11.2011 # 160n (red. ot 26.08.2015).
4. Kontseptualnyie osnovyi finansovoy otchetnosti. http://www.minfin.ru/ru/performance/accounting/mej_standart_fo/docs/#.
5. Teterleva A.S. Normativnoe regulirovanie perehoda rossiyskikh kompaniy na MSFO // Ustoychivoe razvitie rossiyskikh regionov: Rossiya i VTO: sbornik statey X Mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii po problemam ekonomicheskogo razvitiya v sovremennom mire. Ekaterinburg: UrFU, 2013.
6. Teterleva A.S. Prakticheskie aspekty perehoda rossiyskikh kompaniy na MSFO // MSFO v Rossii: osobennosti perehoda i praktika primeneniya: sbornik statey II ezhegodnoy prakticheskoy konferentsii. M: IFRS Professional, 2014.

УДК 330.45

DOI: 10.17223/19988648/33/12

Е.В. Буценко

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СЕТЕВОГО ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются вопросы экономико-математического моделирования процесса управления инвестиционным проектированием для хозяйствующего субъекта. Для разработки экономико-математической модели процесса управления инвестиционным проектированием предлагается использовать методы сетевого планирования и управления. Предложенная в работе соответствующая рассматриваемому процессу сетевая модель позволяет реализовать эффективную организацию работ по инвестиционному проектированию. В статье приведен реальный пример применения предлагаемой сетевой модели для разработки инвестиционного проекта по открытию компании для этапа ввода в эксплуатацию производственного помещения компании пищевой отрасли. Для данного примера в работе сделан анализ, упорядочение и кодирование работ, рассчитаны параметры сетевого моделирования, построен соответствующий сетевой график, календарный график работ для рассматриваемого процесса инвестиционного проектирования.

Ключевые слова: инвестиционное проектирование, сетевое моделирование, параметры сетевой модели, календарный график.

Методы сетевого и календарного планирования и управления известны давно. Они появились в 40–50-х гг. XX в. в СССР и США, независимо друг от друга, для решения крупных военных и технических задач. В США метод календарного планирования называется ПЕРТ. Этот метод позволяет любой крупный проект представить в виде последовательности элементарных работ и разрабатывать эффективные процедуры наглядного отображения проекта и решения различных задач в рамках этого проекта.

В настоящее время сетевые методы широко используются в транспортной сфере, отрасли связи, строительстве и других областях жизнедеятельности человека.

Например, в работе Т.М. Зеленской с соавт. предлагается применять методы сетевого планирования и управления в сельскохозяйственном производстве [1]. В статье М.Ю. Иванова рассмотрены базовые математические вопросы построения сетевых графиков и методы сетевого планирования и управления в сфере банковских услуг [2]. В.Г. Киселевым описаны сетевые модели управления в животноводческой отрасли [3]. Д.О. Приходько в качестве инновационного инструмента моделирования процессов строительной организации предложил сетевую модель с параметрами нового содержания [4].

Научной гипотезой данной работы является новое применение известных методов сетевого планирования и управления для детерминированного экономико-математического моделирования процессов инвестиционного проек-

тирования для хозяйствующего субъекта. Сферой применения методов сетевого моделирования выбрана пищевая промышленность, так как большое количество инвестиций малого бизнеса в современных условиях деловой среды связано именно с ней.

Определим, что экономико-математической моделью будет сетевая модель, соответствующая процессам инвестиционного проектирования. Для оптимизации процесса управления инвестиционным проектированием на основе сетевых методов необходимо привести описание экономико-математической сетевой модели.

Выделим последовательность основных блоков работ инвестиционного проектирования [5]:

- 1) сбор исходных данных для реализации процесса инвестиционного проектирования (блок работ A_1);
- 2) маркетинговый анализ проектов (блок работ B_2);
- 3) финансовый анализ (расчет финансовых показателей) проектов (блок работ C_3);
- 4) анализ чувствительности (влияния рисков на проекты) (блок работ D_2);
- 5) построение финансовой модели инвестиционного проектирования (блок работ E_2);
- 6) формирование альтернативных вариантов условий реализации проектов (блок работ F_2);
- 7) анализ полученных результатов и выбор оптимального инвестиционного проекта (блок работ G_2).

Каждый из отмеченных выше блоков работ, определяющих структуру рассматриваемого процесса, образует многоуровневую сетевую модель процесса инвестиционного проектирования.

Для формирования общей методики инвестиционного проектирования с применением экономико-математического моделирования приведем основные работы каждого из выделенных блоков работ. Их кодирование соответствует указанной выше последовательности основных этапов инвестиционного проектирования и состоит из букв и цифр, где 1-я цифра соответствует номеру блока работ, 2-я – номеру работы в блоке: A_{11} – принятие решения об инвестировании; A_{12} – расчет расходов на строительство; A_{13} – расчет расходов на НИОКР; A_{14} – расчет затрат на производство и реализацию продукции/услуг; A_{15} – расчет расходов на амортизацию; A_{16} – расчет объема инвестиций в проект; A_{17} – расчет приемлемой процентной ставки за кредит; A_{18} – получение начальной исходной информации по инвестированию; B_{21} – формирование исходных данных для маркетингового анализа; B_{22} – исследование рынка; B_{23} – оценка состояния конкуренции и других внешних факторов; B_{24} – анализ рыночных цен на продукцию/услуги; B_{25} – формирование стратегии маркетинга; B_{26} – формирование прогноза объема продаж/услуг; B_{27} – маркетинговый анализ; B_{28} – формирование плана маркетинга; C_{31} – отбор данных для расчета финансовых показателей инвестиционного проектирования; C_{32} – анализ структуры активов и пассивов баланса проекта, структуры распределения прибыли и др.; C_{33} – анализ динамики финансовых показателей проектов; C_{34} – определение финансовых показателей проекта; C_{35} – расчет коэффициентов рентабельности; C_{36} – расчет коэффициентов оборачи-

ваемости; C_{37} – расчет коэффициентов финансовой устойчивости; C_{38} – расчет коэффициентов ликвидности; C_{39} – анализ финансовых показателей проекта; C_{310} – прогноз финансовых результатов от реализации проекта; D_{41} – принятие решения о необходимости проведения анализа чувствительности и формирование соответствующей исходной информации; D_{42} – выбор результирующих показателей эффективности инвестиционного проекта; D_{43} – формирование факторов неопределенности; D_{44} – определение предельных значений факторов неопределенности; D_{45} – расчет результирующих показателей эффективности проекта для всех допустимых значений факторов неопределенности; D_{46} – анализ полученных результатов (заключение о наиболее критических факторах инвестиционного проекта); E_{51} – установление целей создания модели, отбор выходных данных из блоков финансового анализа и анализа чувствительности; E_{52} – формирование критериев качества, оценивающих результаты инвестиционного проектирования; E_{53} – выбор наиболее приемлемых схем инвестирования средств и источников финансирования для реализации проекта; F_{61} – определение возможных вариантов проектов на основе полученной на предыдущих этапах информации; F_{62} – формирование вариантов условий реализации проектов; G_{71} – формирование конкретных показателей оценки эффективности инвестиционных проектов; G_{72} – расчет значений сформированных показателей эффективности для всех инвестиционных проектов; G_{73} – сравнительный анализ и выбор наилучших значений показателей эффективности и соответствующего им инвестиционного проекта/проектов; G_{74} – описание и наглядное представление всех собранных и полученных расчетных данных по выбранному для инвестирования проекту/проектам.

На рис. 1 показан сетевой график, соответствующий выделенным работам процесса инвестиционного проектирования.

Таким образом, сформирована общая сетевая модель процесса инвестиционного проектирования, которую можно использовать для оптимизации управления данным процессом.

В качестве демонстрации действий по построению сетевой модели приведем один из этапов проектирования, связанный с расчетом затрат для определения финансовых показателей проекта. Для данного примера в работе проведем цикл необходимых действий по анализу, упорядочению и кодированию выделенных работ, построим соответствующий сетевой график, рассчитаем параметры сетевого моделирования и построим календарный график.

Приведем последовательность действий сетевого моделирования:

- 1) определение необходимых действий/работ, соответствующих процессу;
- 2) анализ, упорядочение и кодирование выделенных работ;
- 3) построение соответствующего сетевого графика;
- 4) расчет параметров сетевого моделирования;
- 5) построение календарного графика.

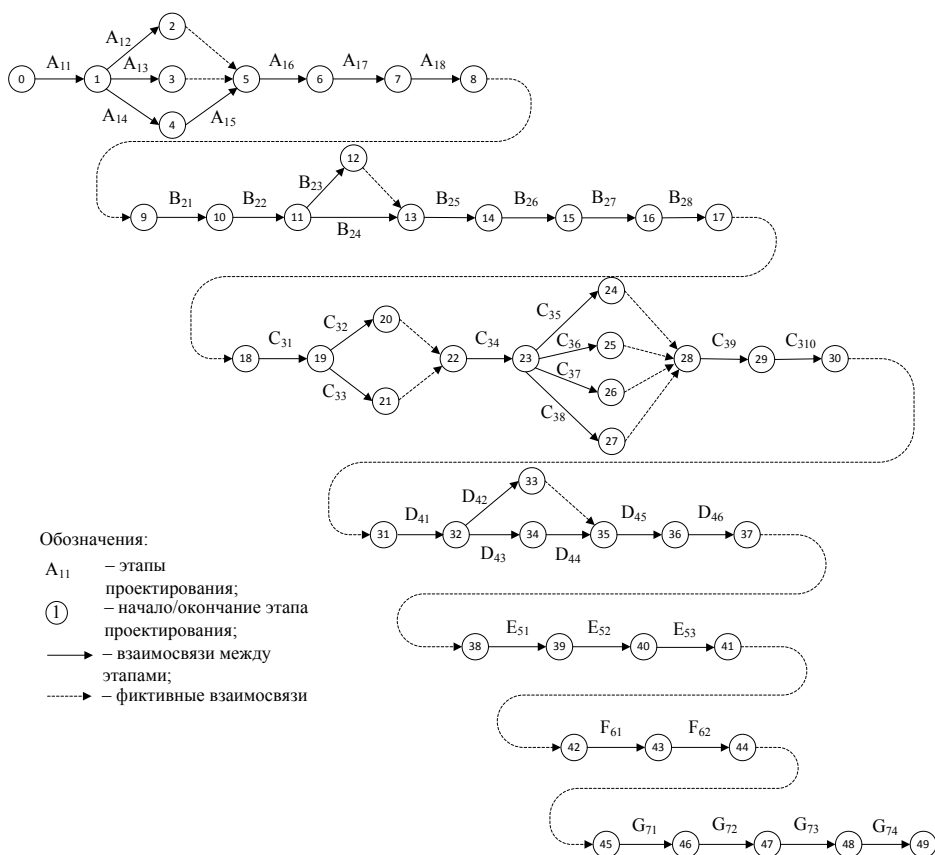


Рис. 1. Сетевой график модели инвестиционного проектирования

Будем рассматривать применение методов сетевого планирования и управления при разработке инвестиционного проекта по открытию компании в пищевой отрасли по производству замороженных продуктов в г. Екатеринбург для этапа ввода в эксплуатацию производственного помещения.

Исходная информация в виде комплекса работ с указанием кодировки и продолжительности их выполнения представлена в табл. 1.

Данные в прогرافке 2 табл. 1 получаем после проведения анализа и упорядочения работ этапа ввода в эксплуатацию. Этот этап является наиболее сложным и трудоемким, так как требует от аналитика большого опыта и знаний.

На основе информации из табл. 1 строим сетевой график, задающий структуру и взаимосвязи рассматриваемого этапа проекта, представленный на рис. 2.

Из анализа построенного графика видно, что он имеет коэффициент сложности, равный 2, что показывает достаточно высокий уровень определения взаимосвязей и работ проекта [6].

Таблица 1. Исходные данные¹

№ п/п	Код работы	Содержание работы	Продолжительность, дни
1	C ₁	Представление нотариально заверенной копии учредительных документов компании (Устав, Свидетельство о регистрации предприятия, Учредительный договор, Свидетельство о постановке на учет в налоговой инспекции, справка о присвоении кодов из Госкомстата)	1
2	C ₂	Представление договора аренды (субаренды)	1
3	C ₃	Представление свидетельства собственника на арендуемое помещение	1
4	C ₄	Представление планов БТИ на арендуемое помещение	14
5	C ₅	Представление Справки об отсутствии задолженности компании по уплате налогов и сборов из налоговой инспекции	4
6	C ₆	Регистрация кассовых аппаратов. Карточки регистрации контрольно-кассовых аппаратов в налоговой инспекции района	14
7	C ₂₂	Санитарно-эпидемиологическая экспертиза объекта	10
8	C ₂₃	Получение санитарно-эпидемиологического заключения ЦГСЭН о соответствии санитарным правилам, определяющих потенциальную опасность для здоровья человека, видов деятельности, работ, услуг	5
9	C ₁₆	Получение заключения УГПС административного округа о соответствии объекта противопожарным требованиям	10
10	C ₁₇	Получение заключения ОВД о наличии пожарно-охранной и охранной сигнализаций для лицензирования	10
11	C ₇	Проведение замеров уровней шумов от холодильного и технологического оборудования с выдачей протоколов	10
12	C ₈	Проведение исследований питьевой воды, воздуха с выдачей протоколов	10
13	C ₉	Заключение договора на проведение дезинфекции и дератизации	5
14	C ₁₀	Заключение договора на вывоз мусора	5
15	C ₁₁	Представление списка сотрудников компании с данными медосмотров, медицинскими книжками	4
16	C ₁₂	Представление откорректированного ассортиментного перечня	5
17	C ₁₃	Согласование ассортиментного перечня в ЦГСЭН	5
18	C ₁₄	Разработка и представление программы производственного контроля	4
19	C ₁₅	Заключение договора на проведение лабораторных испытаний по производственному контролю	4
20	C ₁₈	Оформление журналов (по технике безопасности, бракеражный, аварийных ситуаций, списания продуктов, санитарный журнал и другие необходимые для работы компании)	5
21	C ₁₉	Составление штатного расписания	10
22	C ₂₀	Представление выписки из приказа о назначении директора	1
23	C ₂₁	Получение согласования на открытие компании в ОАТИ административного округа	14
24	C ₂₄	Получение согласования на открытие компании в ЦГСЭН	14
25	C ₂₆	Получение согласования на открытие компании в УГПС	14
26	C ₂₇	Получение и согласование паспорта на рекламную вывеску	7
27	C ₂₈	Получение сертификата соответствия выпускаемой продукции	3
28	C ₂₉	Укомплектование компании нормативной документацией (Закон о защите прав потребителя, Санитарные нормы и правила и др.)	2
29	C ₂₅	Разработка и утверждение плана эвакуации людей при пожаре	7
30	C ₃₀	Обеспечение работы грузового лифта	2

¹Кодирование работ не продолжает выше рассмотренную последовательность нумерации работ в блоке, так как приводится усеченный пример одного из подуровней многоуровневой сетевой модели инвестиционного проектирования.

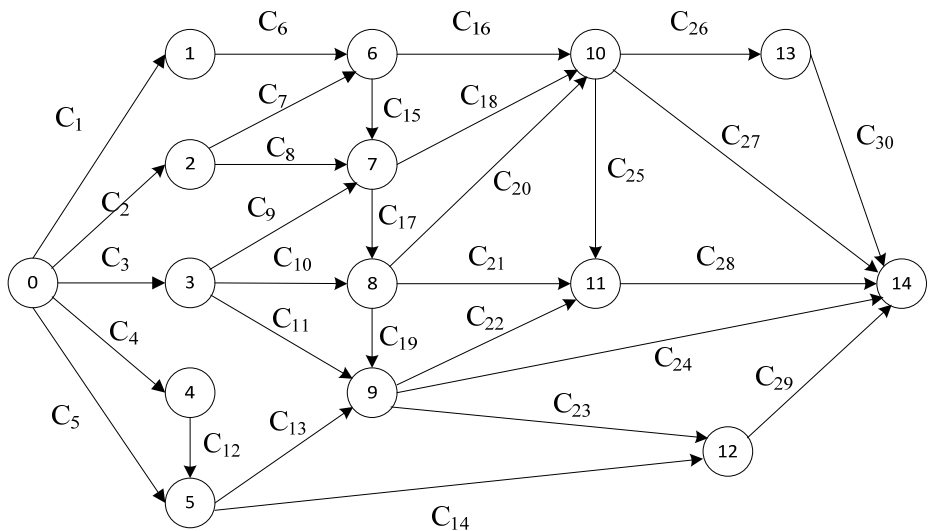


Рис. 2. Сетевой график, отражающий работы и их взаимосвязи в проекте

Таким образом, в виде построенного графика мы выполнили третий этап последовательности действий сетевого моделирования и переходим к четвертому этапу, который включает расчет параметров сети.

Расчет параметров сетевого моделирования возможен двумя способами: аналитическим – в виде построения таблицы необходимых для анализа параметров и графическим, который более наглядно отражает расчеты. Покажем на втором способе расчет параметров построенного сетевого графика модели.

Приведем обозначения для параметров модели, которые будут отображены в секторах событий-кругов на рис. 3.

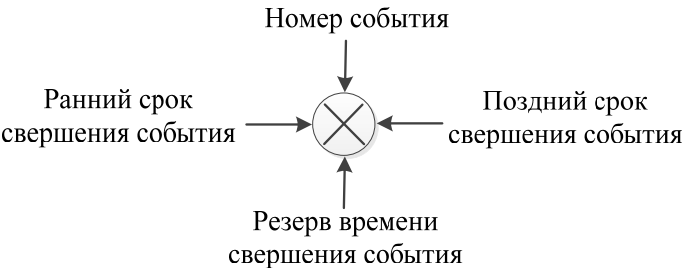


Рис. 3. Расположение параметров сетевой модели на графике

На рис. 4 отображен сетевой график с рассчитанными параметрами модели.

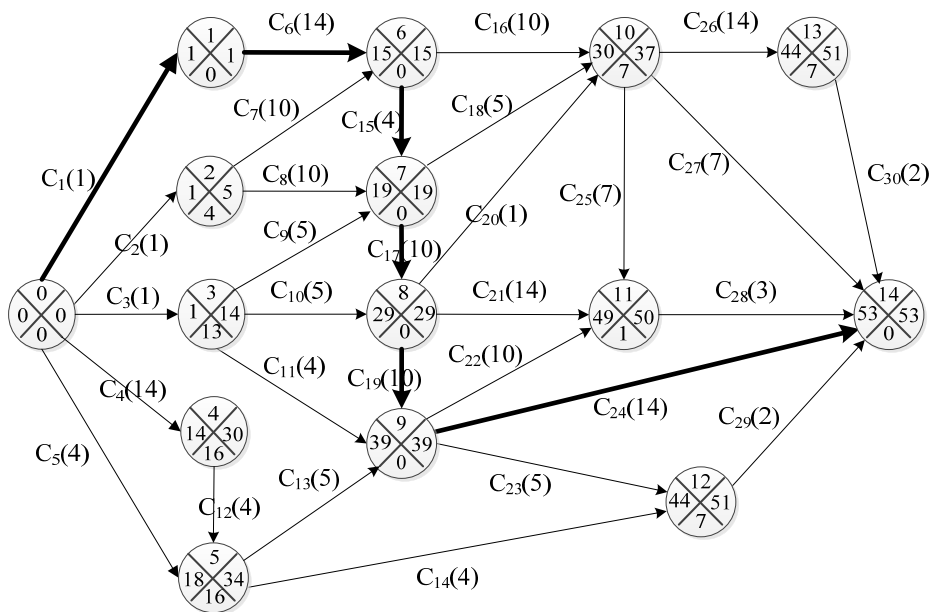


Рис. 4. Параметры сетевого графика построенной модели

Расчет параметров начинают с определения ранних сроков наступления событий, затем рассчитывают поздние сроки завершения событий, а также определяют резервы времени свершения событий и находят критический путь модели.

Все параметры мы рассчитали, определим критическое или оптимальное время для рассматриваемого проекта, т.е. наименьший период времени, необходимый для реализации проекта в целом. Завершающее 14-е событие может свершиться лишь на 53-й день от начала реализации работ проекта, следовательно, 53 дня – минимальное время, за которое может быть выполнен весь проект в целом, т.е. в нашем примере критический путь состоит из операций: $C_1 \rightarrow C_6 \rightarrow C_{15} \rightarrow C_{17} \rightarrow C_{19} \rightarrow C_{24}$, а критическое время составляет 53 дня.

На рис. 4 критический путь выделен полужирными линиями. Таким образом, мы получили, что период времени, необходимый для реализации рассматриваемого проекта в целом, уменьшился на $201 - 53 = 148$ дней, т.е. на 26%.

Нахождение критического пути позволяет сосредоточить на соответствующих работах дополнительные средства и, сократив срок исполнения проекта в целом, ускорить достижение общих целей реализации проекта.

Работы, входящие в критический путь, не имеют резерва времени для их выполнения, и в случае изменения их длительности, меняются сроки исполнения всего проекта в сторону увеличения времени, необходимого для его реализации. В связи с этим при выполнении проекта критические работы требуют большего контроля, в частности, своевременного выявления проблем и рисков, влияющих на сроки их выполнения и, следовательно, на сроки

выполнения проекта в целом. В процессе выполнения проекта критический путь может меняться, так как при изменении длительности работ некоторые из них могут оказаться на критическом пути.

Полученные данные для возможных календарных сроков исполнения операций можно отобразить на графике. По оси OY расположим работы проекта. Ось OX – ось времени, т.е. длительность выполнения работ в днях. Длина отрезков соответствует возможной (максимальной) продолжительности длины работы. Критические работы располагаются друг за другом без временных сдвигов (рис. 5).

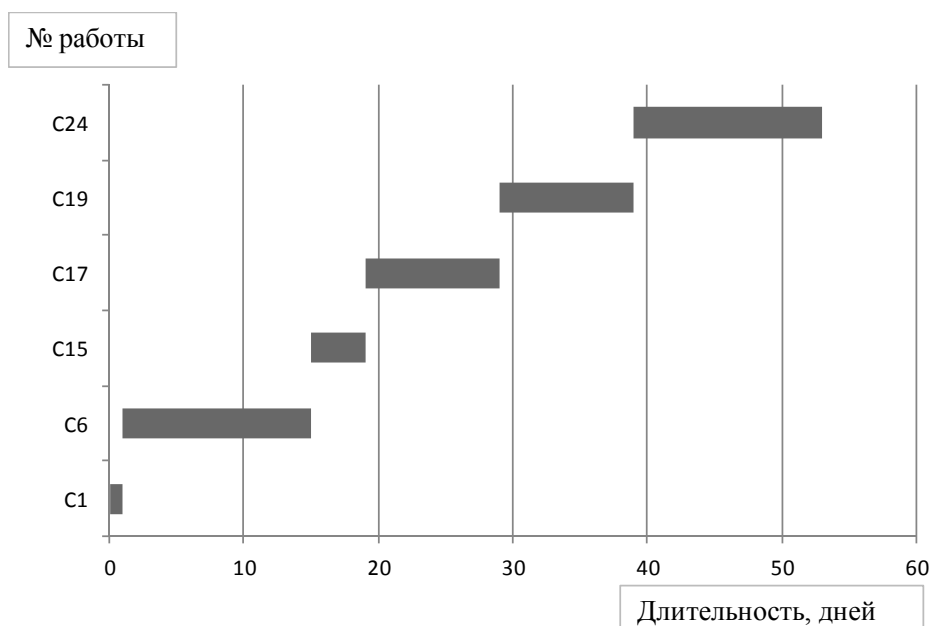


Рис. 5. Диаграмма с временным графиком

На графике показаны сроки выполнения всех критических работ построенной сетевой модели.

Выше применение сетевого моделирования для инвестиционного проектирования касалось только одного параметра времени – длительности работ. Далее проведем оптимизацию сформированной сетевой модели инвестиционного проектирования для этой же компании по производству замороженных продуктов и аналогичного этапа ввода в эксплуатацию производственного помещения по параметру стоимости.

Каждая (i, j) -тая работа характеризуется продолжительностью t_{ij} , которая может находиться в пределах:

$$a_{ij} \leq t_{ij} \leq b_{ij}, \quad (1)$$

где a_{ij} – минимально возможная продолжительность (i, j) -той работы, которую только можно осуществить в условиях реализации проекта; b_{ij} – нормальная продолжительность выполнения (i, j) -той работы.

При этом стоимость работы c_{ij} заключена в границах от c_{\min} (при нормальной продолжительности работы) до c_{\max} (при минимальной продолжительности работы).

Затраты, необходимые на ускорение (i, j) -той работы (по сравнению с нормальной ее продолжительностью), отнесенные на единицу времени, рассчитываются по формуле

$$h_{ij} = \frac{c_{\max ij} - c_{\min ij}}{b_{ij} - a_{ij}}, \quad (2)$$

где h_{ij} – коэффициент затрат на ускорение (i, j) -той работы.

Стоимость выполнения проекта до оптимизации определяется как

$$C = \sum_{ij} c_{ij}. \quad (3)$$

Стоимость выполнения проекта после оптимизации уменьшится на величину

$$\Delta C = \sum_{ij} \Delta c_{ij} = \sum_{ij} (b_{ij} - t_{ij}) \cdot h_{ij}. \quad (4)$$

Граничные значения длительностей работ a_{ij} и b_{ij} , их стоимости c_{ij} , коэффициенты затрат на ускорение работ h_{ij} приведены в табл. 2. Свободные резервы времени работ для критических работ в сетевой модели данного проекта равны нулю. Результаты оптимизации сетевой модели по параметру стоимости приведем в табл. 2.

В табл. 2 представлены параметры только тех работ, которые имеют свободные резервы времени. Критические работы не приведены в ней, и для них расчеты не требуются, так как у них отсутствуют свободные резервы времени (в табл. 2 напротив значений критических работ стоят прочерки). Расчет коэффициента затрат на ускорение проводится по формуле (2), для примера рассчитаем его для работы C_4 : $h_{ij} = \frac{3000 - 2000}{21 - 7} = 71,4$, а ΔC рассчитывается по формуле (4).

Стоимость первоначального варианта реализации проекта на основе сформированной сетевой модели равна сумме стоимостей всех определяющих его работ: $C = \sum_{ij} c_{ij} = 58\,704$ руб. Стоимость реализации проекта после оптимизации по показателю стоимости равна $C' = C - \Delta C = 58\,704 - 23\,621,13 = 35\,082,87$ руб., т.е. стоимость уменьшилась на 40%.

Таблица 2. Оптимизация сетевой модели инвестиционного проектирования по параметру стоимости

Код работы	Работа (i, j)	Продолжительность работы, дни			Стоимость работы, тыс. руб.			h_{ij}	ΔC
		a_{ij}	t_{ij}	b_{ij}	c_{min}	c_{ij}	c_{max}		
C ₁	(0, 1)	1	1	20	50	100	200	—	—
C ₂	(0, 2)	1	1	40	50	100	200	3,8	148,2
C ₃	(0, 3)	1	1	9	1	2	3	0,25	2
C ₄	(0, 4)	7	14	21	2000	2500	3000	71,4	499,8
C ₅	(0, 5)	1	4	7	150	200	250	16,6	—
C ₆	(1, 6)	1	14	21	1000	1200	1500	—	—
C ₇	(2, 6)	5	10	14	1500	1700	3400	211,1	844,4
C ₈	(2, 7)	7	10	14	1700	2000	5000	471,4	1885,6
C ₉	(3, 7)	3	5	7	1500	2000	3000	375	750
C ₁₀	(3, 8)	3	5	7	2000	4000	6000	1000	2000
C ₁₁	(3, 9)	3	4	7	1000	2000	3000	500	1500
C ₁₂	(4, 5)	3	5	7	1000	2000	3000	500	1000
C ₁₃	(5, 9)	3	5	7	500	1000	2000	375	750
C ₁₄	(5, 12)	3	4	7	2000	3000	5000	750	2250
C ₁₅	(6, 7)	2	4	7	2000	3000	4000	—	—
C ₁₆	(6, 10)	7	10	14	500	700	1000	71,4	285,6
C ₁₇	(7, 8)	7	10	14	700	1000	1500	—	—
C ₁₈	(7, 10)	3	5	6	2000	2500	3000	333,33	333,33
C ₁₉	(8, 9)	5	10	14	100	200	300	—	—
C ₂₀	(8, 10)	1	1	2	1	2	3	2	2
C ₂₁	(8, 11)	7	14	21	700	1000	1500	57,1	399,7
C ₂₂	(9, 11)	7	10	14	7000	10000	13000	857,1	3428,4
C ₂₃	(9, 12)	3	5	7	1000	2000	3000	500	1000
C ₂₄	(9, 14)	10	14	21	700	1000	1500	—	—
C ₂₅	(10, 11)	5	7	10	2000	3500	5000	600	1800
C ₂₆	(10, 13)	10	14	21	700	1000	1500	72,7	508,9
C ₂₇	(10, 14)	5	7	10	1000	1500	2000	200	600
C ₂₈	(11, 14)	2	3	5	4500	6000	8000	1166,6	2333,2
C ₂₉	(12, 14)	1	2	3	1000	1500	2000	500	500
C ₃₀	(13, 14)	1	2	4	1800	2000	3000	400	800
Итого						58704	—	—	23621,13

Таким образом, в результате оптимизации сетевой модели для рассматриваемого этапа инвестиционного проекта сформирован план работ, позволяющий выполнить весь комплекс необходимых работ за период времени 148 дней при минимальной его стоимости 35 тыс. руб. Если требуется ускорение выполнения данного этапа, то это, естественно, отразится на его стоимости, т.е. она увеличится.

В заключение отметим, что в статье рассмотрено новое применение методов сетевого моделирования с целью оптимизации процесса инвестиционного проектирования для хозяйствующего субъекта. Описана общая методология применения данных методов к процессу инвестиционного проектирования, а также приведен практический пример построения сетевой экономико-математической модели для этапа ввода в эксплуатацию производственного помещения компании по производству замороженных продуктов. Использование предлагаемой методики как инструментария для реализации процесса инвестиционного проектирования позволит хозяйствующему субъекту повысить свой экономический потенциал и конкурентоспособность. Се-

тевое моделирование процесса оптимизации инвестиционного проектирования дает возможность последовательно принимать важные управленческие решения. При оптимизации работ инвестиционного проектирования для конкретной компании повышается эффективность ее функционирования и позиционирования на рынке.

Также отметим, что основное преимущество предлагаемого в данной работе сетевого экономико-математического моделирования для реализации процесса инвестиционного проектирования перед традиционными методами его формирования состоит в том, что оно позволяет оптимизировать достижение поставленных целей при реализации конкретного проекта в соответствии с выбранными критериями его качества, т.е. оптимизировать управление процессом инвестиционного проектирования.

Последовательное выполнение функций инвестиционного проектирования, заложенное в методах сетевого планирования и управления и основанное на информационной поддержке инвестиционных решений, позволяет оптимально управлять инвестиционными проектами на всех стадиях их реализации. Эффективное планирование и управление процессом инвестиционного проектирования сокращает общую продолжительность выполнения всего комплекса необходимых работ, уменьшая число сбоев из-за несогласованности используемых ресурсов, а за счет снижения суммарной потребности в ресурсах соответственно снижается общая стоимость проекта.

Таким образом, предлагаемое в статье новое использование сетевого моделирования в качестве инструментария для решения задач управления процессом инвестиционного проектирования в деятельности хозяйствующего субъекта является эффективным способом оптимизации управления процессом инвестиционного проектирования.

Литература

1. Зеленская Т.М., Ванжула Д.В., Ковалева К.А. Применение методов сетевого планирования и управления в сельскохозяйственном производстве // Политематический сетевой электрон. науч. журн. Кубан. гос. аграрного ун-та. Краснодар: ФГБОУ ВПО «Кубанский гос. аграрный ун-т», 2015. № 109 (05). С. 1–13.
2. Иванов М.Ю. Автоматизация сетевого планирования и управления // Системы. Методы. Технологии. Братск: Братский гос. ун-т, 2013. № 2 (18). С. 63–69.
3. Киселев В.Г. Сетевые модели управления в животноводческой отрасли АПК // Управление большими системами: сб. тр. М.: Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, 2011. № 32. С. 172–194.
4. Приходько Д.О. Сетевая модель «Строй-инвест-проект» модернизированный инструмент управления процессами организации строительства и рационального использования ресурсов заказчика строительного проекта // Наука и прогресс транспорта: Вестн. Днепропетров. национального ун-та железнодорожного транспорта. Днепропетровск: Днепропетровский национальный ун-т железнодорожного транспорта им. ак. В. Лазаряна, 2010. № 33. С. 204–207.
5. Шориков А.Ф., Буценко Е.В. Экспертная система инвестиционного проектирования // Прикладная информатика. М.: Синергия Пресс, 2013. № 5 (47). С. 96–104.
6. Таха Хемди А. Введение в исследование операций. 7-е изд.: пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. 912 с.

E.V. Butsenko, Ural State University of Economics, Ekaterinburg, Russia. E-mail: evl@usue.ru

THE PRACTICE OF USING A NETWORK OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING OF THE PROCESS OF INVESTMENT PLANNING

Keywords: investment planning, network modeling, the parameters of the network model, schedule

The objectives of improving investment planning in today's economy can be considered as necessary components of any enterprise management process and are precisely problems. The development of technologies based on the optimization of the investment planning is highly relevant scientific problem. In this paper, we propose to use methods of network planning and management as a tool for economic and mathematical modeling of investment planning for the business entity. Appropriate to the process network model allows for the efficient organization of work on investment planning. The article describes the general methodology of the investment management process for designing an economic entity. Real example illustrates the application of the proposed network model for the development of the investment project «Start of new business in the food industry (frozen products)». The study analyzes all processes / operations and their relationships, ordering and coding work of the relevant stage of the project; built a network schedule; the parameters of the network model and built a calendar schedule, allowing time to visually see the most important process of the work. It should be noted that the network was carried out economic and mathematical modeling by two parameters - the time (duration) of the selected works in the project and their cost. The results of this study can be used by any business entity engaged in investment activities.

References

1. Zelenskaya T.M., Vanzhula D.V., Kovaleva K.A. *Primenenie metodov setevogo planirovaniya i upravleniya v sel'skokhozyaistvennom proizvodstve* // Politematicheskii setevoi elektronnyi nauchnyi zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta – Krasnodar: FGBOU VPO Kubanskii gosudarstvennyi agrarnyi universitet Publ., 2015, no.109 (05), pp. 1-13.
2. Ivanov M. Yu. *Avtomatizatsiya setevogo planirovaniya i upravleniya* // Sistemy. Metody. Tekhnologii. – Bratsk: Bratskii gosudarstvennyi universitet Publ., 2013, no. 2 (18), pp. 63-69.
3. Kiselev V.G. *Setevye modeli upravleniya v zhivotnovodcheskoi otrasli APK* // Upravlenie bol'shimi sistemami: sbornik trudov. – Moscow: Federal'noe gosudarstvennoe byudzhethoe uchrezhdenie nauki Institut problem upravleniya imeni V.A. Trapeznikova RAN Publ., 2011, no. 32, pp. 172-194.
4. Prikhod'ko D.O. *Setevaya model' «Stroi-invest-proekt» modernizirovannyi instrument upravleniya protsessami organizatsii stroitel'stva i ratsional'nogo ispol'zovaniya resursov zakazchika stroitel'nogo projekta* // Nauka i progress transporta. Vestnik dnepropetrovskogo natsional'nogo universiteta zheleznodorozhnogo transporta – Dnepropetrovsk: Dnepropetrovskii natsional'nyi universitet zheleznodorozhnogo transporta im. ak. V. Lazaryana Publ., 2010, no. 33, pp. 204-207.
5. Shorikov A.F., Butsenko E.V. *Ekspertnaya sistema investitsionnogo proektirovaniya* [Expert system of investment projecting]. *Prikladnaya informatika – Journal of Applied Informatics*, 2013, no. 5, pp. 96–104.
6. Taha Hemdy A. *Operations Research: An Introduction*. 7th ed. Prentice Hall Publ., 2002. 848 p. (Russ. Ed.: Takha Khemdi A. *Vvedenie v issledovanie operatsii*. Moscow, Vil'yams Publ., 2005. 912 p.).

УДК 657.1, 336.76

DOI: 10.17223/19988648/33/13

Г.Ф. Каячев, И.Е. Андреева

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ГРУПП НЕПУБЛИЧНЫХ КОМПАНИЙ

В существующей системе подготовки финансовой отчетности как в российской, так и в международной практике возникает вопрос формирования отчетности группы компаний, которая не относится к категории публично отчитывающихся компаний. В сложившейся практике, как правило, это группы компаний, которые имеют разнообразные формы собственности: от индивидуальной до корпоративной, а также имеющие различные организационно-правовые формы. В частности, группа компаний может включать несколько обществ с ограниченной ответственностью и иметь в системе связей, помимо хозяйственных обществ, индивидуальных предпринимателей. В статье рассмотрены новые тенденции процессов формирования групп непубличных компаний и появление проблемы определения достоверных финансовых результатов деятельности непубличных компаний при образовании групп с учетом регионального аспекта (Красноярский край).

Ключевые слова: финансовая информация, группы компаний, непубличные компании, бухгалтерская (финансовая) отчетность.

Особенности современного организационного развития основаны на учете в законодательной практике критерия степени открытости по отношению к различным хозяйственным субъектам. Выделение непубличных (акционерные общества без признаков публичности и общества с ограниченной ответственностью) и публичных компаний (акционерные общества с признаками публичности) определяет более или менее четкие границы информационных потоков для регуляторов и компаний.

Вместе с тем проблема структурированной финансовой информации для групп непубличных компаний не получила должного решения как в теории, так и в практике. Отчасти это обусловлено сложностями структуры и спецификой функционирования самих групп непубличных компаний. Но ключевая проблема заключается в технологических особенностях формирования финансовой информации для различных целей, в том числе реализации все более сложных задач бухгалтерского учета.

Эффективное управление невозможно без обладания соответствующими информационными источниками, их достоверностью и доступностью. При этом финансовая информация составляет основу, благодаря которой возможно принятие управленческих решений путем ее обработки и последующего анализа, и является ее составляющей частью: она дает более 70% от общего объема экономической информации, необходимой для управления предприятием [1]. Регистрация и накопление этой информации является функцией бухгалтерского учета, но, заметим, не единственным источником.

На основе систематизированной финансовой информации составляется бухгалтерская отчетность, требования к которой устанавливаются на уровне

закона в каждой национальной системе учета. В действующем российском законе № 402-ФЗ от 06.12.2011 «О бухгалтерском учете» [2] закреплено определение: «Бухгалтерский учет – формирование документированной систематизированной информации об объектах, предусмотренных настоящим Федеральным законом, в соответствии с требованиями, установленными настоящим Федеральным законом, и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности». Ключевой проблемой является подготовка необходимой информации и построение на ее основе модели бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Формирование модели бухгалтерской (финансовой) отчетности происходило под влиянием тех исторических процессов, которые протекали в стране. Имея в виду период трансформации российской экономики (переход от плановой к рыночной) и ее приближение к международным стандартам, можно выделить следующие этапы [3, 4]:

- либерализацию экономики и адаптацию системы бухгалтерского учета к ней. В 1988 г. кооперативная собственность была закреплена законом СССР от 26.05.1988 № 8998-XI [5]. В результате характер и особенности новой деятельности потребовали появления описания новых операций и закрепления двойной записи в обязательном порядке. В 1991 г. появляются новые формы, которые стали обязательными для применения и *публичными* [6], а также новый план счетов [7];

- в 1996 г. принимается Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 129-ФЗ [8]. Согласно Постановлению Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности (далее – МСФО) для применения на территории Российской Федерации» [9] на территории РФ введены официально МСФО. До введения этого приказа еще в начале 2000 г. фактически нормы и правила МСФО были закреплены в инструкциях Центрального банка при ведении бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности кредитными организациями;

- принципиальное решение о принятии государственной программы перехода на международную систему учета и статистики в соответствии с требованиями рыночной экономики. Все последующие нормативные акты в области бухгалтерского учета и отчетности постепенно приближают отечественные принципы и стандарты отчетности к международным стандартам. Показательным является изменение определений «бухгалтерский учет» и «бухгалтерская отчетность» при принятии нового закона о бухгалтерском учете от 06.12.2011 № 402-ФЗ.

На текущий момент расширен перечень организаций, которые обязаны предоставлять бухгалтерскую отчетность по МСФО: в него включен весь финансовый сектор экономики, а также требования предоставления отчетности распространяются на публичные компании (ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список) [10].

Безусловно, путь к формированию существующей отчетности отличается от тех процессов, благодаря которым формировалась бухгалтерская отчетность за рубежом. Тем не менее современные события и развитие хозяйственных связей диктуют новые требования к бухгалтерской отчетности. Эта

проблема отмечается такими авторами С.В. Шульга [11], А.А. Алхимов [12], В.Г. Когденко, М.В. Мельник [13] и др., рассматривается проблема формирования единых учетных систем взаимосвязанных корпоративных структур [14]. Вопросам совершенствования бухгалтерской отчетности в теории и практике уделяется достаточное внимание. Но в основном они касаются следующих тем: включение в нее нефинансовых показателей, дополнительное раскрытие определенной финансовой информации (улучшающей представление компании на рынке капитала), проблемы консолидации корпораций, исследование качества информации, на основании которой осуществляется подготовка отчетности и т.д. Следует отметить, что развитие форм экономических связей между юридическими лицами опережает формальное описание и трактовки со стороны законодателя не только в национально учете, но и в МСФО. На это обращает внимание В.Д. Федорчук в статье «Правовой режим групп компаний в ЕС» [15]: необходимо правовое закрепление последствий формирования групп, например, ответственности материнской компании за последствия своих действия, приоткрытие «корпоративного занавеса» и т.д.

Однако обходится вниманием проблема подготовки информации в зависимости от организационно-правовой структуры непубличных компаний, которые взаимосвязаны между собой. Что означает непубличная компания? Для российского законодательства к этой категории можно отнести все компании, которые *не* обязаны предоставлять бухгалтерскую отчетность публично. На текущий момент обязанность предоставления бухгалтерской отчетности существует по отношению к публичным акционерным обществам [16. Ст. 92], обществам с ограниченной ответственностью в случае публичной эмиссии ценных бумаг [17. Ст. 49], финансовым организациям (страховщики, банки и т.д.), в иных случаях, установленных законом РФ. Очевидно, что значительный сегмент хозяйственных обществ не включен в данную категорию. Кроме того, по различным причинам хозяйственные общества могут образовывать группы, например: минимизация налогообложения, требования о наличии оборотов для финансирования компании со стороны кредитных организаций (которые возможно нарастить, используя внутригрупповые операции), необходимость отраслевой сегментации, технологическое разделение производственного процесса и т.д. При этом формирование групп с юридической точки зрения может и не прослеживаться, т.е. будут отсутствовать формальные связи между собственниками и исполнительными органами обществ, родственные связи между физическими лицами. Понятие «скрытая группа» мы можем встретить в статье Р.Г. Каспиной и О.Б. Ишмухаметовой: «...мы имеем дело со «скрытой» группой, когда связи между отдельными ее участниками никак не оформлены юридически, а учредители и акционеры каждого члена группы на первый взгляд также никак между собой не взаимодействуют. Тем не менее, определенные связи все же существуют. Так, для контроля над прибылью в группе могут использоваться родственные и дружеские отношения» [18].

Напомним, что на такие компании не распространяется требование об обязательной публикации бухгалтерской отчетности и в целом она не является общедоступной. Таким образом, мы сталкиваемся с проблемой, когда отсутствует дифференциация правил составления и предоставления бухгалтерской отчетности различных структур непубличных компаний; система зако-

нодательного регулирования организационно-правовых форм постоянно находится в движении, что создает дополнительную неопределенность в организационном построении связей компании.

На практике мы можем выделить наиболее распространенные существующие организационные связи между компаниями:

1) «полная аффилированность». Это наиболее простая связь, имеет место наличие одного и того же директора и (или) учредителя. Формирование полной информации при ведении поставленного бухгалтерского учета не представляет сложности;

2) «аффилированность через управляющую компанию». В данном случае управляющая компания посредством приобретения части долей принимает участие в принятии решений компании, тем самым влияет не только на поставщиков, но и на покупателей, но уже опосредованно. Порой установить данное влияние стороннему лицу может быть затруднительно;

3) «отсутствие формальных связей». Практически исключены все возможные связи между обществами, формально данные стороны не являются взаимозависимыми: так как согласно НК РФ [19. Подп. 6 п. 2 ст. 105.1] необходимо не менее 50% совпадения лиц в составе коллегиального исполнительного органа или совета директоров, что может не выполняться. Тем не менее такая схема может быть принята умышленно и не отражать реального влияния одной компании и (или) физического лица на другие компании;

4) «создание связей с различными организационными формами». Например, в системе связей, помимо хозяйственных обществ, присутствует индивидуальный предприниматель. Существуют определенные особенности налогообложения и бухгалтерского учета индивидуальных предпринимателей, которые существенно отличаются от установленных в хозяйственных обществах.

Независимо от действительных связей между лицами, остается потребность в понимании реальных финансовых результатов работы как «одной» компании. Причиной является то, что становится затруднительно управлять компаниями, в которых менеджеры запутались в связях между ними и завуалированными операциями; собственники не знают, в каком состоянии находится бизнес, и не могут принять решения о планировании развития всей группы лиц, вплоть до того, что становится неясным, получает ли прибыль группа или убытки, в каких активах связаны источники формирования имущества в виде кредитных ресурсов. Возникает информационный вакуум, который не позволяет развиваться, приводит к стагнации и упадку группы в целом. Любому бизнесу для развития нужны инвестиции, неважно, в каком виде они выражены: привлеченные кредитные ресурсы, инвестиции собственников и т.д. Инвестиционный процесс не может быть реализован при отсутствии структурированной информации, описывающей финансовое положение группы.

Таким образом, становится понятна широта охвата данной проблемы и настоятельность решения в ближайшем будущем. Формирование стратегии консолидации и объединения информации групп компаний, на наш взгляд, повлияет на принятие управленческих решений и непосредственно связано с формируемой отчетностью и доступной внутренней информацией для анали-

за и является новым шагом в развитии качества подготовки финансовой информации для ее пользователей.

Таблица 1. Коммерческие организации, зарегистрированные в Красноярском крае по состоянию на апрель 2015 г.¹

Вид организационно-правовой формы	Количество
Полные товарищества	4
В том числе: Зарегистрированные до 01.07.2002	2
Товарищества на вере	10
Зарегистрированные до 01.07.2002	8
Общества с ограниченной ответственностью	62 348
Созданные путем создания	55 159
Созданные путем реорганизации	721
Зарегистрированные до 01.07.2002	6 468
Общества с дополнительной ответственностью	13
Зарегистрированные до 01.07.2002	1
Акционерные общества (закрытые и открытые)	1 050
Зарегистрированные до 01.07.2002	563
Закрытые акционерные общества	648
Зарегистрированные до 01.07.2002	330
Открытые акционерные общества	351
Зарегистрированные до 01.07.2002	217
Производственные кооперативы	257
Унитарные предприятия	442
Зарегистрированные до 01.07.2002	250
Прочие коммерческие организации	121
Зарегистрированные до 01.07.2002	64

Основные принципы ее подготовки зависят от:

- от отраслевой принадлежности группы;
- объема и качества подготавливаемой информации;
- сложившейся структуры связей внутри группы;
- готовности менеджмента к пониманию данной проблемы и включения в

подготовку финансовой информации, так как это уже выходит за пределы

¹ Аннотировано по данным, представленным на сайте http://www.kartoteka.ru/info_jur/.

кругозора бухгалтерской службы; по крайней мере на сегодняшний день отсутствует их готовность в ее подготовке по различным причинам.

Нам бы хотелось выделить дополнительные особенности процессов организации капитала с учетом регионального аспекта на примере Красноярского края, административного образования – Красноярск. Заметим, что на территории Красноярского края наблюдается вытеснение публичных форм организационно-правовых форм собственности непубличными. Согласно данным ООО «Коммерсантъ КАРТОТЕКА» [20], по состоянию на апрель 2015 г. в Красноярском крае зарегистрировано (без находящихся в стадии ликвидации или реорганизации) всего 1 050 акционерных обществ против 62 348 обществ с ограниченной ответственностью (табл. 1). С распространенностью последней формы могут поспорить только количество зарегистрированных индивидуальных предпринимателей. Основную долю акционерных обществ составляют закрытые акционерные общества, при этом 61,82% открытых акционерных обществ зарегистрировано до 2002 г., что было связано с распределением капитала между собственниками государственного имущества в 90-е гг. и не всегда отвечает реальным потребностям современных собственников. По этой причине наблюдается высокая доля акционерных обществ, находящихся в процессе реорганизации (74) и ликвидации (94 общества).

Что касается административного образования г. Красноярска, то здесь ООО «Коммерсантъ КАРТОТЕКА» предоставляет свою статистику [20] (табл. 2).

Таблица 2. Коммерческие организации, зарегистрированные в г. Красноярске по состоянию на апрель 2015 г.¹

Вид организационно-правовой формы	Количество
Коммандитные товарищества	6
ООО	41 892
ОАО	200
ЗАО	482
Производственные кооперативы	15
Унитарные предприятия	41

Согласно данным этого же ресурса по состоянию на апрель 2015 г., в г. Красноярске зарегистрирован 24 961 действующий индивидуальный предприниматель, осуществляющие оптовую и розничную торговлю; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования. Помимо всего прочего, данные предприниматели осуществляют деятельность по участию в других организациях (т.е. являются учредителями) и (или) руководителями). Для того чтобы оценить масштаб связанности индивидуальных предпринимателей с участием и (или) руководством в других фирмах, произведем выборку 95% уверенности при 2% ошибке. Объем выборки составил 626 предпринимателей (табл. 3).

¹ Аннотировано по данным, представленным на сайте <http://www.kartoteka.ru>.

Таблица 3. Анализ связей индивидуальных предпринимателей с управлением в организациях¹

Формы связи индивидуальных предпринимателей с управлением в организациях	Количество связей	%
Являются руководителями в одном предприятии, но не являются учредителями	7	1,1
Не являются руководителями, но являются учредителями	32	5,1
Являются руководителями в одном предприятии и учредителем в одном предприятии	26	4,2
Не являются руководителями, но являются учредителями более чем в одном предприятии	5	0,8
Являются руководителями в одном предприятии и учредителем более чем в одном предприятии	10	1,6
Являются руководителями более чем в одном предприятии и учредителем в одном предприятии	3	0,48
Являются руководителями более чем в одном предприятии и учредителем более чем в одном предприятии	8	1,3
Занимаются только индивидуальным предпринимательством	535	85,5
<i>Итого</i>	626	100

Таблица 4. Розничная торговля и общественное питание

Показатели	Ед. измерения	2013
Количество объектов розничной торговли и общественного питания:		
магазины	единица	3 171
павильоны	единица	2 228
палатки и киоски	единица	956
аптеки и аптечные магазины	единица	198
аптечные киоски и пункты	единица	46
общедоступные столовые, закусочные	единица	260
столовые учебных заведений, организаций, промышленных предприятий	единица	320
гипермаркеты	единица	27
супермаркеты	единица	31
специализированные продовольственные магазины	единица	208
специализированные непродовольственные магазины	единица	1 834
магазины дискаунтеры	единица	2
рестораны, кафе, бары	единица	670
магазины товаров повседневного спроса, минимаркеты	единица	755
универмаги	единица	21
неспециализированные непродовольственные магазины и прочие магазины	единица	295

Таким образом, около 14,5% предпринимателей уже образуют систему взаимосвязанных лиц, у которых создаются в группе различные формы собственности с разными системами налогообложения, бухгалтерской и налоговой отчетности. При этом, по данным БД ПМО Красноярского края за 2014 г. [21], объем только розничной реализации в г. Красноярске составил

¹ Расчеты авторов по данным, представленным на сайте <http://www.kartoteka.ru>.

96 222 млн руб., или 9,2% от краевого ВРП, количество субъектов розничной торговли представлено в табл. 4.

Что касается кредитных ресурсов за 2014 г., объем кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных нефинансовым организациям по головным офисам кредитных организаций и филиалам, расположенным на территории Красноярского края, составил 212 429 млн руб. [21], и по кредитным организациям, зарегистрированным в данном регионе, 1 751 млн руб. при объеме ВРП 1 050 158 млн. руб. [20]. Следовательно, таким компаниям необходимо предоставление финансовой информации в кредитные организации не только по собственной компании, но и по связанным сторонам для повышения показателей, влияющих на оценку кредитоспособности (объем выручки, полученная прибыль, наличие имущества).

Поэтому необходимо определить методы формирования финансовой информации, в которой бы отражались данные обо всех компаниях, формирующих единую учетную систему, и отвечающей единообразным признакам, по которым такую систему можно было бы идентифицировать. Учитывая, что в основе российских стандартов бухгалтерского учета заложен принцип одного юридического лица, обратимся к общепринятым правилам консолидации, утвержденным к применению в России МСФО.

В соответствии с Концепцией МСФО выделены качественные характеристики информации, которые повышают уровень ее подготовки и которые должны быть учтены при формировании методов консолидации групп непубличных компаний. Проранжируем эти характеристики по значимости в зависимости от поставленной нами цели:

- возможность использования для прогнозирования. Информация, приведенная в финансовой отчетности, должна не только отражать результаты прошлой деятельности, но и быть полезной для прогнозирования будущих потоков, дивидендов и иных выплат;

- достоверность информации означает, что она не содержит ошибок и предвзятых суждений. Она определяется полнотой, нейтральностью, осмотрительностью, превалированием сущности над формой, правдивым отражением финансового положения и результатов деятельности;

- оценка результатов – информация, которая может повлиять на мнение относительно результатов деятельности предприятия при проведении их оценки;

- понятность (доступность) – это качество информации, которая дает возможность пользователям воспринимать ее значение;

- уместность, которая характеризует способность информации влиять на решения, принимаемые на ее основе;

- существенность – информация является существенной, если ее пропуск или неправильный расчет могут повлиять на решение пользователей в свою очередь.

При рассмотрении правил консолидации необходимо обратить внимание на МСФО 3 «Объединение бизнеса». В частности, МСФО 3 «Объединение бизнеса» применяется при любой операции, удовлетворяющей дефиниции – «объединение бизнеса». В самом стандарте дана достаточно четкая формулировка понятия «бизнес», это (B7):

(а) вклад: любой экономический ресурс, который создает или может создать отдачу в результате применения одного или более процессов (активы, собственно говоря, – прим. Авт.);

(б) процесс: любая система, стандарт, протокол, соглашение или правило, которое при применении к вкладу или вкладам создает или может создать отдачу. Среди примеров можно назвать процессы стратегического управления, операционные процессы и процессы по управлению ресурсами;

(с) отдача: результат вкладов и процессов, применяемых к таким вкладам, которые обеспечивают или способны обеспечить доход в форме дивидендов, снижения затрат или другой экономической выгоды непосредственно инвесторам или другим собственникам, членам или участникам.

При внимательном изучении приведенного определения становится понятным, что заложенные принципы данного стандарта не выполняются: другого бизнеса, как правило, нет – есть его иная легальная форма, облеченная законом в иные юридические лица, а также индивидуальных предпринимателей. При этом может сохраняться единый управленческий орган, а может и не визуализироваться. Отметим, что рекомендации МСФО при объединении бизнеса достаточно ясны: «метод покупки должен быть использован для всех объединений бизнеса» – с целью нивелирования попыток представить отчетность публичных компаний простым методом объединения. Последний крайне широко был распространен во всем мире, в частности, в США в стандартах ГААП (общепризнанные принципы бухгалтерского учета). В других странах метод простого объединения запрещен или ограничен строгими рамками: например, Канадским институтом дипломированных бухгалтеров данный метод применяется в исключительных случаях – когда покупатель не может быть идентифицирован.

При этом в МСФО 3 «Объединение бизнеса» исключена ситуация так называемого общего контроля, т.е. «объединение бизнеса, при котором все объединяющиеся предприятия или бизнесы в конечном счете контролируются одной и той же стороной или сторонами как до, так и после объединения бизнеса, и этот контроль не является временным» [22]. Правил для агрегирования и получения общей картины в такой ситуации пока нет.

На текущий момент Совет по МСФО разрабатывает проект, который бы описывал методы и правила учета при осуществлении общего контроля [23]. По состоянию на январь 2015 г. Советом было принято решение рассмотреть в проекте:

- 1) объединения бизнеса, которые исключены из сферы действия МСФО 3;
- 2) реструктуризация группы;
- 3) необходимость классификации описания объединения бизнеса под общим контролем, в том числе само понятие «общий контроль».

За период с июля 2014 г. по январь 2015 г. Советом была собрана информация о национальных стандартах и требованиях в данной области, которые должны были анализироваться до октября 2015 г.

Отметим, что учет объединения бизнеса отличается в системе ГААП и МСФО. В американских стандартах ГААП применяется так называемый метод «carryover basis» [24], т.е. учет по балансовой стоимости в финансовой отчетности компании – объекта приобретения. В МСФО, наоборот, исполь-

зуется или метод покупки, или «predecessor-values» метод – метод оценки стоимости предприятия-правопреемника, который схож с методом в ГААП.

ГААП также не дает определения общего контроля. Тем не менее в ASC 805-50-15-6 [24] приведены примеры операций, которые можно было бы квалифицировать как сделки под общим контролем:

- предприятие учреждает новое предприятие и затем продает/передает ему часть или в полном объеме собственных чистых активов;
- родительское предприятие выводит из дочернего предприятия чистые активы, тем самым ликвидируя дочернее предприятие. Эта операция приводит к изменениям в организационной структуре, но не к изменениям отчитывающегося предприятия;
- родительское предприятие передает контроль полностью подконтрольному предприятию над другими предприятиями, которые частично контролируются родительским предприятием,
- и другие.

Действительно, в данной ситуации нового «бизнеса» не появляется и правил для анализа и получения достоверных данных о финансовых результатах компаний нет.

Таким образом, в российской практике значительное количество компаний не может определить свои реальные финансовые результаты и объем активов по простым причинам – нет достоверного и точного метода консолидации для таких компаний. Даже на уровне обыденного понимания проблемы ясно, что зафиксированные методы в международных стандартах не распространяются на данную ситуацию, о чем там прямо указывается. Теоретические разработки российских авторов также отсутствуют. К этому добавляется:

- наличие различных организационно-правовых форм;
- существенно отличающиеся системы налогообложения;
- понимание цели формирования бухгалтерской отчетности скорее как основы информации для налоговых деклараций и банков.

Поэтому необходимо построение модели подготовки финансовой информации для ее пользователей групп непубличных компаний, в основе которой лежали бы следующие принципы:

- описание признаков для выделения групп непубличных компаний, в том числе «скрытых групп» (разработка соответствующих терминов);
- использование установившихся на практике и показавших свою эффективность характеристик информации, заложенных в Концепции МСФО;
- при формировании модели должно быть учтено влияние организационной структуры и сложившиеся взаимосвязи между лицами внутри группы, их отраслевая принадлежность;
- транзакционные издержки, связанные с подготовкой такой информации, не должны быть выше той пользы, которую мы получаем на выходе;
- принятие решения о возможности использования разработанных принципов МСФО, таких как исключение внутригрупповых операций, нереализованной прибыли, выделение неконтролируемой доли участия и т.д.

Полученная модель должна быть универсальной и применимой к возможным вариациям организации групп, она должна быть проста и понятна

пользователям. Необходим глубокий анализ существующих методов консолидации, применяющихся в наиболее развитых системах учета: МСФО, ГА-АП, а также и возможность их практической реализации. Это позволит повысить достоверность предоставляемой информации.

Литература

1. Озеран В.А., Бойчук Т.Н. Модель учетно-аналитического обеспечения системы управления расходами периода // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 15. С. 54–60.
2. Федеральный закон № 402-АР «О бухгалтерском учете» [Электронный ресурс] от 13.01.2016 (ред. от 16.11.2014). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». Ст. 1, ч. 2.
3. Генералова Н.В., Карельская С.Н. Эволюция регулирования консолидированной финансовой отчетности в России // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 29. С. 13–28.
4. Трофимова Л.Б. Эволюционные этапы становления финансовой отчетности в Российской Федерации // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 39. С. 14–23.
5. Закон СССР от 26.05.1988 № 8998-ХІ (ред. от 07.03.1991, с изм. от 15.04.1998) «О кооперации в СССР» [Электронный ресурс] от 13.01.2016 (ред. от 16.11.2014). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». Ст. 7.
6. Письмо Минфина СССР от 17.06.1991 № 26В «Об объеме и формах годового бухгалтерского отчета предприятий, объединений и организаций за 1991 год». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий и Инструкция по его применению», утв. Приказом Минфина СССР от 01.11.1991 № 56. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. Федеральный закон от 21.11.1996 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учете».
9. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
10. Федеральный закон от 27.07.2010 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». Ст.2.
11. Шульга С.В. Раскрытие информации в финансовой отчетности: этапы эволюции национальных систем и детерминанты интеграции // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 38. С. 43–51.
12. Алхимов А.А. Проблемы и задачи раскрытия информации современными компаниями // Бизнес: экономика, маркетинг, менеджмент. 2008. № 2. С. 23–26.
13. Когденко В.Г., Мельник М.В. Интегрированная отчетность: вопросы формирования и анализа // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 10.
14. Солоненко А.А. Единая учетная система группы взаимосвязанных организаций // Международный бухгалтерский учет. 2013. № 34. С. 9–17.
15. Федорчук В.Д. Правовой режим групп компаний в ЕС// Российский внешний экономический вестник. 2008. № 4 (апрель). С. 62–65.
16. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
17. Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
18. Каспина Р.Г., Ишмухаметова О.Б. Особенности возникновения групп взаимосвязанных компаний в российской практике» // Правовое регулирование. 2006. № 12(96). С. 2–6.
19. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
20. Статистика юридических лиц [Электронный ресурс]. URL: http://www.kartoteka.ru/info_jur/.
21. БД ПМО Красноярского края, показатели, характеризующие состояние экономики и социальной сферы муниципального образования, Городские округа Красноярского края, Городской округ, город Красноярск [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport.

22. *Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 «Объединения бизнеса»*. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс». П. 51.

23. *Программа исследований IAS* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.iasplus.com/en/meeting-notes/iasb/2014/september/research>.

24. *A Global Guide to Accounting for Business Combinations and Noncontrolling Interests Application of the U.S. GAAP and IFRS Standards, 2010* [Electronic resource]. URL: www.scribd.com.

G.F. Kayachev, I.E. Andreeva. Siberian State University, Krasnoyarsk, Russia. E-mail: guschina2004@yandex.ru. E-mail: kayachev@mail.ru

SPECIAL ASPECTS FOR NON-PUBLIC GROUP FORMING FINANCIAL INFORMATION

Keywords: financial information, group of companies, private companies, accounting (financial) statements

Business statistics in Krasnoyarsk region shows that the major share of organizations is presented as a limited liability company. Besides, the author notes that among individual entrepreneurs engaged in wholesale and retail trade about 14.5% form a system of interrelated persons, where one and the same person acts as manager and / or owner of another legal entity. Formation of strategy of consolidation and integration of information groups of companies, in our opinion, will affect management decisions and is directly linked with evolving reporting and internal information available for analysis, and is a new step in the development of quality of preparation of financial information for the users. The article is devoted to special aspects and new trends connected with non-public group forming financial information. The research is focused on the problem: the accounting report data are presented truly and fairly in the financial statements.

References

1. Ozeran V.A., Bojchuk T.N. Model' uchetno-analiticheskogo obespecheniya sistemy upravleniya rashodami perioda // *Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchët*. 2014. № 15. S. 54 - 60.
2. Federal'nyy zakon № 402-AP «O buhgalterskom uchete» [Elektronnyy resurs] ot 13.01.2016 (red. ot 16.11.2014). Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy «Konsul'tantPljus». St. 1, ch. 2.
3. Generalova N.V., Karel'skaja S.N. Jevoljucija regulirovaniya konsolidirovannoj finansovoj otchetnosti v Rossii // *Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchët*. 2014. № 29. S. 13 - 28.
4. Trofimova L.B. Jevoljucionnye jetapy stanovleniya finansovoj otchetnosti v Rossijskoj Federacii // *Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchët*. 2012. № 39. S. 14 - 23.
5. Zakon SSSR ot 26.05.1988 N 8998-XI (red. ot 07.03.1991, s izm. ot 15.04.1998) «O kooperacii v SSSR» [Elektronnyy resurs] ot 13.01.2016 (red. ot 16.11.2014). Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy «Konsul'tantPljus». St. 7.
6. Pis'mo Minfina SSSR ot 17.06.1991 № 26V «Ob ob#eme i formah godovogo buhgalterskogo otcheta predpriyatij, ob#edinenij i organizacij za 1991 god». Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy «Konsul'tantPljus».
7. Plan schetov buhgalterskogo ucheta finansovo - h6ozjajstvennoj dejatel'nosti predpriyatij i Instrukcija po ego primeneniju» utv. Prikazom Minfina SSSR ot 01.11.1991 № 56. Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy «Konsul'tantPljus».
8. Federal'nyy zakon ot 21.11.1996 № 129-FZ «O buhgalterskom uchete».
9. Postanovleniju Pravitel'stva RF ot 25.02.2011 № 107 «Ob utverzhenii Polozhenija o priznanii Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti i Raz#jasnenij Mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti dlja primenenija na territorii Rossijskoj Federacii». Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy «Konsul'tantPljus».
10. Federal'nyy zakon ot 27.07.2010 № 208-FZ «O konsolidirovannoj finansovoj otchetnosti». Dostup iz sprav.-pravovoy sistemy «Konsul'tantPljus». St.2.
11. Shul'ga S.V. Raskrytie informacii v finansovoj otchetnosti: jetapy jevoljucii nacional'nyh sistem i determinanty integracii // *Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchët*. 2014. № 38. S. 43-51.
12. Alhimov A.A. Problemy i zadachi raskrytija informacii sovremennymi kompanijami // *Biznes: jekonomika, marketing, menedzhment*. 2008. № 2. S. 23-26.
13. Kogdenko V.G., Mel'nik M.V. Integrirovannaja otchetnost': voprosy formirovaniya i analiza // *Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchët*, 2014, № 10.
14. Solonenko A.A. Edinaja uchetnaja sistema grupy vzaimosvjazannyh organizacij // *Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchët*. 2013. N 34. S. 9-17.

15. Fedorchuk V.D. Pravovoj rezhim grupp kompanij v ES// Rossijskij vneshnij jekonomicheskij vestnik. 2008. № 4 (aprel'). S.62-65.
16. Federal'nyj zakon ot 26.12.1995 № 208-FZ «Ob akcionernyh obshhestvah». Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
17. Federal'nyj zakon ot 08.02.1998 № 14-FZ «Ob obshhestvah s ogranichennoj otvetstvennost'ju. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
18. Kaspina R.G. , Ishmuhametova O.B. Osobennosti vzniknovenija grupp vzaimosvjazannyh kompanij v rossijskoj praktike» //Pravovoe regulirovanie. 2006. № 12(96). S.2-6.
19. Nalogovyy Kodeks Rossijskoj Federacii (chast' pervaja) ot 31.07.1998 № 146-FZ. Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus».
20. Statistika juridicheskikh lic [Elektronnyj resurs]. - URL: http://www.kartoteka.ru/info_jur/.
21. BD PMO Krasnojarskogo kraja, pokazateli, harakterizujushhie sostojanie jekonomiki i social'noj sfery municipal'nogo obrazovanija, Gorodskie okruga Krasnojarskogo kraja, Gorodskoj okrug, gorod Krasnojarsk [Elektronnyj resurs]. - URL: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport.
22. Mezhdunarodnyj standart finansovoj otchetnosti (IFRS) 3 «Ob#edinenija biznesa». Dostup iz sprav.-pravovoj sistemy «Konsul'tantPljus». P.51.
23. Programma issledovanij IAS [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.iasplus.com/en/meeting-notes/iasb/2014/september/research>.
24. A Global Guide to Accounting for Business Combinations and Noncontrolling Interests Application of the U.S. GAAP and IFRS Standards, 2010. [Elektronnyj resurs]. URL: www.scribd.com.

УДК 338.24.01

DOI: 10.17223/19988648/33/14

Е.А.Чувелева, О.А.Затепякин

ВОСПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ПРИРОДА КОРПОРАТИВНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В НЕФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Цикличность процессов развития на основе интеграции и дезинтеграции характерна для открытых систем различной природы, включая социально-экономические. Нефинансовый сектор корпоративной экономики рассматривается в качестве открытой системы, специфика процессов производства продуктов в которой характеризует ее как среду, способную к воспроизводству интеграционных процессов. Выявлены факторы воспроизводственной природы корпоративной интеграции в нефинансовом секторе экономики, к каковым относятся влияние трансформаций состояний внешнего окружения бизнеса, человеческий фактор и изменение состояний и возможностей компаний на соответствующих этапах их жизненного цикла.

Ключевые слова: открытая система, интеграция, дезинтеграция, воспроизводство, слияния и поглощения, внешняя среда, человеческий фактор, жизненный цикл.

1. Воспроизводственная природа интеграционных процессов в различных открытых системах

Любая открытая система независимо от своей природы стремится к развитию, приспосабливается к влиянию внешней среды в порядке изменения своей структуры, может наращивать ресурсную базу и добиваться укрепления потенциала в целом для стабильного функционирования или гармонизации своего присутствия в более крупных надсистемах, формируемых элементами внешнего окружения. В условиях ограниченности, взаимозависимости или взаимодополняемости ресурсов развитие открытых систем происходит либо через поглощение меньших систем, либо через слияние с себе подобными с соответствующим изменением структуры и иных внутренних характеристик системы. В условиях постоянно изменяющихся характеристик внешнего окружения, которое может формироваться системами более высокого уровня или масштаба, развитие открытых систем может иметь эволюционную воспроизводственную природу [1].

Развитие через поглощение меньших, зависимых или востребованных в ресурсном отношении систем или через слияние с себе подобными характерно для открытых систем различного происхождения. Например, в природе (естественные системы) наблюдаются конъюнкции биологических систем [2. С. 526], процессы объединения атомов в молекулы и протокиетки и т.д. до образования живых организмов [3]. Для открытой космической системы характерны интеграционно-дезинтеграционные процессы, обусловленные влиянием на подсистемы внешней среды (гравитации), взаимным влиянием подсистем и их взаимодействием (например, поглощения крупными галактиками галактик меньшего размера [4, 5], слияния галактик сопоставимой массы [6], формирование новых звезд в результате столкновений галак-

тик [6] с последующим их вовлечением в эволюционные процессы преобразования структуры космического пространства).

Аналогичными природным и обусловленными ограниченностью или взаимодополняемостью собственных ресурсов являются процессы интеграции социально-экономических систем, в частности территориальных, в результате которых формируются сложные пространственно-организованные социально-экономические надсистемы, контуры которых не совпадают с территориальными границами суверенных государств. Например, одной из характеристик современных процессов глобализации является не связанное с колонизацией вовлечение лидерами мировой экономики развивающихся стран и регионов других государств в международное экономическое взаимодействие, которое может носить партнерский (слияния) или зависимый (поглощения) от перспектив сотрудничества характер. Примером зависимого взаимодействия является известная специфика экономического взаимодействия России с лидирующими странами, в котором индустриально сырьевая развивающаяся российская экономика играет роль источника ресурсов для постиндустриальных экономик Запада [7. С. 14]. В качестве примера слияния социально-экономических систем можно привести формирование странами устойчивых и конкурентоспособных межгосударственных альянсов. Так, осознание перспектив совместного экономического развития, формирования единого рынка и единой финансовой системы (экономические мотивы), перспектив усиления геополитического влияния на международной арене (политические мотивы), решения социальных проблем и проблем повышения качества жизни населения (социальные мотивы) стали движущими европейскую интеграцию факторами.

Имеется множество других примеров интеграции в пространствах взаимодействия открытых систем различной природы, и не исчерпывающее многообразие подобных явлений свидетельствует о том, что интеграционные процессы являются объективной характеристикой тенденций развития и адаптации открытых систем к условиям внешней среды. При этом эволюционная теория гласит, что каждая заключительная стадия структурного преобразования любой открытой системы временна и служит началом следующей стадии преобразований ввиду относительности всех форм «предельного равновесия» [1], а объединения систем неразрывно связаны с разъединением [3]. Следовательно, трансформации открытых систем необходимо рассматривать в контексте данного положения теории эволюции, уделяя не меньшее внимание дезинтеграционным процессам.

Базисом неоиндустриального развития, к которому в соответствии с новой экономической теорией должна стремиться Россия, является нефинансовый сектор корпоративной экономики. Пространство корпоративной интеграции признается нами большой открытой системой, формируемой пространствами реализации соответствующих проектов слияний/поглощений как открытых систем. Не секрет, что интеграционные процессы в нефинансовом секторе корпоративной экономики приобрели к настоящему времени характер постоянно наблюдаемого явления. Изучение природы (происхождения) его постоянства представляет научный и практический интерес как способствующий выработке понимания о перспективах повышения эффективности

корпоративной интеграции в нефинансовом секторе и переломе тенденции доминирования числа неэффективных сделок слияний и поглощений в общем количестве совершаемых [8. С. 17–18].

2. Разработанность вопроса о воспроизводственной природе корпоративных слияний и поглощений

Методологические основы исследования природы интеграционных процессов в нефинансовом секторе корпоративной экономики заложены в трудах классиков экономической теории: А.А. Богданова, Р. Гильфердинга, Н.Д. Кондратьева, В.И. Ленина, К. Маркса, А. Маршалла, В. Ойкена, А. Смита, Й. Шумпетера и др.

В отечественной литературе в работах И.А. Бородина, Е.С. Гончаренко, Ю.В. Игнатишина, И.В. Межераупса, А.Е. Молотникова, Я.Ш. Паппэ, А.Д. Радыгина, Н.Б. Рудыка, Е.В. Семенковой, Р.М. Энтова и др. исследованы теоретические аспекты проблем слияний и поглощений компаний, российские особенности совершения сделок в области слияний и поглощений, проблемы совершенствования российского законодательства, вопросы интеграции российских компаний в мировое хозяйство.

В работах зарубежных исследователей, включая С. Бекетти, Т. Боллерслева, Р. Бэйли, Дж. Васконселлоса, Д. Глоуба, Ф. Диболда, М. Дутца, П. Линдера, Р. Киша, Р. Нельсона, Ф. Совелла, Р. Таггарта, Л. Уайта, Г. Шеа, затронуты вопросы взаимосвязи макроэкономических факторов и процессов слияний и поглощений.

Взаимосвязь долгосрочных циклов экономической динамики и интенсивности интеграции хозяйственных образований отражена в публикациях российских ученых, среди которых особого внимания заслуживают работы Л.И. Абалкина, С.Ю. Глазьева, В.И. Дементьева, К. Перес, С.Ю. Румянцевой, В.Т. Рязанова.

О цикличности процессов слияний и поглощений (смены фаз оживления и спада) упоминается в работах зарубежных (М. Портер, П. Гохан) и российских (В.В. Дементьев, Е.Н. Григорьева, Е.Ю. Колова, А.В. Матюшок, А.Д. Радыгин, Р.М. Энтов, В.М. Пашкова) экономистов.

Несмотря на большое количество работ, посвященных слияниям и поглощениям, специфика их воспроизводственной природы остается не до конца раскрытой. Анализ работ упомянутых и иных авторов позволил прийти к выводу о том, что воспроизводственная природа процессов слияний и поглощений отождествляется ими с волнообразным их характером, обусловленным и определяемым цикличностью экономических процессов и отраслевых изменений (деловые и жизненные циклы отраслей промышленности).

В.В. Дементьев увязывает циклы слияний и поглощений с длинными волнами экономического развития, на стадии зрелости которых в условиях сужения возможностей роста в традиционных направлениях формируется озабоченность бизнеса поиском новых перспективных сфер приложения капитала и этим обусловленная интенсификация конгломератных слияний и поглощений, а на стадии подъема (роста волны) – интенсификация горизонтальных и вертикальных слияний и поглощений для усиления конкурентных позиций на растущем рынке [9. С. 7–74].

Е.Ю. Колова в своей работе акцентирует внимание на обусловленности волнообразного характера трансграничных слияний и поглощений циклами деловой активности, состояния фондового рынка и крупных преобразований в технологической сфере [10. С. 14–15].

Согласно исследованиям А.Д. Радыгина и Р.М. Энтова, интенсификация слияний и поглощений обуславливается предшествующими технологическими или промышленными потрясениями и стимулируется расширением кредитного рынка в результате роста внешних рынков капитала, сопровождающегося развитием фондовых рынков [11. С.71].

В.М. Пашкова рассматривает обусловленность активности на рынке слияний и поглощений подъемами и спадами в экономическом цикле. Согласно ее выводам, волна подъема экономического цикла приводит в действие механизм экономических шоков в отдельных отраслях и способствует формированию благоприятной для совершения сделок среды, что стимулирует рост слияний и поглощений как способа адаптации бизнеса к изменяющимся условиям внешней среды и использования благоприятных перспектив роста. Спад в экономическом цикле приводит к свертыванию процессов слияний и поглощений. При этом сделки, совершенные в период экономического подъема, чаще оказываются неэффективными, тогда как сделки периода спада связаны с существенным ростом капитализации и денежного потока [12].

Е.Н. Григорьева признает обусловленность цикличности процессов слияний и поглощений глобальными экономическими циклами спада и подъема. В периоды экономических подъемов количество и объем сделок слияний и поглощений возрастают, а во время рецессий значительно сокращаются [13. С.12].

А.В. Матюшок цикличность трансграничных слияний и поглощений связывает с активностью частных и суверенных инвестиционных фондов, стратегии которых по скупке активов сменяются их продажами транснациональным компаниям в целях выплаты инвестиционных паев [14. С.16].

Таким образом, современные авторы рассматривают волны слияний и поглощений, признаваемые результатом внешнего влияния развития смежных явлений и систем. При этом за пределами рассмотрения остаются такие, влияющие на количество сделок слияний и поглощений внутренние корпоративные факторы, как:

1. Недостаточная эффективность корпораций, на которую фондовый рынок реагирует снижением рыночной стоимости ее акций с результирующим повышением к ней интереса эффективного собственника.

2. Амбиции предпринимателя, рассматриваемые в рамках теории гордыни, которые могут состоять в предположении о способности лучше, чем рынок, оценить стоимость фирмы или обеспечить более эффективное управление с результирующей максимизацией рыночной стоимости целевой компании.

3. Жизненный цикл корпорации, на этапе роста или спада которого могут реализовываться не обусловленные макроэкономической динамикой стратегии реструктуризации, в том числе слияния и поглощения.

Не упоминается и об источнике происхождения целевых компаний, хотя понимание об этом не менее важно в сравнении с иными исследуемыми экономистами вопросами. В то же время ставшие уже историей российской экономики вопросы перераспределения собственности к настоящему времени решены, а потенциально привлекательных для корпоративных инвесторов целевых активов, согласно известным мнениям, практически не осталось [15. С.11]. Другим словами, авторами не уделяется пристального внимания исследованию причин воспроизводства интеграционных процессов в условиях условно конечного числа субъектов корпоративной экономики. Тогда что же является ресурсом для воспроизводства рассматриваемых упомянутыми учеными волн слияний и поглощений? В настоящей работе сделана попытка реализовать системное видение данного вопроса.

По нашему мнению, рассмотрение природы слияний и поглощений в контексте их обусловленности только макроэкономической динамикой не охватывает всего спектра реально происходящих в корпоративной сфере процессов. Вопрос о взаимодействии факторов макроэкономического и корпоративного уровня, стимулирующих слияния и поглощения, еще не достаточно изучен. В этой связи позволим себе сделать вывод о неразработанности эволюционной теории в приложении к вопросу о трансформациях структур современных корпораций как открытых систем.

Познание природы воспроизводственного характера корпоративной интеграции в нефинансовом секторе экономики представляет научный и практический интерес. Для решения этой задачи с использованием методов систематизации и определения приоритетности явлений, процессов и событий, отражающих функционирование и развитие экономических систем, группировки и сравнения мотивов корпоративной реструктуризации, теоретического обобщения, сравнительного анализа изучены мотивы корпоративных укрупнений, в результате которых в экономике формируются новые объекты, являющиеся в дальнейшем участниками очередных слияний и поглощений.

3. Нефинансовый сектор производства продуктов различных видов как среда формирования воспроизводственной природы интеграционных процессов в корпоративной сфере

Если выделять в экономике финансовый сектор и нефинансовый производительный сектор, то в первом секторе в порядке использования различных продуктов (например, кредитных продуктов в банковском секторе или страховых продуктов страховании), которые подобны по получаемому единственно преследуемому в качестве цели финансовому результату, производится «капитал из капитала». Изменения внешних условий, например на финансовых рынках, включая финансовые кризисы, могут повлиять на изменение объемов востребованного, производимого финансовым сектором капитала (спрос на продукты финансовых организаций) и, следовательно, размеры финансовых результатов финансовых корпораций. Изменения внешнего окружения могут порождать интеграционные процессы в финансовом секторе, которые являются предметом внимания современных экономистов и имеют свою специфику [16–19]. Однако они, как правило, не сопровождаются дезинтеграционными процедурами, так как разделение компетенций и невоз-

возможность совмещать в одном юридическом лице производство различных по своей природе продуктов однозначно законодательно регулируются государством (например, банки не могут осуществлять страховую деятельность).

Создание обособленных подразделений финансовых организаций в регионах, сопровождающее финансовую интеграцию, должно квалифицироваться как развитие (расширение) и в корне не соответствует сущности дезинтеграционных процедур. Выделения же как мера, сопровождающая интеграционные процедуры, могут иметь место лишь у интегрированных корпораций, с финансовыми организациями в их составе, т.е. в случае рассмотрения интегрированных корпоративных структур, производящих разнородные продукты (капитал и товарную продукцию). Например, до начала 2011 г. Банк ВТБ выкупил у московского правительства долю в Банке Москвы (финансовая корпоративная интеграция), а в 2012 г. продал непрофильные алкогольные активы Банка Москвы с целью оптимизации интегрированного бизнеса и извлечения финансовых средств для погашения имевшейся задолженности. Пакет акций размером 43,07% акционерного капитала коньячного завода был продан профильному инвестору (интеграция в нефинансовом секторе) [20].

Кроме того, корпоративная интеграция в финансовом секторе (финансовая интеграция) может сопровождаться усилением числа и роли профильных обособленных подразделений и (или) дочерних обществ как нижестоящего уровня в иерархической структуре финансовой корпорации [21], но не дезинтеграционными процедурами. Так, объединение ОАО «Уралвнешторгбанк» и ОАО «Сибкадембанк» с созданием в 2006 г. ОАО «УРСА Банк» сопровождалось расширением филиальной сети и способствовало увеличению дополнительных офисов [22].

Подобными рассмотренным можем признавать интеграционные процессы в секторе производства услуг, в частности, в сфере образования. Например, современные российские процессы объединения высших учебных заведений для создания крупных мощных по своему потенциалу опорных вузов и сокращения числа филиалов (в том числе для создания условий, в которых высшее образование будут получать исключительно заинтересованные в работе по специальности граждане со средней и высокой успеваемостью) сопровождаются усилением среднепрофессионального образования как нижестоящего уровня иерархически организованной образовательной системы.

Ученые-регионалисты в разрабатываемых ими решениях по укрупнению российских регионов предлагают как сопровождающие региональную интеграцию меры по повышению качества регулирования внутрисубъектных процессов в различных сферах реформу (укрепление) местного самоуправления, формирующего нижестоящий уровень системы федеративного управления.

Таким образом, открытые системы (организации), изначально нацеленные на производство одного продукта (как в случае рассмотрения системы образования или национального управления) либо имеющие право производить исключительно однородный продукт (осуществлять один вид экономической деятельности, как в случае финансовых организаций, зачастую не формируют пространств (секторов), которые характеризуются эволюцион-

ными процессами воспроизводства слияний и поглощений, порожденными взаимосвязанностью и взаимной обусловленностью интеграционно-дезинтеграционных стратегий. Субъекты же производительного (нефинансового) сектора корпоративной экономики вправе одновременно производить несколько видов продукции (осуществлять деятельность нескольких видов) в целях извлечения прибыли. Кроме того, процесс производства товарного продукта может включать стадии передела по производству полуфабрикатов, сырья, комплектующих, которые могут выступать самостоятельными продуктами на рынке и производиться как разными подразделениями одной корпорации, так и разными корпорациями.

Стремление к обеспечению конкурентоспособности, в том числе за счет реализации интеграционных стратегий, может диктовать необходимость акцентирования усилий на развитии одного или незначительного числа видов деятельности, признаваемых главными, с отдельным рассмотрением роли так называемых непрофильных подразделений по производству заверщенного продукта высокой добавленной стоимости и продукта стадии передела (видов экономической деятельности), выделение которых может сопровождать корпоративную интеграцию в нефинансовом секторе экономики. Однако способность выделять непрофильные для основного функционала корпорации как системы элементы (составляющие) еще не означает постоянства интеграционно-дезинтеграционных процессов, тем не менее характеризующего корпоративный сектор современности. В связи с актуальностью исследования для выработки решений по увеличению числа результативных (эффективных) сделок слияний и поглощений, причин, порождающих интеграционные процессы, сформулирована задача познания природы воспроизводственного характера слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики. По нашему мнению, он обусловлен влиянием на субъектов корпоративной экономики внешней среды, свойств человеческой личности экономических агентов и изменением состояния и стратегий корпораций на соответствующих этапах их жизненного цикла.

4. Характеристики интеграционных процессов в нефинансовом секторе корпоративной экономики как явления воспроизводственной природы

Постоянство наблюдаемых в нефинансовом секторе корпоративной экономики процессов слияний и поглощений свидетельствует об актуальности формирования понимания о специфике эволюционного процесса их воспроизводства.

Считая понятия системы и интеграции взаимосвязанными, П.А. Кошевой отмечает, что «интеграция представляет собой циклическую последовательность смены основных этапов развития системы, предполагающую движение включенных в него компонентов к количественно и качественно новому состоянию. Это динамичный процесс с присущей ему сменой форм, становлением и распадом, имеющий свое начало и завершение, и поэтому должен быть рассмотрен именно во всей совокупности фаз своего развития» [23]. С данным тезисом созвучно понимание интеграции, выработанное В.В. Курченковым и В.И. Токмаковым, которые относят интегрированную систему к

динамической, поддающейся рассмотрению с позиции хаоса и порядка. «Эта система, как и физико-химические системы, способна испытывать на себе такие явления, как флуктуации (локальное возмущение, угрожающее общему равновесию системы) и бифуркации (разрушение, распад системы в результате нарушения общего равновесия... Становление и распад – элементы, составляющие одного единого процесса, одной экономической реальности» [24. С. 32, 35].

Считается оправданной реструктуризация путем выделения структурных подразделений, технологически слабо связанных с основным производством, для более эффективного его функционирования и более эффективного функционирования подразделения вне предприятия, чем в его составе [25]. Так, эксперты волну слияний и поглощений в России, наблюдавшуюся вследствие оживления экономики после кризиса [26, 27], связывают с крупными компаниями, которые освобождались от непрофильных активов [28].

Согласно теории бифуркации [29. С. 100–101], если активы или подразделения корпорации негативно воздействуют друг на друга, в ней может возникнуть анергия, избавление от которой возможно при помощи выделения или продажи непрофильных подразделений и которая определяется как разрушение стоимости корпорации в результате: несовместимости части активов (непрофильных активов) с общей производственной структурой корпорации; неспособности текущего менеджмента корпорации одинаково эффективно управлять всеми группами активов корпорации, включая непрофильные активы; отсутствия ресурсов для эффективного использования части активов корпорации (непрофильных активов). Избавление от непрофильных активов и устранение анергий позволяет корпорации добиться эффекта сосредоточения на основном виде деятельности, при котором повышается качество управления основными активами, появляется возможность дополнительно инвестировать в развитие основного бизнеса, сокращаются издержки и др. Например, в 2011–2013 гг. с целью оптимизации деятельности за счет отказа от избыточных функций и сокращения персонала, упрощения процедуры управления и контроля, оптимизации издержек, повышения инвестиционной привлекательности путем сфокусированности на основной деятельности компанией «ЛУКОЙЛ» были выставлены на торги вполне эффективные вспомогательные бизнесы, такие как транспорт и финансовые сервисы, которые признавались для нефтяного бизнеса проблемными [30].

Таким образом, непрофильные подразделения (активы) компании могут стать мишенью корпораций, осуществляющих диверсификационные стратегии [31. С. 186–189]: стратегию вхождения в новые сферы деятельности, одной из форм которого является поглощение аутсайдера по низкой цене уже существующей фирмы для ускорения процесса проникновения на целевой рынок; стратегию диверсификации в родственные отрасли, которая позволяет компаниям объединять производства в единую систему с целью экономии на масштабах; стратегию диверсификации в неродственные отрасли посредством приобретения на выгодных финансовых условиях компаний, позволяющих получить быструю финансовую отдачу в силу своего особого положения (компаний, чья стоимость занижена; компаний, испытывающие финансовые

затруднения; компании, имеющие большой потенциал для роста, но лишенные возможности инвестирования).

Причиной принятия решения о выделении подразделения созданной ранее в результате слияния и поглощения компании в самостоятельное общество может являться также проблема снижения эффективности целостного бизнеса, обусловленная [25; 29. С. 99; 32]: трудоемкостью достоверного определения приносящих доход направлений бизнеса и их доходности и убыточных направлений бизнеса; перегруженностью и слишком высокой ответственностью топ-менеджеров, обуславливающих ошибки в принятии решений и демотивацию среднего звена управления; «нединамичностью» организационной структуры, при которой управленческая информация проходит слишком долгий путь от первого лица компании до исполнительного уровня и обратно; избыточностью или неэффективной структурой имущественного комплекса и затратами большого объема времени на принятие оперативных решений по большому количеству обеспечивающих, вспомогательных и иных неприоритетных имущественных объектов; необходимостью финансирования подразделений, функционирование которых не является обязательным для развития производства.

Другой причиной дезинтеграции (выделений) может стать изменение профиля сформированной в процессе интеграционных процедур корпорации. Например, после слияния украинских корпораций «Метаинвест» и «Смартхолдинг» непрофильными в портфеле нефтяной группы «Приват» оказались их металлургические активы, проданные российской компании «Евразхолдинг» [33].

В качестве аналогичного примера из российской практики можно привести продажи компанией энергетического машиностроения «Объединенные машиностроительные заводы» активов (завод сварных машиностроительных конструкций, судостроение, предприятия по производству нефтегазового и горного оборудования), которые стали непрофильными после объединения в 2003 г. с концерном «Силовые машины» [34].

Также при мотивации сделок М&А консолидацией избыточных производственных мощностей в отраслях, достигших уровня насыщения, создание стоимости происходит за счет устранения избыточных мощностей [35], что возможно на основе реструктуризации бизнеса в порядке выделения. По словам генерального директора и основного владельца компании «Северсталь» А. Мордашова, в мире создано около 22% избытка производственных металлургических мощностей, что порождает вместе с иными факторами нерентабельность двух третей металлургических компаний. В этой связи российские собственники металлургических активов с 2012 г. начали избавляться от лишних мощностей. Так, компания «Евразхолдинг» продала убыточный металлургический завод Vitkovice в Чехии, компания «Северсталь» продала два своих завода в Северной Америке – Severstal Columbus и Severstal Dearborn [36].

Кроме того, согласно результатам исследований Р. Козлова и А. Москвина [32], несмотря на обоснованность решений о разделении активов его экономической эффективностью, в случае выделений, не связанных с продажами эффективным профильным собственникам или включения выделенных под-

разделений в воспроизводственные цепочки их взаимодействия с подразделениями, формирующими основной бизнес, проблемой становления и функционирования выделенных подразделений может оказаться кассовый разрыв, причиной возникновения которого является снижение доходов выделенного подразделения вследствие слабости молодой службы менеджмента, маркетинга и сбыта, и роста расходов в связи с формированием самостоятельного административного аппарата, а также повышения цен, направленного на покрытие убытков. В результате холдинг сокращает закупки продукции выделенного подразделения. У выделенного общества возникают проблемы с привлечением кредитов и инвестиций, а также перспективных кадров [32]. Также, по нашему мнению, могут возникать другие проблемы характерные для предприятий малого бизнеса [37]. В связи со снижением эффективности функционирования выделенного подразделения возникает угроза его банкротства или поглощения, что соответствует новому циклу интеграционного процесса.

Кроме того, конкурентное преимущество крупных корпораций, которые, создавая сеть взаимодействия с мелкими инновационными компаниями, поглощают их [38. С. 73], не может существовать вечно. Со временем оно нивелируется, теряет силу [38. С. 76]. Поэтому одним из приоритетов компаний, реализующих стратегию глобального инновационного лидерства в условиях изменяющегося внешнего окружения, становится инвестирование в новые проекты, в том числе инвестирование в форме поглощения других предприятий и разукрупнения в форме выделения из структуры корпорации ставшего не профильным бизнеса. Характер влияния трансформаций внешнего окружения бизнеса на выбор стратегий его развития, включающих интеграционно-дезинтеграционные стратегии, рассматривается в следующих частях настоящей работы.

Различные формы проявления личных устремлений экономических агентов, порождаемых свойствами их человеческих личностей, также могут порождать интеграционно-дезинтеграционные стратегии. К внутренним причинам корпоративной дезинтеграции, являющейся компонентой волнообразного процесса преобразований в корпоративном секторе экономики, относятся те, которые определяются проявлениями личных мотиваций экономических агентов. Рассмотрим их.

Отсутствие стратегии совершения сделки слияния или поглощения, разработка которой является предметом функционала менеджмента. Если сделка слияния/поглощения совершена с целью диверсификации в порядке, игнорирующем проработку идей последующей интеграции и генерацию необходимых для интеграции ресурсов, за нею может последовать продажа приобретенных активов как следствие неудавшейся попытки внедрения в новую область [39]. Отсутствие стратегии стратегического развития как важная причина неудач проектов слияний/поглощений отмечается сотрудниками компаний, участвовавших в их реализации (Maxmobil в Австрии, Hrvatske Telekom в Хорватии, Slovenske Telekomunikacie в Словакии, Matav в Венгрии) [39].

Спекулятивные интересы покупателя. Спекуляции могут иметь место, когда по различным причинам акции целевой компании недооценены рынком из-за недостаточно эффективного корпоративного управления. В такой си-

туации собственники приобретают компании по принципу – «купил дешево, привел в порядок и продал» [40]. Например, в начале текущего столетия на Казахстанской фондовой бирже спекулятивные инвесторы скупали недооцененные местным рынком акции компании «Казахтелеком» в надежде на их будущий рост с целью последующей перепродажи по более высокой цене с игнорированием целей участия в управлении обществом и получения дивидендов [41].

Спекулятивные стратегии, по мнению Д.В. Лысенко, также могут строиться на предположении покупателя о финансовой выгоде разукрупнения 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 взброс) [42]. Кроме того, спекулятивный покупатель может приобрести с целью последующей перепродажи обремененную долгами компанию или компанию, проходящую процедуру банкротства [42]. Нередко, получая контроль над предприятием, новые собственники не ставят задачу развивать его, увеличивать эффективность и капитализацию, а изначально нацелены на выкачивание активов [15. С. 10]. При этом спекулятивные инвестиции, являющиеся обычной практикой для крупного российского бизнеса, осуществляются, как правило, в непрофильный не масштабный по своим размерам и сравнительно не дорогой по цене приобретения (не более 1,5 млн. долл., с доминированием сделок стоимостью до 450 тыс. долл.) бизнес (например, приобретение металлургическими компаниями магазинов, нефтяными – издательств), что снижает интерес СМИ к данным сделкам. Кроме того, доля закрытых спекулятивных операций с готовым бизнесом на рынке достигает 50%, что также ограничивает наши возможности представить конкретный пример совершения спекуляций из практики реально действующих лиц [43].

Вместе с тем фактором дезинтеграции, отмечаемым многими специалистами, являются конфликты между совладельцами бизнеса по различным вопросам, включая вопросы управления, порождающие невозможность дальнейшего совместного ведения дел, или изменение мотиваций совладельцев крупных компаний. Например, в 2003 г. из состава компании «Россбел» по причине изменения личных мотиваций одного из совладельцев выделилась компания AVK [44].

Вышеизложенное позволяет признавать свойства человеческой личности, определяющие личные мотивации и персональные стратегии экономических агентов, фактором корпоративной дезинтеграции.

Таким образом, интеграционные процессы завершаются переходом к новому циклу интеграции, что порождает новый механизм непрерывного совершенствования деятельности отраслевых комплексов. Следовательно, необходимо акцентировать внимание на сопровождаемых корпоративную интеграцию дезинтеграционных процессах, когда интегрированные корпорации, достигнув определенных размеров, приступают к оптимизации бизнеса посредством реорганизации.

5. Факторы воспроизводственной природы корпоративной интеграции в нефинансовом секторе

Проведенные исследования позволили систематизировать и развить знания о факторах, порождающих воспроизводственную природу слияний и поглощений в нефинансовом секторе корпоративной экономики. По нашему мнению, к ним относятся: влияние трансформаций внешнего окружения бизнеса, воспроизводство мотиваций и персональных устремлений, как свойств личностей экономических агентов, а также состояние и возможности ведения бизнеса на соответствующем этапе жизненного цикла компании. Рассмотрим данные факторы.

1. Трансформации внешней для бизнеса среды.

Цикличность интеграционных процессов проявляется в том, что стимулируемое корпоративной интеграцией развитие национальной и глобальной экономических систем, наряду с мерами государственного вмешательства в регулирование национального экономического развития в соответствии с актуальными на соответствующую дату приоритетами, порождает формирование новых для предприятий внешних условий функционирования, что стимулирует новые волны интеграции или дезинтеграции. Достижение первоначальных целей интеграции, включая достижение определенной экономической мощи корпорации, может становиться фактором разукрупнения посредством выделения отдельных производств для дальнейшего приращения эффективности и конкурентоспособности бизнеса. Стремление к выживанию и приобретению новых конкурентных преимуществ подвигает ранее инкорпорированные подразделения к новой интеграции, что порождает формирование в экономике новых эффективных структур, способных к конкурентному взаимодействию и противостоянию на рынке и вносящих свой вклад в изменение общей экономической конъюнктуры, внешнего окружения для автономных и интегрированных корпораций. Например, целую цепь последующих слияний и поглощений могут вызвать конгломератные слияния, что связано с постепенным выявлением неэффективности сложившегося конгломерата, бизнес-единицы которого превращаются в объекты последующих слияний и поглощений [45].

Отождествляя предприятие с открытой социально-экономической системой, являющейся частью более крупных и сложных систем и взаимосвязанной с ними в единое целое, И.А. Баев и Т.И. Гусева приходят к выводу о невозможности его рассмотрения в качестве автономного образования, устойчивость которого определяется только состоянием внутренней среды. Авторы отмечают, что изменяющаяся в процессе повторяющихся циклических колебаний длительностью пять–восемь лет внешняя среда непрерывно порождает изменения условий хозяйствования и стимулирует предприятия к разработке и реализации стратегий выживания или развития [46]. Следовательно, вследствие изменения внешних условий осуществления финансово-хозяйственной деятельности, которые могут носить как позитивный, так и негативный кризисный характер, предприятия могут принимать решения о развитии на основе интеграции или о реализации стратегий разукрупнения. Изменяющаяся внешняя среда непрерывно порождает изменения условий хозяйствования и стимулирует предприятия к разработке и реализации стратегий выживания

или развития [46]. То есть фактором повторяемости интеграционных процессов в корпоративной сфере является влияние на деятельность корпораций внешней среды. Примером реализации стратегии адаптации к постоянно меняющимся условиям внешней среды путем реализации стратегии организационной мобильности, предполагающей поглощения других компаний и продажи собственных подразделений, является активность энергетической компании ABB (Asea Brown Boveri Ltd) в сфере слияний и поглощений и продаж своих подразделений [47]. На рис. 1 представлена упрощенная схема, демонстрирующая взаимосвязь интеграционных и дезинтеграционных стратегий различных компаний, подверженных влиянию трансформаций внешнего окружения бизнеса.

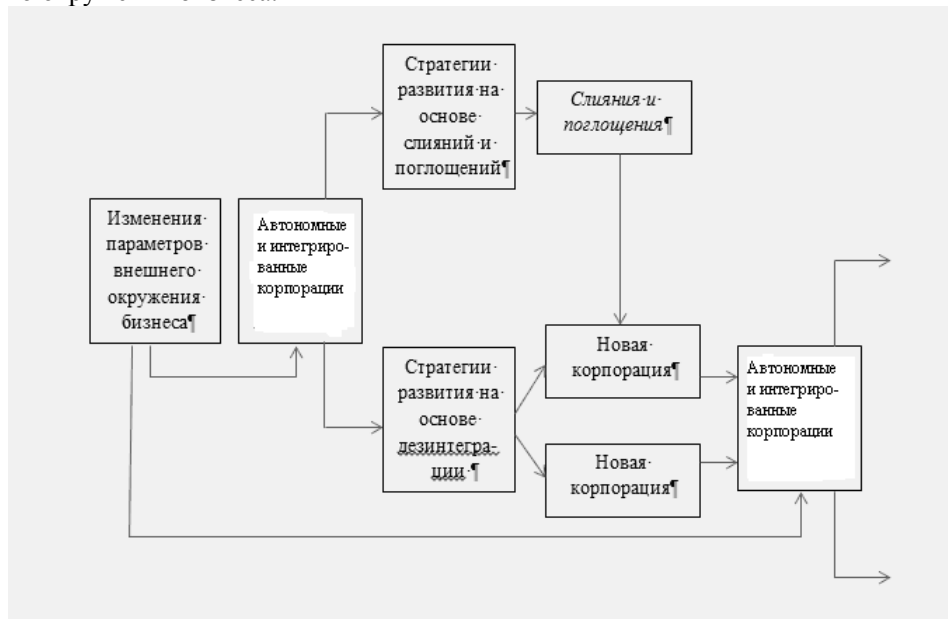


Рис. 1. Воспроизводство слияний и поглощений вследствие влияния трансформаций внешнего окружения бизнеса

В российской экономике на волнообразный характер слияний и поглощений корпораций оказывали влияние процессы формирования рыночной модели хозяйствования и соответствующая нормотворческая деятельность государства. Экономические кризисы, так же как и за рубежом, влияли на интенсивность интеграции, а преобразования отраслевых и структурных характеристик экономики в целом в результате слияний и поглощений обуславливали специфику экономического развития очередного этапа.

Немалое влияние на динамику корпоративной интеграции оказывает конкурентная среда. Разделение труда в период капитализма, механизация и технологизация общественного воспроизводства обусловили развитие конкуренции. В стремлении к обеспечению конкурентоспособности корпорации включаются в интеграционные процессы, являющиеся альтернативой стратегий органического роста, которые становятся неэффективными или невозможными на базе имеющихся активов (производственных мощностей, ре-

сурсной базы и т.д.). Для перехода на качественно новый уровень развития компании используют стратегии слияний и поглощений сначала на национальном уровне и в дальнейшем на международном. С. Губанов отмечает, что «хозяйственная интеграция начинается как национальная, а по мере становления и укрепления перерастает в транснациональную» посредством включения в корпоративные цепочки добавленной стоимости в качестве звеньев предприятий различных стран [48. С. 13]. При этом кооперация и сотрудничество обеспечивают для предпринимательских структур стратегические преимущества, более весомые, чем сама конкуренция [49], которая порождает риски рыночных взаимодействий, в том числе совершения сделок слияний и поглощений.

Влияние конкурентной среды на интенсивность и динамику интеграции корпораций в нефинансовом секторе экономики проявляется в мотивациях сделок слияний и поглощений. Исследование работ прикладного характера и результатов исследования корпоративной интеграции позволило нам выделить мотивы сделок слияний и поглощений, формируемые влиянием на интенсивность их совершения конкурентной среды и состоящие в стабилизации и приращении конкурентоспособности бизнеса, повышении его финансовой устойчивости и финансового результата за счет результирующего уменьшения оттока ресурсов и увеличения притока ресурсов [50. С. 20–23].

Другим внешним по отношению к корпорациям фактором, влияющим на интенсивность и пропорции интеграционных процессов, является развитие отраслей. Выбор стратегии слияний и поглощений как альтернативы стратегии органического роста обусловлен видом выпускаемой продукции, конкурентными преимуществами и возможностями компании, характеристиками целевой отрасли. Так, для компании, не производящей уникальную продукцию и (или) не обладающей уникальными ресурсами, действующей или собирающейся вступить в медленно растущую отрасль, характеризующуюся высокими входными барьерами, связанными с размером компаний и (или) с их конкурентными преимуществами (репутацией, брендом, используемой технологией), предпочтительней использование стратегии слияний и поглощений в целях роста и развития или выхода на новые рынки [51. С. 10–11]. В.В. Курченков и В.И. Токмаков отмечают, что стремление к интеграции обусловлено внутренними причинами технологического развития и природой формирования отраслей, определяемой тем или иным технологическим укладом, а все «варианты развития отраслевой концентрации показывают взаимосвязь динамики интеграционных процессов в производстве с динамикой образования основных отраслей промышленности» [24. С. 6–8]. Г.В. Гудков считает, что слияния и поглощения происходят при резких подъемах рынка, возникающих при бурном развитии и технологических прорывах. Большая часть крупнейших транснациональных корпораций развивалась путем слияний и поглощений либо по технологической цепочке, либо в виде конгломератов [52. С. 14].

Многими учеными отмечается и исследуется характер влияния на интенсивность и динамику интеграционных процессов макроэкономических трансформаций.

Например, Е.Н. Григорьева, Е.Ю. Колова, А.А. Праневич и другие исследователи выделяют влияние на отраслевую специфику процессов корпоративных слияний и поглощений и их динамику нециклических спадов в экономике. Исследования показывают, что падение цен на энергоносители, металлы, металлургическую и горно-добывающую продукцию предопределяет снижение стоимости и числа сделок слияний и поглощений в сырьевых отраслях [53. С. 67; 54. С. 22], а рост цен на сырьевые товары, обеспечивающий укрепление позиций компаний, появление свободных денежных средств для финансирования слияний и поглощений и восстановление уверенности инвесторов, способствует интенсификации интеграционных процессов [13. С. 15].

Изменения курсов валют также оказывают влияние на интенсивность сделок корпоративных слияний и поглощений. В случае ослабления курса валюты в стране привлекательность ее компаний для покупателей из стран с более крепким валютным курсом прирастает [54. С. 12–13].

Изменение состояния фондового рынка и рост котировок акций компаний-покупателей способствуют выпуску ими акций по более высоким ценам для покупки целевых компаний с низкой рыночной стоимостью [54. С. 12].

Рост числа сделок с использованием заемных средств предопределяется высоким уровнем ликвидности в финансовой системе страны и усилением активности крупных российских банков [54. С. 77].

Трансформации финансовой системы также влияют на характер и интенсивность слияний и поглощений. Ввиду зависимости перспектив корпоративного развития от состояния финансовой системы кризисы финансовой системы стимулируют интеграцию компаний, не имеющих возможности развиваться только за счет собственных средств и сильно зависящих от кредитов [53. С. 67], а стабилизация и развитие финансового рынка, связанное с обеспечением доступности низкопроцентных источников финансирования сделок, стимулируют активизацию слияний и поглощений [13. С. 15].

Анализируя исследования зависимости развития процессов совершения сделок слияний и поглощений от макроэкономических показателей, С.В. Гвардин и И.Н. Чекун выделяют следующие, оказывающие влияние на развитие рынка корпоративного контроля, факторы [55. С. 17]:

1. Капитализация фондового рынка. На основе данных рынка слияний и поглощений в США Уэстон, Нельсон и другие исследователи установили связь между ростом капитализации фондового рынка и объемом сделок слияний и поглощений.

2. Динамика и объем ВВП. В результате проведенных исследований Чанг и Уэстон установили положительную связь рынка слияний и поглощений с темпом роста ВВП.

3. Процентная ставка. Бекетти, Гелбе и Уайт выявили связь рынка слияний и поглощений с уровнем реальных и номинальных процентных ставок.

4. Коэффициент Q-Тобина (отношение рыночной стоимости заемного и собственного капитала к текущей восстановительной стоимости активов), система налогообложения, асимметричность информации. Гелбе и Уайт в результате исследования выявили положительную связь объема сделок слияний и поглощений с коэффициентом Q-Тобина, системой налогообложения,

уровнем асимметричности распределения информации между потенциальными участниками рынка слияний и поглощений.

Таким образом, интеграция может наблюдаться на двух экономических стадиях — спада или подъема и имеет в этих двух случаях различную природу. На этапе экономического спада интеграция мотивируется недостаточностью ресурсов и стремлением производственных систем к самосохранению, носит стихийный и неустойчивый характер. На этапе циклического подъема интеграция становится более целенаправленной, является результатом роста ресурсных возможностей и благоприятной конъюнктуры, нацелена на реализацию растущего производственного потенциала и обеспечивает устойчивость экономической системы в целом, поддерживающей подъем [24. С. 9, 78].

II. *Воспроизводство мотиваций и персональных устремлений экономических агентов (свойств человеческих личностей экономических агентов).*

Сформированные в процессе проведения настоящих исследований знания о системных свойствах пространств реализации проектов слияний / поглощений как сложных открытых систем позволяют следующим образом развить положения системной экономической теории (системной парадигмы) в приложении к названному объекту и сформулировать следующие тезисы:

Существенное влияние на состояние корпоративной экономики, обуславливающей трансформации поведения и личностных характеристик людей, оказывают агенты. Агенты и системы, в которых они присутствуют или которые формируют и развивают, взаимосвязаны. Очевидно влияние существующих систем на качества и настроения входящих в них агентов. Но в случае рассмотрения корпоративной экономики в целом как открытой системы и ее формирующих пространств реализации проектов слияний/поглощений в частности можно полагать, что не только экономическая, социальная или политическая системы порождают стратегии агентов. Воспитанные ранее под влиянием данных систем качества их человеческих личностей, также зависящие от генетических свойств персоналий, порождают специфику трансформации данных систем. К тому же можно сказать, что состояние систем порождает персональные качества личностей агентов, а эти качества агентов порождают развитие и трансформации систем в дальнейшем. Данный тезис отличается от классических положений системной экономической теории, в которой основным действующим лицом экономики являются экономические системы, а предпочтения агентов, принадлежащих к данной системе, порождаются исключительно ее влиянием [56]. Результаты наших исследований, а также известное из теории сложных систем, что «невозможна зависимость следствия от причины, при которой следствие не имеет цепочек зависимостей, воздействующих обратно на свою причину» [57], позволяют скорректировать и развить данное положение следующим образом.

Предпочтения экономических агентов (физических лиц) в корпоративной экономике могут порождать ее трансформации как системы, формируемой автономными и интегрированными корпорациями, в порядке инициирования и реализации интеграционно-деинтеграционных стратегий. Полагаем, что предпочтения агентов (собственников и (или) менеджеров как инициаторов слияний/поглощений) порождаются не только влиянием состояния и харак-

теристик компании, состоянием и тенденциями развития (трансформации, турбуленций) большой метасистемы с ее экономической, социальной и политической системами, но и воспитанными последними свойствами их личностей (человеческий фактор), движущими, наряду с влиянием окружения, устремлениями и действиями индивидов (включая стремление к приращению финансового благосостояния, стабильности достатка определенного уровня, рейтинга и репутации в определенном сообществе, влиятельности, власти и др.). Тезис подтверждается фактом совершения не только стратегических, но и спекулятивных слияний и поглощений, мотивы инициаторов которых (физических лиц) далеки от стремления к формированию эффективной интегрированной корпорации, а также слияний и поглощений, недостаточно проработанных в плане оценки перспектив, мотивы совершения которых соответствуют известной теории гордыни.

Поведение и установки человека (собственника, менеджера) не всегда определяются исключительно характеристиками среды их существования (например, характеристиками соответствующей социальной системы). Рассматривая человека в качестве элемента социальной системы, можно предполагать, что очевидные для российского социума настроения в пользу признания справедливости выравнивания социальной асимметрии не могут побуждать собственника (менеджера) к наживе через совершение спекулятивных сделок, влекущих за собой очевидно негативные социальные последствия. Мотивации к совершению спекулятивных сделок формируются в ареале присутствия социальной группы людей, далеких, по нашему мнению, от желания способствовать удовлетворению пожеланий основной массы населения, формирующего социальную среду совершения слияний/поглощений и подверженного влиянию спекулятивных сделок. Присутствие в этой социальной группе может порождаться не только выдающимися предпринимательскими способностями, как правило, инновационного содержания. Оно может обеспечиваться в том числе отличительными качествами человеческой личности, позволяющими лицам, стремящимся к приумножению финансового благосостояния, любым не противоречащим закону способом достигать этой цели с игнорированием типичных для социума настроений различных других людей. Подтверждением сказанного является известное расслоение, включая мировоззренческое, понятийное, ментальное и др., российского общества.

Также мы считаем возможным не рассматривать свойства человеческой личности упомянутых лиц как порожденные исключительно присутствием (рождением, воспитанием и дальнейшим существованием) в определенном социальном сегменте, формируемом персоналиями, не «знакомыми» с нуждами обеспечения первичных потребностей по пирамиде Маслоу. В качестве подтверждения сказанного можно привести известные биографии некоторых современных собственников – крупных предпринимателей, не рожденных в обеспеченных семьях и воспитанных в социальных сегментах, где удовлетворение всего спектра человеческих потребностей по Маслоу зависит от способности к труду и его результатов в конкретных условиях (например, Р.А. Абрамович).

Мотивация накопления капитала за счет совершения спекулятивных сделок слияний/поглощений для приращения персонального рейтинга в опреде-

ленной прослойке социальной системы порождается, по нашему мнению, спецификой человеческих качеств, настроений и устремлений персоналий последней, которые далеки от базовых человеческих потребностей по пирамиде Маслоу (что характерно для преобладающей части населения), связаны с игнорированием интересов и предпочтений попадающих в зависимость от результатов их предпринимательских стратегий людей, что может быть обусловлено личностными качествами, не корректируемыми воспитанием (социальной системой, семьей, школой и др. как ее подсистемами) или возвращенными особенностями воспитания в конкретной семье или в конкретном окружении (в локальной подсистеме системы социальной). То есть не только социальная система порождает свойства личностей, но и стратегии агентов порождают трансформации состояния социальной системы (социальную поляризацию, настроения граждан, отношение людей к крупным предпринимательским инициативам различного толка и др.).

Совершение спекулятивных сделок также мотивируется не исключительно состоянием экономической системы. Наличие потенциально привлекательных объектов для вывода капитала не повод признавать совершение спекулятивных сделок выгодными для национальной экономики в целом. Это повод лишь для реализации стратегий вышеупомянутых лиц с определенными личностными качествами, которых никто не заставляет наносить ущерб национальной экономике через разрушение целевых компаний в спекулятивных слияниях/поглощениях. Не самое удовлетворительное состояние национальной экономики, регулируемой государством формируемыми им законодательными правилами осуществления предпринимательской деятельности, не запрещающими совершение спекулятивных сделок, предоставляет «возможность» совершать последние в корпоративной сфере. Ни экономика (экономическая система), ни государство (политическая система), заинтересованное в экономическом росте, социальной и политической гармонии и стабильности в стране, не побуждают и тем более не принуждают к совершению спекулятивных сделок слияний/поглощений.

Данные сделки мотивируются личностными настроениями агентов, реализуются в экономическом, политическом и социальном окружении, которые не запрещают их совершения или не могут им противостоять. Стремление к их реализации порождается ранее воспитанными под влиянием социальной, политической и экономической систем личностными качествами агентов. Агенты на определенном этапе их жизни или в определенных условиях, совершающие спекулятивные сделки слияний/поглощений, могут начинать влиять на трансформации экономических (стагнация деятельности или разрушение целевых компаний), социальных (рост недовольств граждан, увеличение социальной поляризации общества и др.), политических (снижение лояльности электората к власти) систем, в которых присутствуют.

Совершение непродуманных сделок по мотивам, рассматриваемым в теории гордыни, также, по нашему мнению, может рассматриваться как следствие влияния на подобные решения (процессы) личностных качеств людей, не всегда зависящих однозначно от характеристик окружающих социальной, экономической и политической систем. Совершение сделок слияний/поглощений в стремлении к завоеванию положительной репутации ус-

пешного бизнесмена/менеджера и росту персонального рейтинга, как один из мотивов слияний/поглощений, известный из теории гордыни, порождается исключительно личностными установками конкретных персон, ранее воспитанных в их качествах и устремлениях соответствующими системами. Эти решения не мотивируются достижением выгод, точно осознаваемых и ожидаемых в результате реализации соответствующих планов. Другими словами, экономические мотивы не осознаются или осознаются не в полной мере, достаточной для разработки плана эффективной интеграции.

Заинтересованность граждан, формирующих социальную среду, в экономической и социальной стабильности может оправдывать совершение лишь тщательно продуманных сделок, как минимум не наносящих ущерба обществу, а в идеале порождающих приращение качества их жизни. То есть социальная система в целом также не является средой формирования установок, соответствующих теории гордыни. Лишь специфичные характеристики сегментов социальной системы верхних уровней социальных стратификаций (состязательность в конкуренции за места в официальных и негласных рейтингах, стремление к приращению персонального влияния на корпоративную политику и др.), в которых присутствуют лица, преследующие цели, описанные в теории гордыни, могут порождать рассматриваемые мотивации. Последние соответствуют верхним уровням пирамиды Маслоу, следовательно, относятся к мотивациям эмоционального качества, т.е. мотивациям, порождаемым не столько системой, сколько ментальностью их носителей.

Власть (политическая система), регулирующая развитие экономики прямым и косвенным вмешательством, также не заинтересована в совершении плохо спланированных сделок с неочевидными положительными результатами, возможное негативное влияние которых на местную экономику и социальную стабильность может угрожать изменениями настроений электората не в ее пользу. То есть личные устремления агентов, воспитанных соответствующими системами, на определенном этапе своего развития через совершение сделок слияний/поглощений в личных целях могут оказать влияние на состояние политической системы.

Совершение стратегических сделок слияний/поглощений оправдывается экономическими мотивами. Иными словами, данные сделки порождаются экономической системой, которая, в свою очередь, будет влиять на воспроизводство ментальной, культурной и когнитивной сфер общественной жизни, как это сказано Г.Б. Клейнером [56]. Последние¹ вместе с экономикой будут определять специфику воспитания агентов очередного поколения, способных приобрести качества и возможности воздействовать на состояние экономических систем (например, структуру корпорации как системы) с результирующим влиянием на трансформации характеристик различных сфер общественной жизни. Однако неудачи в достижении планируемых эффектов от реализации стратегических проектов слияний/поглощений вследствие влияния различных факторов, включая человеческий, порождающих соответствующие риски, чреватые негативными последствиями для социальных, экономических и политических систем. Последствия подобны вышеописанным, обу-

¹ Сферы общественной жизни.

словленным совершением спекулятивных и непродуманных сделок слияний и поглощений.

Таким образом, сформировано понимание о взаимном влиянии и взаимозависимости состояния систем и свойств личностей экономических агентов. Процессы их взаимодействия носят воспроизводственный характер (рис. 2).



Рис. 2. Воспроизводственная природа трансформаций характеристик сложных экономических, политических и социальных систем в процессах взаимного влияния последних и экономических агентов

Признавая корпоративную экономику пространством метасистемы, формируемой экономическими, политическими и социальными наднациональными, национальными, региональными системами, а пространства реализации проектов слияний/поглощений сложными открытыми системами, встроенными в метасистему, в соответствии с вышеизложенным, полагаем возможным признавать последние как влияющими на состояние внешнего окружения, так и зависимыми от него, как влияющими на формирование личностных установок агентов (обладающих определенными способностями и недостатками), так и зависимыми от них.

В процессе взаимодействия систем, включая корпоративную экономику, и экономических агентов, носящего воспроизводственный характер, рождаются решения агентов по совершению сделок слияний и поглощений. То есть интеграционные процессы в корпоративной экономике целесообразно признавать повторяющимся явлением воспроизводственного типа, в том числе по причине воздействия экономических агентов как носителей определенных личностных качеств. Их движущим фактором являются не только экономические мотивы, но и свойства человеческой личности, т.е. характеристики и установки экономических агентов, воспитанных в определенной среде и де-факто влияющих на трансформации ее характеристик через совершение слияний/поглощений. Их результат зависит от персональных характеристик личностей агентов, включая квалификацию, усидчивость, настойчивость, целеустремленность и др. Персональные установки агентов и характеристики

их личности определяют качество человеческого капитала, от которого во многом зависит выбор стратегии развития компании, включая выбор слияния/поглощения или дезинтеграции, а также результат реализации проекта слияния/поглощения как открытой системы.

III. Жизненный цикл предприятия.

В связи с тем, что реорганизация в различных ее формах, в том числе слияния и поглощения или разукрупнение, является неотъемлемой стадией жизненного цикла развития каждого предприятия [58], нами выработано понимание об условно бесконечном жизненном цикле современной корпорации, включенной в процессы структурных трансформаций корпоративного сектора (рис. 3).

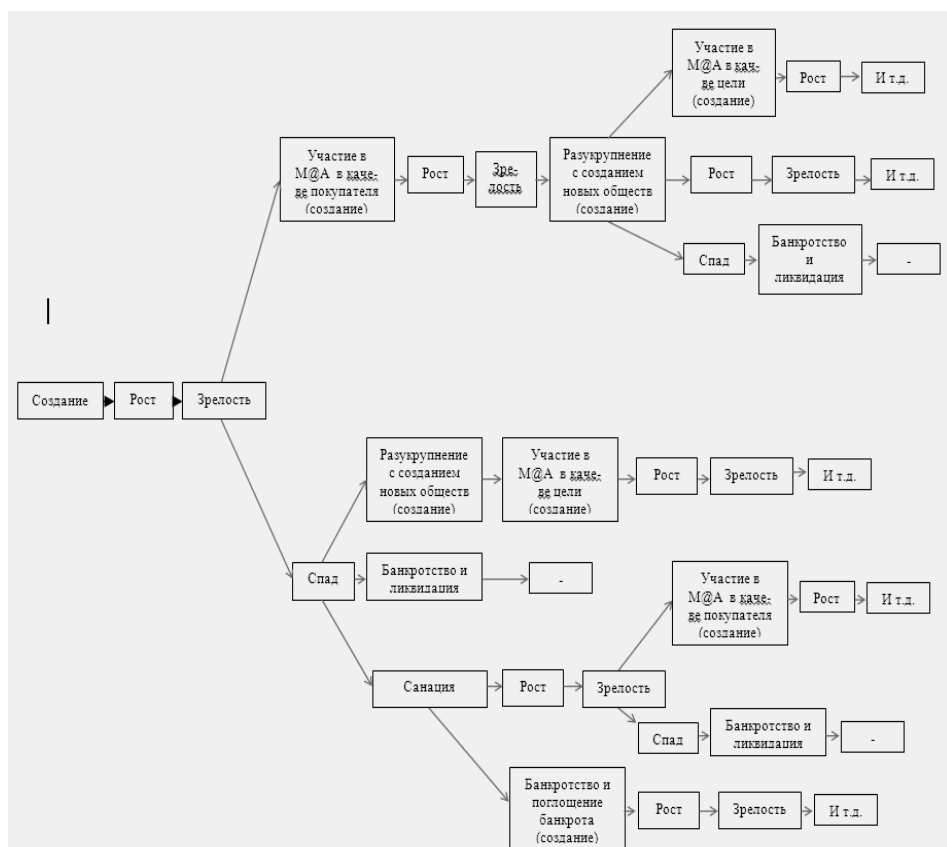


Рис. 3. Схема условно бесконечного жизненного цикла корпорации

Данное понимание обусловлено следующими аргументами:

– взаимосвязанностью стратегий разукрупнения и интеграции, когда деления осуществляются в целях последующего позиционирования непрофильных направлений для обеспечения их роста через слияния и поглощения других фирм [59] или «реанимации» выделенных подразделений за счет перераспределения собственности к отраслевым лидерам рынка [60];

– одинаковой природой мотивов разукрупнения и интеграции, в целом ориентированных на стабилизацию и (или) приращение конкурентоспособности и финансового результата [61].

Выводы

Следовательно, процесс воспроизводства слияний и поглощений в нефинансовом секторе корпоративной экономики бесконечен. Динамика и объемы сделок определяются не только влиянием внешней среды, но и стратегическими ориентирами предпринимателей, связанными с этапами жизненного цикла корпорации, а также обусловлены различными проявлениями личных устремлений и мотиваций экономических агентов (собственников и менеджеров). В связи с изложенным в настоящей работе нами сделаны выводы, состоящие в следующем:

1. Стратегии реструктуризации компаний в порядке совершения слияний и поглощений не всегда обусловлены исключительно макроэкономическими изменениями, как это представляется в современной экономической литературе, и могут мотивироваться внутренними корпоративными стратегиями укрепления или развития бизнеса, соответствующими этапу жизненного цикла компании, персональными видениями перспектив бизнеса, мотивациями и устремлениями менеджеров/собственников (человеческий фактор).

2. Внешнее окружение бизнеса характеризуется набором факторов, влияющих на изменения финансового состояния и конкурентоспособности компании, а следовательно, на выбор стратегии развития, соответствующей стадии жизненного цикла корпорации – нуждам и возможностям компаний в условиях влияния внешней среды. Таким образом, внутрикорпоративные мотивы реструктуризации, соответствующие этапу жизненного цикла (например, возможности роста), и мотивы, обусловленные влиянием внешнего окружения (например, необходимость роста вследствие изменения параметров спроса), могут быть взаимосвязанными.

3. Стратегии разукрупнения или интеграции по своим целевым установкам (мотивам) имеют одинаковую природу [61]. Выбор стратегии осуществляется с учетом влияния факторов внешнего окружения, соответствует стадии жизненного цикла корпорации и определяется спецификой бизнеса, его финансовыми возможностями, кредитоспособностью, персональным видением перспектив бизнеса и мотивациями собственников (или) менеджеров.

4. Интеграционные процессы в нефинансовом секторе корпоративной экономики носят воспроизводственный (циклический) характер, природа которого порождается макроэкономическими изменениями внешней среды, изменением состояний и возможностей компаний, соответствующих этапу их жизненного цикла, а также процессами воспроизводства персональных мотиваций и устремлений экономических агентов (свойств человеческих личностей экономических агентов).

Данные выводы отражают научную новизну результатов проведенных исследований. Их практическая ценность состоит в целесообразности использования понимания о воспроизводственной природе корпоративных слияний и поглощений в нефинансовом секторе экономики для выбора инструмента стимулирования интенсификации процессов их осуществления и

защиты их эффективности, что важно ввиду нами ранее выявленного позитивного влияния корпоративной интеграции на экономическое развитие российского государства в целом [62. С.77–90].

Литература

1. Шеметов П.В., Петухова С.В. Теория организации: учеб. пособие. М.: ОМЕГА-Л, 2012. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irbis.vogu.ru/repos/11574/HTML/index.htm> (дата обращения: 11.04.2015).
2. Давыдов Д.А. Конъюнкции биологических систем как явление самоорганизации // Вестн. МГТУ. 2008. Т. 11, №3. С. 526–532.
3. Саркисов В.А. Философия биологии [Электронный ресурс]. URL: http://library.by/portalus/modules/philosophy/readme.php?archive=0214&id=1108837665&start_from=&subaction=showfull&ucat=1 (дата обращения: 11.04.2015).
4. Астрономы обнаружили следы поглощения спиральными галактиками более мелких галактик в удаленных районах космоса // Корреспондент.net, 8 сентября 2010, 13:38 [Электронный ресурс]. URL: <http://korrespondent.net/tech/science/1114175-astronomy-obnaruzhili-v-kosmose-galaktiki-sposobnye-pogloshchat-drug-druga> (дата обращения: 11.04.2015).
5. Канибаль в космосе // Учительская газета. 5 апреля 2005. №14 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ug.ru/archive/7731> (дата обращения: 11.04.2015).
6. Галактики [Электронный ресурс]. URL: <http://reespace.ru/galaxy/galaxies/> (дата обращения: 11.04.2015).
7. Абдразакова Э.Р., Архипова Е.В., Дахин А.В. и др. Международная интеграция российских регионов // отв. ред. И.И. Курилла (серия «Монографии»). М.: Логос, 2007. 304 с.
8. Петренко Ю.И. Развитие стратегий слияний и поглощений российских промышленных компаний: автореф. ... канд. экон. наук. М., 2007. 23 с.
9. Дементьев В.В. Длинные волны экономического развития и финансовые пузыри: препринт # WP/2009/252. М.: ЦЭМИ РАН, 2009. 88 с.
10. Колова Е.Ю. Слияния и поглощения как способ интеграции российских компаний в мировое хозяйство: автор. ... канд. экон. наук. М., 2011. 25 с.
11. Радыгин А., Энтов Р. Рынок слияний и поглощений: новые теоретические подходы // Экономическая политика. 2010. №5. С. 67–91.
12. Пащикова В.М. Экономические циклы и динамика слияний и поглощений // Бизнес в законе. 2010. № 14. С. 174–177.
13. Григорьева Е.Н. Слияние и поглощение компаний: влияние мирового экономического кризиса: автореф. ... канд. экон. наук. М., 2012. 30 с.
14. Матюшок А.В. Современные тенденции на мировом рынке слияний и поглощений: автореф. ... канд. экон. наук. М., 2008. 18 с.
15. Газин Г., Манаков Д. Наука поглощений // Вестн. McKinsey. Теория и практика управления. 2003. № 2 (4). С. 7–23.
16. Ахмедов Т.Э. Слияния и поглощения как инструмент реструктуризации банковского сектора: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010 [Электронный ресурс]. URL: <http://gigabaza.ru/doc/99197-pall.html> (дата обращения: 08.11.2015).
17. Гаврильева С.Р. Современное состояние и тенденции развития международных слияний и поглощений в банковской сфере: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://dislib.ru/ekonomika/49222-1-sovremennoe-sostoyanie-tendencii-razvitiya-mezhdunarodnih-sliyanij-pogloscheniy-bankovskoy-sfere.php> (дата обращения: 08.11.2015).
18. Марченко А.А. Особенности системы управления процессами слияний и поглощений в банковской сфере: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2008 [Электронный ресурс]. URL: <http://geum.ru/ec-aref/osobennosti-sistemy-upravleniya-protsessami-sliyanij-i-pogloscheniy-v-bankovskoy-sfere.htm> (дата обращения: 08.11.2015).
19. Рыбин Е.В. Тенденции развития слияний и поглощений как путь концентрации банковского капитала в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. 31 с.
20. ВТБ начал распродажу непрофильных алкогольных активов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.upakovano.ru/articles/408401> (дата обращения: 08.11.2015).

21. Особенности, преимущества и недостатки глобализации мировых финансовых рынков [Электронный ресурс]. URL: <http://newinspire.ru/lektcii-po-finansam/osobennosti-preimuschestva-i-nedostatki-globalizatsii-mirovich-finansovich-rinkov-1571> (дата обращения: 08.11.2015).

22. История создания ОАО «УПСА Банк» [Электронный ресурс]. URL: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.imek.org%2Ffiles%2F%25D0%2598%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25BE%25D1%2580%25D0%25B8%25D1%258F%2520%25D1%2581%25D0%25BE%25D0%25B7%25D0%25B4%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25B8%25D1%258F%2520%25D0%25A3%25D0%25A0%25D0%25A1%25D0%2590%2520%25D0%2591%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25BA%25D0%25B0.doc&name=%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F%20%D1%81%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%A3%D0%A0%D0%A1%D0%90%20%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0.doc&lang=ru&c=563f410e087f> (дата обращения: 08.11.2015).

23. Кошовой П.А. Интегрированные группы: основные понятия и практика применения в современных транспортных системах // Интернет-журнал «Науковедение». 2011. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannye-gruppy-osnovnye-ponyatiya-i-praktika-primeneniya-v-sovremennyh-transportnyh-sistemah> (дата обращения: 15.04.2015).

24. Курченко В.В., Токмаков В.И. Интеграционно-системные преобразования в современном производстве: основные тенденции и формы. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2001. 100 с.

25. Ванесян О. Лечебные процедуры для компании // Консультант. 2009. № 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: Электронная база нормативной правовой информации «КонсультантПлюс» (дата обращения: 29.09.2014).

26. Васильев С. И слияние...и поглощение [Электронный ресурс]. URL: <http://www.prof-director.ru/node/122> (дата обращения: 29.09.2014).

27. Россию ждет волна слияний и поглощений – эксперт [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fsir.ru/news/buisness/detail.php?ID=10595> (дата обращения: 29.09.2014).

28. Россия готовится к «распродаже» // Эксперт. Как играть и выигрывать на бирже. 2010. № 06 (90). 29 марта – 11 апреля 2010 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://fincake.ru/d/84/preview> (дата обращения: 25.09.2014).

29. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения. Книга о пользе и вреде непрофильных активов: учеб.-практ. пособие. М.: Дело, 2005. 224 с.

30. Рынок в целом: золотое дно кризиса // Газета «Ведомости». № 2976 от 08.11.2011 [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2011/11/08/zolotoe_dno_krizisa (дата обращения: 08.11.2015).

31. Россинский В.И. Основы корпоративного управления: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2006. 252 с.

32. Козлов Р., Моквин А. Реструктуризация активов, или разделяй и властвуй // Консультант. 2007. № 23 [Электронный ресурс]. URL: Электронная база нормативной правовой информации «Консультант плюс» (дата обращения: 29.09.2014).

33. Украинские бизнесмены распродают непрофильные активы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.aaa.com.ua/page0/mnews/5312.html> (дата обращения: 08.11.2015).

34. «Объединенные машиностроительные заводы» начали распродажу активов // VIPERSON. 11 марта 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://viperson.ru/articles/ob-edinennye-mashinostroitelnye-zavody-nachali-rasprodazhu-aktivov> (дата обращения: 08.11.2015).

35. Греблев Г. Слияния с максимальным эффектом // Компаньон. № 6 (522). 9–15 февр. 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.companion.ua/articles/content?id=12922> (дата обращения: 01.04.2015).

36. Гольдберг О. Гибкий металл // Морские порты. 2014. № 18 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.morvesti.ru/tems/detail.php?ID=35590> (дата обращения: 09.11.2015).

37. Проблемы малого бизнеса. От чего они возникают и как с ними бороться? // ФИНАНСЫ. ASIA. 2009. 8–9 апреля [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finansy.asia/articles/problemny-malogo-biznesa-ot-chego-oni-voznikayut-i-kak-s-nimi-borotsya> (дата обращения: 02.04.2015).

38. Дятлов С. Инновационная гиперконкуренция как фактор развития экономической системы // Экономист. 2012. № 5. С. 69–76.

39. 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: 02.04.2015).

40. Томилина 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: 02.04.2015).
41. Батищева Т. Движущая сила спекуляции [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fintraining.ru/print.php?sid=1035> (дата обращения: 09.11.2015).
42. Лысенко Д.В. Анализ эффективности слияния и поглощений // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 4. URL: <http://www.auditfin.com/fin/2008/4/Lisenko/Lisenko%20.pdf> (дата обращения: 25.03.2015).
43. Бизнес-спекуляции // wibes.ru: деловой интернет-журнал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wibes.ru/biznes/biznes-spekulyacii/> (дата обращения: 09.11.2015).
44. Философия расставания // Нижегородская еженедельная газета покупателя «Экстра Н» [Электронный ресурс]. URL: http://www.extra-n.ru/text/bisnes/filosofiya_rasstavaniya/ (дата обращения: 09.11.2015).
45. Шелипов М.Л. Слияния и поглощения как фактор реструктуризации промышленного производства России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006 [Электронный ресурс]. URL: <http://refdb.ru/look/1410693-pall.html> (дата обращения: 20.04.2015).
46. Баев И.А., Гусева Т.И. Реструктуризация предприятий как фактор достижения стратегической устойчивости // Финансы. Экономика. Стратегия: научно-практический и методический журнал. Серия: «Инновационная экономика: человеческое измерение». 2011. № 11 [Электронный ресурс]. URL: http://fines2000.ru/sites/default/files/magazin/2011_11.pdf (дата обращения: 15.04.2015).
47. Андреева Т. Организационные аспекты слияний и поглощений. Западный опыт и российские реалии // Экономические стратегии. 2001. № 05-06 [Электронный ресурс]. URL: <http://altcr.ru/media/File/Articles/1PDF-versions/S&P.pdf> (дата обращения: 02.04.2015).
48. Губанов С. Системный выбор России и уровень жизни: неоиндустриальная перспектива // Экономист. 2011. № 11. С. 3–55.
49. Голикова Ю.А. Корпоративные образования в промышленности в условиях экономической интеграции: теория и методология: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. СПб., 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://dissers.ru/avtoreferati-kandidatskih-dissertatsii/1a1338.php> (дата обращения: 15.04.2015).
50. 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. Ч. 2 / Международный институт экономики и права; под общ. ред. Ф.Л. Шарова. М.: МИЭП, 2012. С. 16–24.
51. Халикова Д.О. Совершенствование экономической оценки эффективности слияний и поглощений нефтегазодобывающих компаний: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014. 173 с.
52. Гудков Г.В. Захват предприятий и защита от захвата. М.: Дело, 2007. 560 с.
53. Праневич А.А. Слияния и поглощения (M&A) в мировой экономике: влияние кризиса и возможности для национальной экономики // Белорусский экономический журнал. 2014. № 1. С. 60–75.
54. Бабкин С.И. Слияния и поглощения на российском фондовом рынке: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014. 181 с.
55. Гвардин С.В., Чекун И.Н. Слияния и поглощения: эффективная стратегия для России. СПб.: Питер, 2007. 200 с.
56. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестн. РАН. 2011. Сентябрь [Электронный ресурс]. URL: http://economic_slovar.jofo.ru/284921.html (дата обращения: 24.10.2015).
57. Возможна ли наука об обществе? (популярное введение в теоретическое обществоведение). Понятия и методы теории систем [Электронный ресурс]. URL: <http://econic.chat.ru/to/to01.htm> (дата обращения: 06.06.2015).
58. Грибов В., Грузинов В. Жизненный цикл предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0013/> (дата обращения: 30.03.2015).
59. Бертонеш М., Нант Р. Управление денежными потоками [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smartcat.ru/Marketing/cashmanagementDO.shtml> (дата обращения 30.03.2015).
60. Гусева Т.И., Некрасова Н.В. Проблемы разработки стратегии реструктуризации промышленных предприятий в нестабильных рыночных условиях // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы междунар. науч. конф. (г. Москва, апрель 2011 г.). Т. 2. М.: ПРИОР,

2011 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/9/340/> (дата обращения: 02.04.2015).

61. Чувлева Е.А. Природа циклических трансформаций в корпоративном секторе в условиях турбулентности внешней среды // Современное общество и экономика: анализ состояния и перспективы развития в условиях экономической турбулентности: монография / под общ. ред. В.В. Бондаренко, П.Г. Яновой, М.А. Таниной, В.А. Юдиной, С.В. Самуйлова. Пенза: Изд-во ПГУ, 2015. С. 55–67.

62. Чувлева Е.А. Интеграционные процессы как фактор реализации политики новой индустриализации в России // Современный мир и Россия: время перемены и новой модели развития: монография / авт.-сост. Г.П. Журавлева. М.: МИЭП, 2014. С. 77–90.

E.A. Chuleva, O.A. Zatepyakin. Siberian branch of the International Institute of Economy and Law, Finance and financial accounting department. Novokuznetsk, Russia. E-mail: ChulevaEA@yandex.ru. Kuzbass state technical university named after T.F. Gorbachev" Novokuznetsk branch, Economics and finance department. Novokuznetsk, Russia. E-mail: olegzatepyakin@ya.ru.

THE REPRODUCTION NATURE OF CORPORATE MERGES AND ABSORPTION IN NON-FINANCIAL SECTOR OF ECONOMY

Keywords: open system, integration, disintegration, reproduction, corporation, merges and absorption, environment, human factor, life cycle.

This paper is devoted to the development of open systems that can have evolutionary reproduction character in conditions of constantly changing characteristics of an external environment. Integration processes are objective tendencies in development. Integration processes in the corporate sphere have the reproduction nature. Authors note that the development of national and global economic systems stimulated by corporate integration generates formation of external operating conditions, new for enterprises, that stimulates new waves of integration or disintegration. Achievement of the initial purposes of integration, including achievement of a certain economic power of corporation, can become a disaggregation factor by means of separate productions allocation for a further increment of business efficiency and competitiveness. The analysis shows that modern economic literature leads to the conclusion that recurrence of processes of merges and absorption is considered by them only as result of external influence of development of the related systems. The question of the nature (factor) of reproduction processes in the corporate sphere isn't studied enough. The article considers the problems of the nature of reproduction's type of corporate integration in non-financial sector of economy. The paper presents the author's interpretation of the corporations life cycle which is admitted conditionally infinite that is generated by change of phases of integration and disintegration.

References

1. Shemetov P.V., Petukhova S. V. Teorija organizacii: uchebnoe posobie [Theory of the organization: manual]. Moscow, OMEGA-L Publ., 2012. Available at: <http://www.irbis.vogu.ru/repos/11574/HTML/index.htm> (accessed 11 April 2015)
2. Davydov D. A. Kon#junkcii biologicheskikh sistem kak javlenie samoorganizacii [Conjunctions of biological systems as self-organization phenomenon]. Vestnik MGTU [Bulletin of Murmansk state technical university]. 2008, Vol. 11, no. 3, pp. 526-532.
3. Sarkisov V.A. Filosofija biologii [Philosophy of biology]. Available at: http://library.by/portalus/modules/philosophy/readme.php?archive=0214&id=1108837665&start_from=&subaction=showfull&ucat=1 (accessed 11 April 2015)
4. Astronomy obnaruzhili sledy pogloshheniya spiral'nykh galaktikami bolee melkikh galaktik v udalennykh rajonakh kosmosa [Astronomers found traces of spiral galaxies absorption of smaller galaxies in remote regions of space]. Korrespondent.net, 8 September 2010, 13:38. Available at: <http://korrespondent.net/tech/science/1114175-astronomy-obnaruzhili-v-kosmose-galaktiki-sposobnye-pogloshchat-drug-druga> (accessed 11 April 2015)
5. Kannibaly v kosmose [Cannibals in space]. Uchitel'skaja gazeta [Teacher's newspaper], no.14, of April 5, 2005. Available at: <http://www.ug.ru/archive/7731> (accessed 11 April 2015)
6. Galaktiki [Galaxies]. Available at: <http://reespace.ru/galaxy/galaxies/> (accessed 11 April 2015)
7. Abdrazakova E.R., Arkhipova E.V., Dakhin A.V. and oth. Mezhdunarodnaja integracija rossijskikh regionov [The International integration of the Russian regions]. Editor-in-chief I. I. Kurilla (Monograph series). Moscow, Logos Publ., 2007. 304 p.

8. Petrenko Yu.I. Razvitie strategij slijanij i pogloshhenij rossijskikh promyshlennykh kompanij [Development of strategy of merges and absorption of the Russian industrial companies]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. Moscow, 2007. 23 p.
9. Dementiev V. V. Dlinnye volny jekonomicheskogo razvitiya i finansovye puzyri [Long waves of economic development and financial bubbles]. Preprint [Pre-print] # WP/2009/252. Moscow, Central Economics and Mathematics Institute, RAS Publ., 2009. 88 p.
10. Kolova E.Yu. Slijanija i pogloshhenija kak sposob integracii rossijskikh kompanij v mirovoe hozjajstvo [Merges and absorption as a way of integration of the Russian companies into the world economy]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. Moscow, 2011. 25 p.
11. Radygin A., Entov R. Rynok slijanij i pogloshhenij: novye teoreticheskie podhody [Market of merges and absorption: new theoretical approaches]. Jekonomicheskaja politika [Economic politics], 2010, no.5, pp.67-91.
12. Pashkova V. M. Jekonomicheskie cikly i dinamika slijanij i pogloshhenij [Business cycles and dynamics of merges and absorption]. Biznes v zakone [Business in the law], 2010, no.4, pp. 174-177/
13. Grigorieva E.N. Slijanie i pogloshhenie kompanij: vlijanie mirovogo jekonomicheskogo krizisa [Merge and absorption of the companies: influence of a world economic crisis]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. Moscow, 2012. 30 p.
14. Matyushok A.V. Sovremennye tendencii na mirovom rynke slijanij i pogloshhenij [Current trends in the world market of merges and absorption]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. Moscow, 2008, 18 p.
15. Gazin G., Manakov D. Nauka pogloshhenij [Science of absorption]. Vestnik McKinsey. Teorija i praktika upravlenija [McKinsey bulletin. Theory and practice of management], 2003, no.2(4), pp. 7-23.
16. Akhmedov T.E. Slijanija i pogloshhenija kak instrument restrukturalizacii bankovskogo sektora [Merges and absorption as a instrument of restructuring of the banking sector]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. St. Petersburg, 2010. Available at: [http:// gi-gabaza.ru/doc/99197-pall.html](http://gi-gabaza.ru/doc/99197-pall.html) (accessed 08 November 2015)
17. Gavriilyeva S.R. Sovremennoe sostojanie i tendencii razvitiya mezhdunarodnykh slijanij i pogloshhenij v bankovskoj sfere [Current state and tendencies of development of the international merges and absorption in the bank sphere]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. St. Petersburg, 2011. Available at: <http://dislib.ru/ekonomika/49222-1-sovremennoe-sostoyanie-tendencii-razvitiya-mezhdunarodnykh-slijanij-pogloshchenij-bankovskoy-sfere.php> (accessed 08 November 2015)
18. Marchenko A.A. Osobennosti sistemy upravlenija processami slijanij i pogloshhenij v bankovskoj sfere [Characteristic Features of a control system of processes of merges and absorption in the bank sphere]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. Moscow, 2008. Available at: <http://geum.ru/ec-aref/osobennosti-sistemy-upravleniya-protsessami-slijanij-i-pogloshchenij-v-bankovskoy-sfere.htm> (accessed 08 November 2015)
19. Rybin E.V. Tendencii razvitiya slijanij i pogloshhenij kak put' koncentracii bankovskogo kapitala v Rossii [Tendencies of development of merges and absorption as a way of concentration of a banking capital in Russia]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. Moscow, 2006. 31 p.
20. VTB nachal rasprodazhu neprofil'nykh alkohol'nykh aktivov [VTB began sale of non-profile alcoholic assets]. Available at: <http://www.upakovano.ru/articles/408401> (accessed 08 November 2015)
21. Osobennosti, preimushhestva i nedostatki globalizacii mirovykh finansovykh rynkov [Features, advantages and shortcomings of globalization of the world financial markets]. Available at: <http://newinspire.ru/lektsii-po-finansam/osobennosti-preimushchestva-i-nedostatki-globalizatsii-mirovi-ch-finansovich-rinkov-1571> (accessed 08 November 2015)
22. Istoriya sozdaniya OAO «URSA Bank» [History of creation of URSA Bank Open joint stock company]. Available at: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.imek.org%2Ffiles%2F%25D0%2598%25D1%2581%25D1%2582%25D0%25BE%25D1%2580%25D0%25B8%25D1%258F%2520%25D1%2581%25D0%25BE%25D0%25B7%25D0%25B4%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25B8%25D1%258F%2520%25D0%25A3%25D0%25A0%25D0%25A1%25D0%2590%2520%25D0%2591%25D0%25B0%25D0%25BD%25D0%25BA%25D0%25B0.doc&name=%D0%98%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F%20%D1%81%D0%BE%D0%B7%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8F%20%D0%A3%D0%A0%D0%A1%D0%90%20%D0%91%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B0.doc&lang=ru&c=563f410e087f> (accessed 08 November 2015)

23. Koshevoy P. A. Integrirovannye gruppy: osnovnye ponjatija i praktika primeneniya v sovremennyh transportnyh sistemah [The integrated groups: the basic concepts and practice of application in modern transport systems]. Internet-zhurnal «Naukovedenie». Internet-journal «Science of science». 2011, no.4. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/integrirovannye-gruppy-osnovnye-ponyatiya-i-praktika-primeneniya-v-sovremennyh-transportnyh-sistemah> (accessed 08 April 2015)
24. Kurchenkov V.V., Tokmakov V.I. Integracionno-sistemnye preobrazovaniya v sovremennom proizvodstve: osnovnye tendencii i formy [Integration and system transformations in modern production: main tendencies and forms]. Volgograd, Publishing house of the Volgograd state university Publ., 2001. 100 p.
25. Vanesyan O. Lechebnye procedury dlja kompanii [Medical treatment procedures for the company]. Konsul'tant [Consultant], 2009, no.1. Available at: [Jelektronnaja baza normativnoj pravovoj informacii «Konsul'tant pljus»](http://elektronnaja-baza-normativnoj-pravovoj-informacii-konsul'tant-pljus/) [Electronic base of standard legal information "Consultant plus"]. (accessed 29 September 2014)
26. Vasilyev S. I slijanie....i pogloshhenie [And merge.... and absorption]. Available at: <http://www.prof-director.ru/node/122> (accessed 29 September 2014)
27. Rossiju zhdet volna slijanij i pogloshhenij – jekspert [Russia on the wave of merges and absorption – expectance the expert]. Available at: <http://www.fsir.ru/news/buisness/detail.php?ID=10595> (accessed 29 September 2014)
28. Rossija gotovitsja k «rasprodazhe» [Russia prepares for «sale»] // Jekspert. Kak igrat' i vyigryvat' na birzhe [The Expert. How to play and win at the exchange], 2010, no.06 (90) 2, 29 March – 11 April 2010. Available at: <http://fincake.ru/d/84/preview> (accessed 25 September 2014)
29. Rudyk N. B. Konglomerativnye slijanija i pogloshhenija. Kniga o pol'ze i vrede neprofil'nyh aktivov [Conglomerate of merge and absorption. The book about good and harm of non-profile assets]: Ucheb.-praktich. posobie.[Educational and practical manual]. Moscow, Delo Publ., 2005. 224 p.
30. Rynok v celom: zolotoe dno krizisa [Market in general: gold mine of crisis]. Gazeta «Vedomosti» [Vedomosti Newspaper] 08 November 2011, no.2976. Available at: http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2011/11/08/zolotoe_dno_krizisa (accessed 08 November 2015)
31. Rossinsky V. I. Osnovy korporativnogo upravlenija [Bases of corporate management]: uchebnoe posobie [manual]. Rostov on Don: Phoenix, Novosibirsk: Siberian agreement, 2006. 252 p.
32. Kozlov R., Moskvina A. Restrukturizacija aktivov, ili razdel'aj i vlastvuj [Restructuring of assets, or share and dominate]. Konsul'tant [Consultant], 2007, no.23. Available at: [Jelektronnaja baza normativnoj pravovoj informacii «Konsul'tant pljus»](http://elektronnaja-baza-normativnoj-pravovoj-informacii-konsul'tant-pljus/) [Electronic base of standard legal information "Consultant plus"]. (accessed 29 September 2014)
33. Ukrainskie biznesmeny rasprodajut neprofil'nye aktivy [The Ukrainian businessmen sell non-profile assets]. Available at: <http://www.aaa.com.ua/page0/mnews/5312.html> (accessed 08 November 2015)
34. «Ob»edinennye mashinostroitel'nye zavody» nachali rasprodazhu aktivov ["OMZ" began sale of assets]. VIPERSON. March 11, 2014. Available at: <http://viperson.ru/articles/ob-edinennye-mashinostroitelnye-zavody-nachali-rasprodazhu-aktivov> (accessed 08 November 2015)
35. Greblev G. Slijanija s maksimal'nym jeffektom [Merges to the maximum effect]. Komp&n'oN, February 9-15, 2007, no. 6 (522). Available at: [http:// www.companion.ua/ articles/content?id=12922](http://www.companion.ua/articles/content?id=12922) (accessed 01 April 2015)
36. Goldberg O. Gibkij metall [Flexible metal]. Morskie porty [Seaports], 2014, no.8. Available at: <http://www.morvesti.ru/tems/detail.php?ID=35590> (accessed 09 November 2015)
37. Problemy malogo biznesa. Ot chego oni voznikajut i kak s nimi borot'sja? [Problems of small business. What they arise from and how to fight with them?]. FINANSY. ASIA. [FINANCE.ASIA.]. April 9, 2009. Available at: <http://www.finansy.asia/articles/problemy-malogo-biznesa-ot-chego-oni-voznikajut-i-kak-s-nimi-borotsya> (accessed 02 April 2015)
38. Dyatlov S. Innovacionnaja giperkonkurencija kak faktor razvitiya jekonomicheskoy sistemy [Innovative hypercompetition as a factor of development of economic system]. Jekonomist [Economist], 2012, no.5, pp.69-76.
39. Savchuk S. V. Analiz rezul'tatov slijanij i pogloshhenij zarubezhnyh kompanij, prichiny neudach i sposoby umen'shenija riska sdelok [The analysis of results of merges and absorption of the foreign companies, the reasons of failures and ways of reduction of risk of transactions]. 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 02 April 2015)

40. Tomilina E. Slijanija i pogloshhenija: cennost' ocenki [Merges and absorption: assessment value]. Zhurnal TopManager [Journal TopManager], 2003, no.25. Available at: http://www.mer-acq.com/cl_i_pog_cennoct_ocenki.htm (accessed 02 April 2015)
41. Batishcheva T. Dvizhushhaja sila spekuljatsii [Driving force of speculation]. Available at: <http://www.fintraining.ru/print.php?sid=1035> (accessed 09 November 2015)
42. Lysenko D. V. Analiz jeffektivnosti slijanija i pogloshhenij [Analysis of efficiency of merge and absorption]. Audit i finansovyj analiz [Audit and financial analysis], 2008, no.4. Available at: <http://www.auditfin.com/fin/2008/4/Lisenko/Lisenko%20.pdf> (accessed 25 March 2015)
43. Biznes-spekuljatsii [Business speculation]. wibes.ru. Delovoy internet-zhurnal [Business Internet Journal]. Available at: <http://www.wibes.ru/biznes/biznes-spekuljatsii/> (accessed 09 November 2015)
44. Filosofija rasstavaniya [Parting philosophy]. Nizhegorodskaja ezhenedel'naja gazeta pokupatelja «Jekstra N» [Nizhny Novgorod weekly newspaper of the buyer of «Extra N»]. Available at: http://www.extra-n.ru/text/bisnes/filosofiya_rasstavaniya/ (accessed 09 November 2015)
45. Shelipov M. L. Slijanija i pogloshhenija kak faktor restrukturizacii promyshlennogo proizvodstva Rossii [Merges and absorption as a factor of restructuring of industrial production of Russia]. Avtoref. diss. kand. jekonom. nauk. [Cand.econ.sci. abstr. diss.]. Moscow, 2006. Available at: <http://refdb.ru/look/1410693-pall.html> (accessed 20 April 2015)
46. Bayev I. A., Guseva T. I. Restrukturizacija predpriyatij kak faktor dostizhenija strategicheskoy ustojchivosti [Restructuring of enterprises as a factor of achievement of strategic stability]. Finansy. Jekonomika. Strategija. Nauchno-prakticheskij i metodicheskij zhurnal. Serija: «Innovacionnaja jekonomika: chelovecheskoe izmerenie» [Finance. Economy. Strategy. Scientific and practical and methodical magazine. Series: «Innovative economy: human measurement»], 2011, no.11. Available at: http://fines2000.ru/sites/default/files/magazin/2011_11.pdf (accessed 15 April 2015)
47. Andreyeva T. Organizacionnye aspekty slijanij i pogloshhenij. Zapadnyj opyt i rossijskie realii [Organizational aspects of merges and absorption. Western experience and Russian realities]. Jekonomicheskie strategii [Economic strategy], 2001, no.05-06. Available at: <http://altcr.ru/media/File/Articles/1PDF-versions/S&P.pdf> (accessed 02 April 2015)
48. Gubanov S. Sistemnyj vybor Rossii i uroven' zhizni: neoindustrial'naja perspektiva [System choice of Russia and standard of living: neoindustrial prospect]. Jekonomist [Economist], 2011, no.11, pp.3-55.
49. Golikova Yu.A. Korporativnye obrazovaniya v promyshlennosti v usloviyah jekonomicheskoy integracii: teorija i metodologija. [Corporate organizations in industry in conditions of economic integration: theory and methodology] Avtoref. diss. dokt. jekonom. nauk.[Dr. of Economics Abstract sci. diss.]. St.Petersburg, 2012. Available at: <http://dissers.ru/avtoferati-kandidatskih-dissertatsii/1a1338.php> (accessed 15 April 2015)
50. Goryunov V. N., Chuveleva E.A. K voprosu ob jeffektivnosti korporativnoj integracii [To a question of efficiency of corporate integration]. Rossija i mirovoe soobshhestvo pered vyzovami nestabil'nosti jekonomicheskikh i pravovykh system. Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (Moskva, 16-18 aprelya 2012 g.): V 6 ch. Ch.2. [Russia and the world community opposing calls of instability of economic and legal systems. Materials of the international scientific and practical conference (Moscow, on April 16-18, 2012): In 6 h. Ch.2]. International institute of Economics and Law; under a general edition of F.L.Sharov. – Moscow, International institute of Economics and Law Publ., 2012, pp.16-24. (In Russian)
51. Halikova D. O. Sovershenstvovanie jekonomicheskoy ocenki jeffektivnosti slijanij i pogloshhenij neftegazodobyvajushhih kompanij [Improvement of an economic assessment of efficiency of merges and absorption of the oil and gas extraction companies]. Dissertacija kandidata jekonomicheskikh nauk [Cand.econ.sci.diss.], St.Petersburg, 2014. 173 p.
52. Gudkov G. V. Zahvat predpriyatij i zashhita ot zahvata [Enterprises capture and protection against capture]. Moscow: Delo, 2007. 560 p.
53. Pranevich A.A. Slijanija i pogloshhenija (M&A) v mirovoj jekonomike: vlijanie krizisa i vozmozhnosti dlja nacional'noj jekonomiki [Merges and absorption (M&A) in the world economy: influence of a crisis and opportunity for national economy]. Belorusskij jekonomicheskij zhurnal [Belarusian economic Journal], 2014, no.1, pp. 60-75.
54. Babkin S. I. Slijanija i pogloshhenija na rossijskom fondovom rynke [Merges and absorption in the Russian stock market]. Dissertacija kandidata jekonomicheskikh nauk [Cand.econ.sci. diss.], St. Petersburg, 2014. 181 p.

55. Gvardin S.V., Chekun I.N. Slijanija i pogloshhenija: jeffektivnaja strategija dlja Rossii [Merges and absorption: effective strategy for Russia]. St. Petersburg, Piter Publ., 2007. 200 p.
56. Kleyner G. B. Novaja teorija jekonomicheskikh sistem i ee prilozhenija [New theory of economic systems and its application]. Vestnik RAN [Messenger of the Russian Academy of Sciences], 2011, September. Available at: http://economic_slovar.jofo.ru/284921.html (accessed 24 October 2015)
57. Vozmozhna li nauka ob obshhestve? (populjarnoe vvedenie v teoreticheskoe obshhestvovedenie). Ponjatija i metody teorii system [Whether the science about society is possible? (popular introduction to theoretical social science). Concepts and methods of the theory of systems]. Available at: <http://eonic.chat.ru/to/to01.htm> (accessed 06 June 2015)
58. Gribov V., Gruzinov V. Zhiznennyj cikl predprijatija [Enterprise lifecycle]. Available at: <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0013/> (accessed 30 March 2015)
59. Bertonesh M., Napt R. Upravlenie denezhnymi potokami [Management of cash flows]. Available at: <http://www.smartcat.ru/Marketing/cashmanagementDO.shtml> (accessed 30 March 2015)
60. Guseva T.I., Nekrasova N. V. Problemy razrabotki strategii restrukturalizacii promyshlennykh predpriyatij v nestabil'nyh rynochnyh uslovijah [Problems of development of strategy of restructuring of the industrial enterprises in unstable market conditions]. Aktual'nye voprosy jekonomiki i upravlenija: materialy mezhdunar. nauch. konf. [Topical issues of economy and management: materials of the international scientific conference] (Moscow, April 2011). T.II. Moscow, RIOR Publ., 2011. Available at: <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/9/340/> (accessed 02 April 2015) (In Russian)
61. Chuveleva E.A. Priroda ciklicheskih transformacij v korporativnom sektore v uslovijah turbulentnosti vneshnej sredy [Nature of cyclic transformations in corporate sector in the conditions of environment turbulence]. Sovremennoe obshhestvo i jekonomika: analiz sostojanija i perspektivy razvitiya v uslovijah jekonomicheskoi turbulentnosti: monogr. [Modern society and economy: analysis of its state and prospects of development in the conditions of economic turbulence: monograph]. Under a general edition of V.V. Bondarenko, P.G. Yanovoy, M.A. Tanina, V.A. Yudina, S.V. Samuylov. Penza, Penza state university Publ., 2015. pp. 55-67.
62. Chuveleva E.A. Integracionnye processy kak faktor realizacii politiki novoj industrializacii v Rossii [Integration processes as a factor of realization of policy of new industrialization in Russia]. Sovremennyy mir i Rossija: vremja peremen i novoj modeli razvitiya: Monografija [The Modern world and Russia: time of changes and new model of development: Monograph]. Author originator.: G.P. Zhuravleva. Moscow, International institute of Economics and Law Publ., 2014. pp. 77-90.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338.24: 332.143 : 336.02
DOI: 10.17223/19988648/33/15

Ю.Н. Иванова, А.И. Парубов

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ В СВЕТЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА. СИТУАЦИЯ В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Современные геополитические и санкционные условия функционирования российской экономики, безусловно, накладывают большую тень на ее состояние, с одной стороны, стимулируя развитие, например, отечественного военного и оборонно-промышленного производства, частично агропромышленного комплекса и, как следствие, импортозамещения, а с другой – провоцируя дестабилизацию менее развитых либо более подверженных взаимовлиянию сфер экономики как всей страны, так и отдельных ее регионов.

Ключевые слова: финансовый кризис, российская экономика, состояние экономики России, финансовая система, финансово-экономические проблемы, региональная экономика, Алтайский край, инфляция, индекс цен.

По своей сути финансовый кризис изначально имеет двойственную природу: во-первых, он может рассматриваться как критический и крайне негативный результат функционирования экономики, а во-вторых, как переломный момент, позволяющий оценить преимущества и недостатки заданного экономического курса, а также разработать перспективные направления его развития с нивелированием потенциальных экономических угроз.

Для понимания сути и причин финансового кризиса обратимся к теории. Согласно мнению А.Н. Азрилияна, «финансовый кризис – это глубокое расстройство государственных финансов, возникшее в условиях общего кризиса экономики». При этом автор указывает на возможность наступления такого кризиса вследствие войны, чрезвычайных экономических и политических событий, а также циклических экономических кризисов перепроизводства [1. С. 362].

Современный экономический словарь трактует понятие финансового кризиса как «глубокое расстройство государственной финансовой, денежной системы, проявляющееся в резком несоответствии доходов бюджета их расходам, нестабильности и падении валютного курса национальной денежной единицы, взаимных неплатежах экономических субъектов, несоответствии денежной массы в обращении требованиям закона денежного обращения, инфляции» [2. С. 428].

В международных финансах финансовый кризис выражается в массовом выводе капиталов из страны, неконтролируемом падении курса национальной валюты, неуправляемом нарастании государственного и корпоративного внешнего долга, а также просроченных платежах государства и частных ком-

паний, передаче системного риска на международный рынок и финансовые рынки других государств [3].

В области денежного обращения финансовый кризис проявляется в стремительном неуправляемом росте цен, переходящем в хроническую инфляцию, в бегстве от национальной валюты через внедрение во внутреннее денежное обращение твердой иностранной валюты при массовом появлении суррогатов денег.

В области государственных финансов финансовый кризис проявляется в резком сокращении величины международных резервов и государственных стабилизационных фондов, появлении дефицита или обострении дефицитности госбюджета, стремительном уменьшении собираемости налогов, сокращении бюджетного финансирования государственных расходов, неуправляемом росте внутреннего государственного долга [3].

Многие классические исследования в области финансовых кризисов раскрывают их причины и истоки (в частности, работы Дж. Кейнса [4], Мински [5. Р. 181], Ч. Киндлбергера [6. Р. 355]). В центре внимания исследователей находились фундаментальные факторы, такие как макроэкономические дисбалансы и внутренние или внешние шоки, а анализ конкретных причин кризисов игнорировался.

Специфика финансовых кризисов заключается в том, что их причины зачастую имеют иррациональную природу. Например, внезапное массовое изъятие вкладчиками своих банковских депозитов, проблемы и внешние эффекты на финансовых рынках, ограниченность арбитражных операций в период кризиса, появление пузырей на рынке активов, кредитные кризисы, распродажа активов по сниженным ценам и т.д. [7. С. 272].

Что же послужило причиной финансового кризиса последних лет в России? Попробуем разобраться.

В мировом экономическом сообществе продолжаются дискуссии относительно причин и природы нынешних потрясений. Говоря, однако, об истоках, нельзя не отметить особенности развития мировой экономики в предкризисный период. В последние два-три десятилетия истекшего столетия на механизм экономического цикла решающее влияние оказывают процессы глобализации производства, торговли, финансовых потоков. Взаимозависимости национальных экономик, последствия неравномерного развития и борьба за ресурсы стали источником возросшей волатильности мировых рынков. Все больший удельный вес в цикличности занимают структурные составляющие, порождаемые диспропорциями в развитии отдельных стран, сфер и отраслей производства. Кризисы приобретали все более глубокий характер и уже не укладывались в границы отдельных национальных хозяйственных комплексов [8. С. 22]. Этот период, как отмечал известный исследователь мировых финансовых кризисов Ч. Киндлбергер, «можно назвать беспрецедентным с точки зрения нестабильности цен на товары, валюту, недвижимость и ценные бумаги, а также исходя из частоты и жестокости финансовых потрясений» [9. С. 15].

Современные геополитические и санкционные условия российской экономики, безусловно, сказываются на ее состоянии, с одной стороны, стимулируя развитие, например, отечественного военного и оборонно-

промышленного производства, частично агропромышленного комплекса и, как следствие, импортозамещения, а с другой – провоцируя дестабилизацию менее развитых либо более подверженных взаимовлиянию сфер экономики как всей страны, так и отдельных ее регионов. Кроме того, потери доходной части государственного бюджета от реализации нефтегазовых ресурсов по цене, более чем в два раза меньше уровня двухлетней давности, тоже негативно воздействуют на всю социальную сферу. Дополняет картину обусловленная экономическим же кризисом нестабильность курса национальной валюты, а также настороженность работы банковского сектора, общее падение доходов населения, снижение предпринимательской и инвестиционной активности малого и среднего бизнеса и другие факторы. Таким образом, негативные последствия всесторонне сказались и еще продолжают сказываться практически на всех аспектах деятельности государства.

Российская экономика в целом и финансовая система в частности испытывают на себе влияние международных событий и кризисов. Под их натиском развивающаяся финансовая система зачастую оказывалась слабой и неустойчивой без энергичной поддержки со стороны регулятора в лице Банка России. В этой связи необходимо подчеркнуть, что ситуация замедления экономического роста в 2013–2014 гг., а затем шоковая девальвация российской национальной валюты в течение 2014 г. носят принципиально новый для российской финансовой системы характер. Финансовые и экономические проблемы российской экономики не приняли в настоящее время масштабов предшествующих системных кризисов. К тому же внутриэкономические факторы носили преобладающий характер. Стагнация экономики в сочетании с высокой инфляцией, снижение инвестиций предопределили отсутствие роста производительности труда. При условии относительной стабильности платежного баланса и номинального курса рубля к основным валютам на протяжении 2011–2013 гг. данная ситуация породила рост эффективного реального курса рубля. Внешний толчок в виде политизированных санкций послужил лишь спусковым крючком для начала валютного кризиса [10. С. 9].

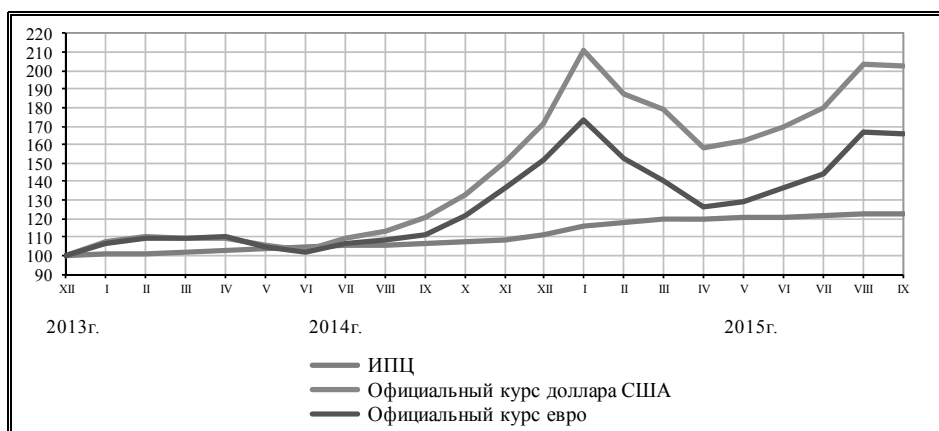


Рис. 1. Индекс потребительских цен и изменение официальных курсов иностранных валют к рублю на конец периода, в % к декабрю 2013 г. [11]

Представленный рисунок свидетельствует о существенном увеличении курсов иностранных валют по отношению к российскому рублю в течение последнего года. Так, в июне 2014 г. был зафиксирован максимальный рост официального курса доллара США к рублю – 210% (средняя кривая), далее в апреле 2015 г. данное соотношение составляло 160% при относительном снижении и, наконец, в сентябре 2015 г. – практически 200% по отношению к докризисному декабрю 2013 г. Динамика официального курса евро (нижняя кривая) в динамике двух лет складывалась следующим образом: наибольшее увеличение – в январе 2015 г., в апреле 2015 г., благодаря валютным интервенциям Банка России, аналогично курсу доллара США, произошло падение курса евро (127%), и на сегодняшний день показатель составляет примерно 156% от уровня декабря 2013 г.

Таким образом, на данном этапе все те финансовые и экономические меры, которые предпринимает Правительство Российской Федерации, в частности девальвация рубля, корректировка налично-денежного обращения, оптимизация бюджетных расходов и пересмотр федеральных и региональных программ государственной поддержки, не в состоянии преодолеть сложившийся финансово-экономический кризис в России.

Как следует из интервью министра финансов Российской Федерации Антона Германовича Силуанова газете «РБК» (02.10.2015 г.), «за последний год мы стали свидетелями структурного ухудшения экономической и, как результат, бюджетной ситуации. Цены на нефть структурно снизились в два раза. Падение ВВП почти на 4% в этом году также носит в основном структурный характер. В результате доходы в процентном отношении к ВВП резко снижаются: нефтегазовые – с 10,4% в 2014 г. до 7,1% в 2016 г., нефтегазовые – с 9,9 до 9,4%. Более того, эта тенденция сохранится и в ближайшие годы. А вот в расходах никакого сокращения за последний год не произошло. Де-факто мы имеем разрыв в 4,4% ВВП, который мы увидим в 2016 г., если не предпринимать никаких действий» [12]. При этом министр отметил, что возвращение темпов экономического роста планируется в ближайшей перспективе: ожидается рост порядка 0,5% в 2016 г. и его ускорение до 1,5% в 2017 г.

Рост экономики, по мнению А.Г. Силуанова, позволит постепенно возобновиться росту доходной части бюджета. «Резервный фонд тратить придется все равно, он остается одним из основных источников финансирования дефицита бюджета. В 2016 г. мы прогнозируем снижение доходов еще примерно на 1 трлн руб. по сравнению с расчетами, которые делались весной. Поэтому нам придется потратить резервов порядка 2 трлн руб. в следующем году. Дефицит в 3% ВВП – это очень высокий дефицит для страны с такой экономикой, как наша, в условиях внешних ограничений и закрытости финансовых рынков. Мы должны признать, что сильно нарастили расходы: в 2015 году они увеличились до 20,9 против 19,4% ВВП в 2014 году. А доходы – впервые за последние годы – резко упали: если в 2014 году по отношению к ВВП они составляли 20,3%, то в 2016 году будут ближе к 17,0%. На фоне сокращающихся доходов у нас нет возможности поддерживать постоянно растущие расходы» [13].

Таблица 1. Основные экономические и социальные показатели [14]

Показатель	сен- тябрю 2015 г.	В % к		Ян- варь– сен- тябрь 2015 г., в % к янва- рю– сен- тябрю 2014 г.	Справочно		
		сен- тябрю 2014 г.	авгу- сту 2015 г.		сентябрь 2014 г., в % к		январь– сентябрь 2014 г., в % к январю– сентяб- рю 2013 г.
					сен- тяб- рю 2013 г.	авгу- сту 2014 г.	
Валовой внутренний про- дукт, млрд руб.	34056,1	96,5			100,6		
Индекс промышленного производства		96,3	103,4	96,8	102,8	102,7	101,5
Продукция сельского хо- зяйства, млрд руб.	1061,2	104,0	168,4	102,4	116,3	165,6	107,6
Грузооборот транспорта, млрд т-км	421,5	100,8	101,9	98,9	98,4	101,6	100,6
В том числе железнодоро- жного транспорта	192,2	99,2	99,1	99,9	107,6	100,8	105,7
Оборот розничной торгов- ли, млрд руб.	2335,9	89,6	97,0	91,5	101,8	98,4	102,5
Объем платных услуг на- селению, млрд руб.	667,8	96,5	100,0	98,1	102,4	100,6	101,1
Внешнеторговый оборот, млрд долл. США	41,9	62,8	93,9	65,5	94,1	88,5	98,6
В том числе: экспорт товаров	25,3	61,0	91,5	68,1	97,5	89,7	101,3
импорт товаров	16,6	65,7	97,8	61,2	89,1	86,6	94,5
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	1272,7	94,4	104,4	94,2	98,1	103,3	97,5
Индекс потребительских цен		115,7	100,6	115,9	108,0	100,7	107,2
Индекс цен производите- лей промышленных това- ров		112,7	98,9	112,3	103,5	99,2	106,2
Реальные располагаемые денежные доходы		95,7	93,7	96,7	100,2	92,7	100,2
Среднемесячная начислен- ная заработная плата одно- го работника, руб.:							
номинальная	33140	104,5	103,0	105,5	109,7	103,8	109,8
реальная		90,3	102,4	91,0	101,5	103,1	102,4
Общая численность безра- ботных, млн чел.	4,0	106,6	99,1	106,8	93,2	101,6	93,8
Численность официально зарегистрированных безра- ботных, млн чел.	0,9	114,7	96,1	107,9	90,5	95,2	88,7

Наглядно текущее кризисное состояние российской экономики демонстрируют данные официальной статистики, согласно которым, в сопоставлении данных сентябрей 2014 и 2015 гг., снижение зафиксировано по таким базовым макроэкономическим показателям, как ВВП (порядка 3,5%), индекс промышленного производства (3,7%), оборот розничной торговли (более 10%), внешнеторговый оборот (около 37%, в том числе экспорт на 39%, импорт на 34,3%), инвестиции в основной капитал (5,6%), реальные располага-

гаемые денежные доходы (4,3%), реальная среднемесячная начисленная заработная плата одного работника (почти 10%). При этом устойчивая тенденция роста характерна для продукции сельского хозяйства (4%), индексов потребительских цен (15,7%) и цен производителей промышленных товаров (12,7%), общая численность безработных (6,6%) при численности официально зарегистрированных безработных, возросшей на 14,7% (табл. 1).

Детально рассмотрев ситуацию с ценами и инфляцией аналогично в сравнении сентябрей 2014 и 2015 гг. [11], мы констатировали, что увеличение индексов цен и тарифов – повсеместное. Попробуем разобраться с основными из представленных позиций и возможными причинами их роста. Безусловно, доминирующим фактором негативного влияния оказался рост и колебание курсов иностранных валют, который поспособствовал увеличению цен и тарифов в сфере услуг зарубежного туризма (44% – максимальный из представленных показателей), а также услуг страхования (32,3%). Что касается последней позиции, то в данном случае, помимо влияния курса иностранной валюты (которая может воздействовать, например, на цену автомобилей, а впоследствии – на стоимость полисов КАСКО, ОСАГО и др.), важно отметить, что повышение тарифов на услуги страхования было в проекте задолго до начала валютной нестабильности и планомерно реализовано в 2015 г. Ну и конечно же не стоит забывать о том, что в условиях дефицитности бюджетных средств на фоне снижения доходов от нефтегазового сектора экономики государство вынуждено компенсировать часть своих доходов, перекладывая их, например, на сферу жилищных услуг (рост в 21,7%), услуг дошкольного воспитания (17,7%) и образовательных услуг (14,2%).

Предпринимательство, как экономический базис и двигатель развития макроэкономики, экономики регионов и муниципалитетов, на данном этапе вынуждено функционировать в условиях проявления таких неблагоприятных факторов, как неопределенность экономической стратегии на фоне санкционных ограничений, инфляционное давление, существенное ограничение доступа к финансово-кредитным ресурсам и инструментам государственной поддержки, падение потребительского спроса и, как следствие, обострение проблем объемов неплатежей, дефицитность денежных средств и непосильность налогового бремени. О реальности представленных проблем развития и обострении предпринимательской среды наглядно свидетельствуют данные о размере просроченной кредиторской задолженности российских организаций (табл. 2), которая на конец августа 2015 г. составила, по предварительным данным, 2 421,8 млрд руб., что на 36,4% больше аналогичного периода 2014 г.

Критическая ситуация с ростом просроченной кредиторской задолженности, тормозящей либо делающей невозможным дальнейшее развитие бизнеса, складывается (в динамике августа 2014 – августа 2015 гг.) среди таких видов экономической деятельности, как финансовая (в 5,5 раза), обрабатывающие производства (более 79%), оптовая и розничная торговля (43,7%), образование (почти 43%), гостиницы и рестораны (29,4%). Остальные виды экономической деятельности имеют увеличение просроченной кредиторской задолженности в размерах, не превышающих 17%. Кроме того, наблюдается даже снижение ее размеров в таких видах, как государственное управление и обес-

печение военной безопасности, социальное страхование (более 35%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (4,6%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (4,5%), за счет активной государственной поддержки и введения эмбарго на ввоз сельхозпродукции из ряда стран.

Таблица 2. Размер и структура просроченной кредиторской задолженности по видам экономической деятельности на конец месяца [15]

Виды экономической деятельности	Август	В % к		
	2015 г., млрд руб.	августу 2014 г.	июлю 2015 г.	итогу
Всего	2421,8	136,4	105,2	100
В том числе:				
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	23,0	95,5	98,1	0,9
добыча полезных ископаемых	188,5	101,3	94,3	7,8
обрабатывающие производства	951,9	179,2	102,0	39,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	430,9	105,6	107,3	17,8
строительство	77,0	104,3	99,2	3,2
оптовая и розничная торговля;	555,0	143,7	117,1	22,9
гостиницы и рестораны	1,4	129,4	96,6	0,1
транспорт и связь	80,7	116,9	104,2	3,3
финансовая деятельность	6,3	в 5,5 р.	99,2	0,3
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	91,2	113,3	101,2	3,8
государственное управление и обеспечение военной безопасности, социальное страхование	0,1	64,8	61,0	0,0
образование	0,4	142,9	101,7	0,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,7	95,4	99,3	0,0
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	13,7	107,3	101,0	0,6

Мировой финансовый кризис обострил проблемы всех уровней бюджетной системы, особенно региональных и местных бюджетов. Снижение поступлений от налога на прибыль организаций и рост безработицы, влекущий за собой сокращение поступлений от налога на доходы физических лиц, вполне закономерны. Между тем одним из основных доходных источников бюджетов субъектов Федерации остается налог на прибыль организаций, а у муниципальных образований – налог на доходы физических лиц [16. С. 3].

Функционирование региональной экономики происходит на данном этапе в условиях кризиса всей экономической системы страны. На положении экономик российских регионов давление макроэкономического финансового кризиса проявляется неравномерно. В частности, стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности населения в расчете на месяц в среднем по России в конце сентября 2015 г. составила 13 175,6 руб. За месяц его стоимость выросла на 0,4% (с начала года – на 9,1%).

Статистические наблюдения показывают, что стоимость фиксированного набора в Москве в конце сентября 2015 г. составила 19 088,5 руб. и за месяц выросла на 0,2% (с начала года – на 12,7%), в Санкт-Петербурге – 14 208,0 руб. и выросла на 0,3% (с начала года – на 10,2%). Наибольшая стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в сен-

тябре 2015 г. выявлена в регионе Дальневосточного федерального округа – Камчатском крае – 22 224,1 руб. с ростом за предыдущий месяц на 0,5%; наименьшая – в регионе Крымского федерального округа – г. Севастополь – 10 713 руб. (рост по сравнению с августом 2015 г. на 1,6%). Среди регионов Сибирского федерального округа максимальная стоимость набора зарегистрирована в Республике Алтай – 14 537,7 руб., а минимальная – в Кемеровской области в размере 11 085,7 руб. В целом данные по всем регионам и федеральным округам свидетельствуют об устойчивой тенденции роста инфляции в пределах от 0,1 до 1,6% в месяц (табл. 3).

Таблица 3. Стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг в сентябре 2015 г. [17]

Федеральные округа	Стоимость набора, руб.	Изменение стоимости набора к предыдущему месяцу, %	Максимальная и минимальная стоимость набора внутри федерального округа	
			Субъект Российской Федерации ¹	Стоимость набора, руб.
Центральный	14751,2	100,3	г. Москва Курская область	19088,5 11231,6
Северо-Западный	13873,7	100,2	Мурманская область Новгородская область	15967,6 11843,2
Южный	12439,7	100,6	Краснодарский край Астраханская область	13670,8 11597,3
Северо-Кавказский	12072,6	100,7	Карачаево-Черкесская Республика Республика Ингушетия	12810,7 11171,9
Приволжский	11983,7	100,3	Самарская область Саратовская область	12889,8 11199,3
Уральский	13184,2	100,0	Тюменская область Челябинская область	14928,8 11897,8
Сибирский	12166,5	100,1	Республика Алтай Кемеровская область	14537,7 11085,7
Дальневосточный	16564,1	100,5	Камчатский край Амурская область	22224,1 14556,2
Крымский	10948,3	101,6	Республика Крым г. Севастополь	11059,6 10713,0

¹ Кроме автономных округов, входящих в состав области.

Алтайский край на фоне финансового кризиса, по предварительным данным за январь–сентябрь 2015 г. [18], имеет следующие краткие итоги работы предприятий в сфере производства промышленной продукции.

В общем плане ситуация с промышленностью в текущем году в Алтайском крае напряженная. По некоторым видам обрабатывающих производств наблюдается рост индексов промышленного производства в сравнении с аналогичным периодом 2014 г., например, производство машин и оборудования (практически 44%), производство кожи, изделий из кожи и производство обуви (26%), производство резиновых и пластмассовых изделий (9,8%), а также производство и распределение электроэнергии, газа и воды (6,7%). При этом есть виды производств с существенно понизившимся индексом промышленного производства при одновременном увеличении объемов отгруженной продукции собственного производства. В частности, это касается добычи полезных ископаемых (падение индекса на 6,5%, рост объема отгрузки на 39,8%), текстильного и швейного производства (падение индекса на

20,8%, рост объема отгрузки на 30,5%), обработки древесины и производства изделий из дерева (падение индекса на 3,2%, рост объема отгрузки на 1,4%). В данном случае речь идет о падении реальных объемов производства, но выживании за счет роста реализации ранее изготовленной и хранящейся на складах предприятий собственной продукции. Немалая же часть субъектов промышленности края в текущем году функционирует в условиях как снижения объемов производства, так и падения объемов реализации собственной продукции. Прежде всего, это предприятия, занимающиеся производством транспортных средств и оборудования, металлургическим производством и производством готовых металлических изделий, производством прочих неметаллических минеральных продуктов, а также целлюлозно-бумажным производством, издательской и полиграфической деятельностью. Это подтверждает факт ухудшения финансового положения промышленных предприятий Алтайского края.

По данным на сентябрь 2015 г. [19], индексы потребительских цен и тарифов и на товары, и на услуги в крае зафиксированы уже достаточно высокими по сравнению с декабрем 2014 г. и продолжают ежемесячно расти. В частности, базовая инфляция на продовольственные товары по результатам 9 месяцев – 8%, непродовольственные – 12,4%, услуги – 7,9%, что в условиях падения доходов у населения и бизнеса также крайне негативно сказывается на уровне и качестве жизни населения Алтайского края.

Среднемесячная начисленная заработная плата, по данным Крайстатуправления [20], в июле 2015 г. составляла 20 239 руб., реальная заработная плата (к июлю 2014 г.) – 90,3%, т.е. снизилась практически на 10%.

Существенное сокращение доходов населения, оптимизация бюджетных расходов, а также ограниченное функционирование банковских структур повлекли за собой парализацию рынка строительства и недвижимости в Алтайском крае.

Таблица 4. Объем работ, выполненных собственными силами организаций по виду экономической деятельности «строительство» в Алтайском крае. Январь–сентябрь 2015 г. [21]

	Январь–сентябрь 2015 г.		Сентябрь 2015 г.		
	тыс. руб.	индекс физического объема в % к соответствующему периоду прошлого года	тыс. руб.	индекс физического объема в % к соответствующему периоду прошлого года	темп роста в% к предыдущему месяцу
Всего по краю	240 81483	85,9	4269149	70,3	109,9

Данные показывают, что в сентябре 2015 г. индекс физического объема строительства в % к сентябрю 2014 г. сократился на 29,7% вследствие недостаточности инвестирования в объекты недвижимости и роста цен на строительные материалы (табл. 4).

В сфере недвижимости, по сведениям портала «Недвижимость. Алтай», 2015 г. начался с падения цен на квартиры. Таким образом, продолжилось стремительное снижение, которое наблюдалось в течение последних нескольких месяцев 2014 г. Однако с января рост возобновился, и уже в марте

2015-го стоимость установила абсолютный максимум. После этого начался ее обвал, который продолжается несколько месяцев. В сентябре ценник побил минимальный рекорд за последние 2,5 года (рис. 2).

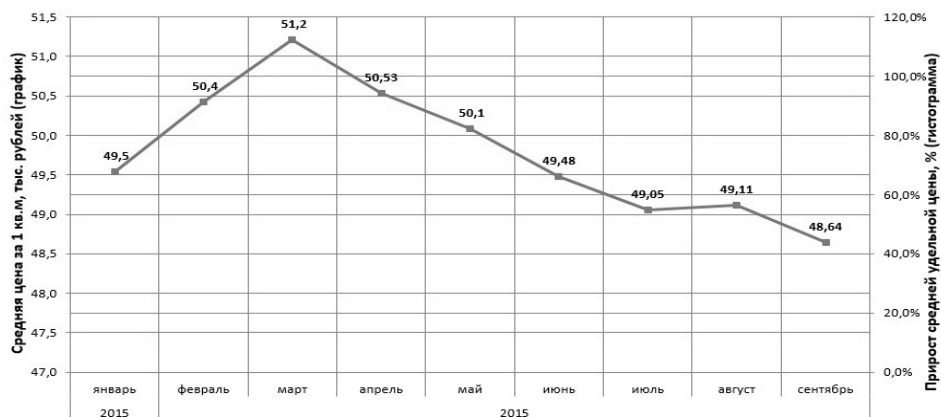


Рис. 2. Средняя удельная цена и изменение цен на рынке жилья г. Барнаула в динамике [22]

И, наконец, затронем вопрос формирования краевого бюджета на 2016 г. по результатам его исполнения за предыдущие периоды. По словам вице-губернатора Алтайского края, председателя комитета по финансам, налоговой и кредитной политике Владимира Притупова, формируемый краевой бюджет на 2016 г. будет однолетним и дефицитным. «Начиная с 2008 года, мы впервые формируем бюджет только на один год. Это обусловлено, с одной стороны, изменением законодательства, которое произошло на федеральном и краевом уровне. С другой стороны, это необходимо в современных экономических условиях – условиях большой неопределенности, существенно более низких поступлений доходов, чем было в предыдущие годы и чем предполагалось нынче. Возможности для прогнозирования бюджета намного меньше, поэтому принято решение о формировании бюджета на один год». Также В. Притупов отметил, что в целом поступление доходов в бюджет края имеет более низкий темп, чем в предыдущие годы и чем изначально планировалось. По предварительным оценкам, возможно, поступление налога на прибыль в 2015 г. будет ниже, чем было в 2014-м. В 2016 г. оно возможно на уровне 2015 г. – чуть выше или чуть ниже [23].

Таким образом, анализ обусловленной финансовым кризисом сложившейся экономической ситуации как в России, так и в Алтайском крае позволяет сделать вывод, что на данном этапе все те финансовые и экономические меры, которые предпринимает Правительство Российской Федерации, в частности девальвация рубля, корректировка налично-денежного обращения, оптимизация бюджетных расходов и пересмотр федеральных и региональных программ государственной поддержки, пока не в состоянии преодолеть сложившийся финансово-экономический кризис в России. Но тем не менее ведется активная поступательная работа по его нивелированию и стимулированию общего финансово-экономического состояния экономики.

Литература

1. Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашиникова Е.В. Краткий экономический словарь. М.: Изд-во Института новой экономики, 2002. 1088 с.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2003. 480 с.
3. Миркин М.Я. Введение в финансовые кризисы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mirkin.ru/fin-future/part2/11/introduction-to-financial-crises.html>.
4. Keynes J.M. The Great Slump of 1930. London: The Nation & Athenæum, (First Edition), 1930. [Electronic resource]. URL: <http://www.gutenberg.ca/ebooks/keynes-slump/keynes-slump-00-h.html>
5. Minsky H.P. John Maynard Keynes. Columbia University Press, 1975. 181 p.
6. Kindleberger C., Aliber R. Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises, New York: Basic Books, 1978. 355 p.
7. Васина Е.В. Мировые финансовые кризисы и их виды // Вестн. МГИМО Университета. 2015. № 4 (43). С. 271–277.
8. Холодков Н. Глобальный финансово-экономический кризис // Свободная мысль. 2013. № 1(1637). С. 19–32.
9. Киндлбергер Ч., Алибер Р. Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб., 2010.
10. Дубинин С.К. Российская банковская система – испытание финансовым кризисом // Деньги и кредит. 2015. № 1. С. 9–12.
11. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/4-0.doc.
12. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/#ixzz3p8i8vq00>.
13. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/#ixzz3p8juNqgJ>.
14. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/1-0.doc.
15. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/5-0.doc.
16. Казаков В.В., Ярцева И.Ю. Государственная антикризисная политика // Сибирская финансовая школа. 2009. № 6. С. 3–6.
17. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/4-1.doc.
18. Официальный сайт Алтайкрайстата [Электронный ресурс]. URL: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/88a9f9804a369cac982fd88bfb59418c/40100.htm.
19. Официальный сайт Алтайкрайстата [Электронный ресурс]. URL: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/7e377f0040a7d542b169f7367ccd0f13/ИНДЕКСЫ+ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ+ЦЕН+И+ТАРИФОВ+НА+ТОВАРЫ+И+УСЛУГИ.htm.
20. Официальный сайт Алтайкрайстата [Электронный ресурс]. URL: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/a73c78004cc7f1798540e71cb077b59e/Динамика+заработной+платы.htm.
21. Официальный сайт Алтайкрайстата [Электронный ресурс]. URL: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/0fa86d804a490f6a87efef758571d025/70100.htm.
22. Портал «Недвижимость. Алтай» [Электронный ресурс]. URL: <http://realtai.ru/analyt>.
23. Портал «ПОЛИТСИБ.РУ» [Электронный ресурс]. URL: <http://politsib.ru/news/82531>.

Y.N. Ivanova, A.I. Parubov. Altai Institute of Financial Management, Barnaul, Russia. E-mail: ivanov-family74@mail.ru. E-mail: mailto:ivanov-family74@mail.ru parubow@yandex.ru

THE CURRENT STATE OF THE RUSSIAN ECONOMY IN THE FOCUS OF THE FINANCIAL CRISIS. THE SITUATION IN ALTAI REGION

Keywords: the financial crisis, the Russian economy, the State of the Russian economy, the financial system, financial and economic problems, regional economics, Altai region, inflation, price index.

Contemporary geopolitical and sanctions modalities impose for the Russian economy conditions connected with the development of domestic military and military-industrial, agro-industrial complex

and import substitution for the country as a whole and for its individual regions. The loss of the oil and gas revenues of the State budget influenced the loss in social sphere. The paper presents the author's interpretation of the official statistics showed in Septembers 2014 and 2015 that many basic macro-economic indicators reduced. The article is devoted to the situation in regional economy at this stage in a crisis. The research is focused on the problems of the regional and local budgets. The study is based on empirical data both in Russia and in the Altai region.

References

1. Azriliyan A.N., Azriliyan O.M., Kalashnikova E.V. *Kratkiy ekonomicheskii slovar'* [A concise dictionary of Economics]. Moscow, Izd-vo Institut novoj ekonomiki, 2002. 1088 p.
2. Raizberg B.A., Lozovskiy L.Sh., Starodubceva E.B. *Sovremenniy ekonomicheskii slovar'* [Modern dictionary of Economics]. Moscow, INFRA-M, 2003. 480 p.
3. Mirkin M.Ya. *Vvedenie v finansovye krizisy* [Introduction to financial crises]. Available at: <http://www.mirkin.ru/fin-future/part2/11/introduction-to-financial-crises.html>
4. Keynes J. M. *The Great Slump of 1930*. London: The Nation & Athenæum, (First Edition), 1930. Available at: <http://www.gutenberg.ca/ebooks/keynes-slump/keynes-slump-00-h.html>
5. Minsky H.P. *John Maynard Keynes*. Columbia University Press, 1975. 181 p.
6. Kindleberger C., Aliber R. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*, New York: Basic Books, 1978. 355 p.
7. Vasina E.V. *Mirovye finansovye krizisy i ih vidy* [Global financial crises and their types] // *Vestnik MGIMO Universiteta*. 2015. № 4 (43). p. 271-277
8. Holodkov N. *Global'nyj finansovo-ekonomicheskij krizis* [The global financial and economic crisis] // *Svobodnaja mysl'*. 2013. № 1(1637). P. 19-32
9. Kindlberger Ch., Aliber R. *Mirovye finansovye krizisy. Manii, paniki i krahi* [Global financial crises. Manias, panics and disasters]. St. Petersburg, 2010. P. 15
10. Dubinin S.K. *Rossiyskaya bankovskaya sistema – ispytanie finansovym krizisom* [The Russian banking system-test of financial crisis]. // *Den'gi i kredit*. 2015. № 1. p. 9-12
11. *Oficial'nyj sayt Rosstat*. Available at: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/4-0.doc
12. *Oficial'nyj sayt Ministerstva finansov Rossiyskoy Federacii*. Available at: <http://www.minfin.ru/ru/#ixzz3p8i8vq00>
13. *Oficial'nyj sayt Ministerstva finansov Rossiyskoy Federacii*. Available at: <http://www.minfin.ru/ru/#ixzz3p8juNqgJ>
14. *Oficial'nyj sayt Rosstat*. Available at: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/1-0.doc
15. *Oficial'nyj sayt Rosstat*. Available at: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/5-0.doc
16. Kazakov V.V., Yarceva I.Yu. *Gosudarstvennaya antikrizisnaya politika* [The State anti-crisis policy] // *Sibirskaja finansovaya shkola*. 2009. № 6. P. 3-6.
17. *Oficial'nyj sayt Altaykrajstata*. Available at: http://www.gks.ru/bgd/free/B15_00/IssWWW.exe/Stg/dk09/4-1.doc
18. *Oficial'nyj sayt Altaykrajstata*. Available at: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/88a9f9804a369cac982fd88bfb59418c/40100.htm
19. *Oficial'nyj sayt Altaykrajstata*. Available at: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/7e377f0040a7d542b169f7367ccd0f13/ИНДЕКСЫ+ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ+ЦЕН+И+ТАРИФОВ+НА+ТОВАРЫ+И+УСЛУГИ.htm
20. *Oficial'nyj sayt Altaykrajstata*. Available at: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/a73c78004cc7f1798540e71cb077b59e/Динамика+заработной+платы.htm
21. *Oficial'nyj sayt Altaykrajstata*. Available at: http://akstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/akstat/resources/0fa86d804a490f6a87efef758571d025/70100.htm
22. Portal «Nedvizhimost'. Altay». Available at: <http://realtai.ru/analyt>
23. Portal «POLITSIB.RU». Available at: <http://politsib.ru/news/82531>

УДК 338.2

DOI: 10.17223/19988648/33/16

Е.П. Судденко, М.В. Чиков

НОВАЯ МОДЕЛЬ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ В РОССИИ В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ

Статья посвящена анализу процессов и практик решоринга в западных странах и построению на их основе модели промышленной политики в России. Авторы исходят из гипотезы о том, что вариантом стратегии оживления российской промышленности и экономики в целом может стать создание привлекательных условий для восстановления промышленного производства и локализации иностранных производств в России. Модель описывает основные проблемы, стоящие на этом пути, и способы их разрешения. Сформулированы основные риски, которые необходимо учитывать при реализации комплекса мер, описываемых данной моделью.

Ключевые слова: российская экономика, решоринг, модель промышленной политики, налоговая система, логистическая инфраструктура.

Напряженность в отношениях России со странами Запада, наблюдающаяся с конца 2013 г., ознаменовала новый этап для российской экономики: в связи с вводом санкций против страны отечественный бизнес столкнулся с дополнительными ограничениями в работе со средствами западных банков. Результатом этой политической нестабильности стало резкое обесценивание рубля, рекордная за последние несколько лет инфляция и дефицит некоторых категорий товаров. Многие исследователи все чаще предупреждают о серьезных рисках скатывания России в затяжной кризис и, как следствие, необходимости проведения структурных изменений в экономике [1]. Особенно остро вопрос структурных преобразований стоит для российской промышленности, которая, несмотря на накопленные системные проблемы, остается ключевым драйвером развития экономики. С учетом развития нового типа кризиса и новых ограничений для российской промышленности необходима значительная корректировка существующей стратегии ее развития, учитывающей применение новых механизмов стимулирования.

Вариантом новой стратегии промышленной политики может стать стратегия, основанная на создании привлекательных условий для восстановления промышленного производства и локализации иностранных производств в России с учетом современных тенденций в глобальной экономике. В частности, наблюдается процесс обратного переноса производств из стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) обратно в развитые страны (решоринг). Например, исследования компании BCG показывают ежегодное увеличение компаний, заинтересованных в переводе промышленных объектов из трудоемких стран в США: в 2012 г. перевод производств планировали только 37% компаний с объемом продаж от 1 до 10 млрд долл. и 48% компаний с оборотом более 10 млрд долл. Проведенное исследование через год показало увеличение доли до 54 и 50% соответственно [2, 3].

Основные причины наблюдаемых глобальных тенденций состоят в следующем:

1. Ежегодный рост заработной платы в странах с развивающейся экономикой на протяжении последних 10–15 лет привел к тому, что себестоимость производства единицы товара в трудоемких странах не многим отличается от производства в капиталоемких. Например, цена производства в США всего лишь на 10% дороже производства в Китае [4]. Следовательно, Китай и другие страны АТР теряют свое преимущество в низких издержках, что создает дополнительные стимулы для иностранных компаний возвращать свои производства в изначальные места базирования.

2. Активное развитие новых технологий, позволяющих существенно оптимизировать производственные процессы, развитие компьютеризации и автоматизации приводят к существенному снижению трудозатрат.

3. В странах АТР периодически наблюдается дефицит рабочей силы (в том числе высококвалифицированной), что создает дополнительные риски для промышленных компаний.

Однако исследования Sanmina Corp. показывают, что размер затрат на оплату труда не является единственным фактором, влияющим на принятие решения о выводе производств. Значительное влияние оказывают такие факторы, как качество продукции, защита интеллектуальной собственности, трудности логистики и операционные риски, необходимость капитальных вложений, время выхода на рынок и т.д. (рис. 1) [5].

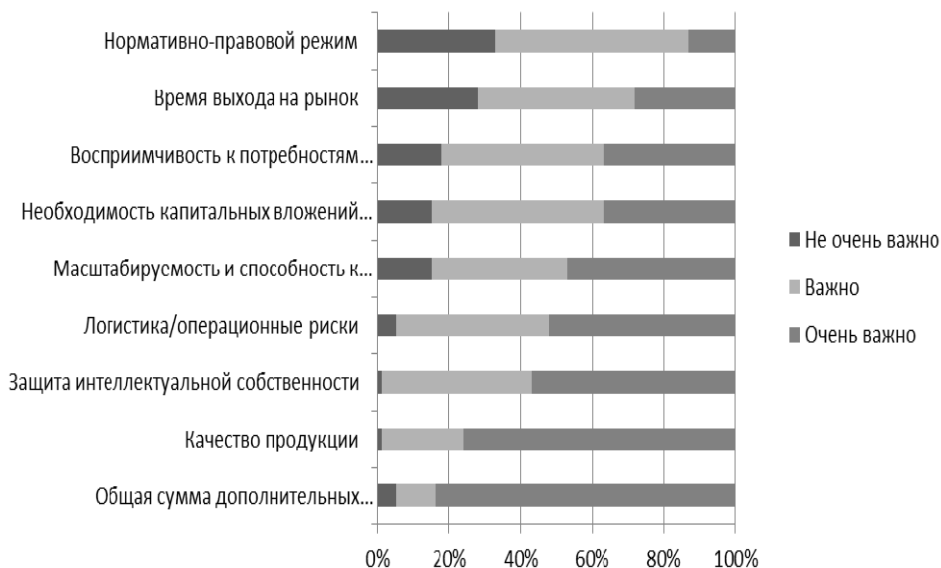


Рис. 1. Факторы принятия решений бизнесом по выводу производств (по степени важности)

Многие западные страны уже идут по пути создания условий для возвращения производств. Причем в структуре возвращаемых производств отмечается значительное преобладание наукоемких и высокотехнологичных произ-

водств. Например, данные по США показывают, что около 50% всех возвращенных производств было связано с производством электротехнического оборудования, приборостроения, транспортного оборудования, компьютеров и электроники (рис. 2).

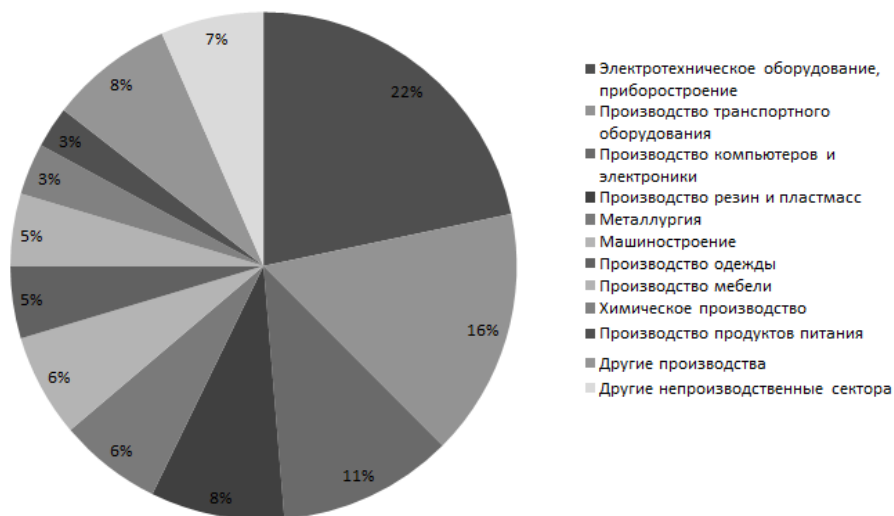


Рис. 2. Структура возвращенных производств в США за 2013 г. [6]

Своевременный учет указанных тенденций и создание благоприятных условий для возвращения производств и локализации новых приносят странам значимые макроэкономические результаты:

1. *Ускорение темпов роста экономики за счет роста промышленного производства.* Проведенный анализ ВВП 19 стран в период с 2005 по 2010 г. показал прямую зависимость между темпами роста промышленного производства и темпами роста ВВП. Например, Великобритания, опираясь на такую зависимость, ожидает, что за счет создания условий для возвращения производств ей удастся добиться ежегодного увеличения объемов производств на 6–12 млрд фунтов стерлингов (что соответствует 0,4–0,8% ВВП) и создания до 200 тыс. дополнительных рабочих мест в разных сферах производства [7]. Евросоюз, в свою очередь, намерен увеличить долю промышленности в ВВП ЕС с 15 до 20%, что зафиксировано в выпущенном Еврокомиссией пресс-релизе «Communication for a European industrial renaissance».

2. *Влияние на уровень безработицы.* Решоринг позволяет решить проблему выхода за рамки нормального уровня безработицы в посткризисные годы в развитых странах: во-первых, результатом возвращения производств является рост спроса на труд в промышленном секторе, а во-вторых, следующий за ним бум на рынке услуг, так как создание одного рабочего места в промышленности влечет за собой создание от 3 до 5 рабочих мест в данной сфере. Так, с 2010 г. количество занятых на предприятиях промышленности уже увеличилось на 600 тыс. человек, а к концу десятилетия американские исследователи предсказывают появление еще 5 млн рабочих мест.

3. *Развитие социальной инфраструктуры регионов.* Создание новых рабочих мест и возвращение производств влечет за собой увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, что, по мнению экспертов, сказывается на поддержке региональной инфраструктуры в местах расположения перенесенных промышленных объектов. Например, в США за счет увеличения налоговых средств, как следствия процесса возвращения производств, государство планирует улучшение финансирования государственных систем начального образования, полиции и пожарных служб.

4. *Уменьшение времени внедрения результатов научных исследований.* Возвращение производств из трудо- в капиталоизбыточные страны позволит более тесно сотрудничать исследователям и товаропроизводителям. Так как большинство научных исследований проводится именно в капиталоизбыточных странах, иметь рядом производственные мощности будет более выгодно с точки зрения времени внедрения ноу-хау. Яркими примерами взаимодействия научных площадок и бизнеса могут служить страны Европы: например, во Франции был создан банк государственных инвестиций, задачей которого являются инвестиции во внедрение инновационных разработок в национальное производство по 34 приоритетным направлениям от робототехники и биотехнологий до 3D-печати и беспилотных автомобилей.

В связи с новыми тенденциями в глобальной экономике, политическими разногласиями и введенными экономическими ограничениями, порождающими большие риски, возникает необходимость изменения промышленной политики в России. Однако, как справедливо отмечают некоторые исследователи, если в развитых странах процесс решоринга связан преимущественно с перемещением производств из развивающихся стран, то в России этот процесс обусловлен необходимостью прежде всего восстановления промышленного производства [8. С. 151]. На необходимость значимых изменений в промышленной политике все большее внимание обращают российское бизнес-сообщество и правительственные структуры, которые заявляют о потребности существенной доработки нового закона «О промышленной политике в Российской Федерации» [9].

Несмотря на сложное положение в российской промышленности и экономике в целом, имеется ряд оснований, которые могут трансформироваться в значимые конкурентные преимущества и создать стимулы не только для восстановления российской промышленности, но и для локализации иностранных промпроизводств в России:

1. Отечественные производители получают значимые преимущества от ослабления российской валюты к доллару, что вызвало удешевление труда. Девальвация рубля привела к тому, что себестоимость продукции стала дешевле не только чем в Европе, но и в Китае: средняя месячная зарплата в России, по данным Росстата, составила в июле 2015 г. \$591, тогда как в Румынии этот показатель, по данным местной статистической службы, составлял \$632. В прошлом году средняя зарплата в Китае была эквивалентна \$775 (рис. 3) [10].

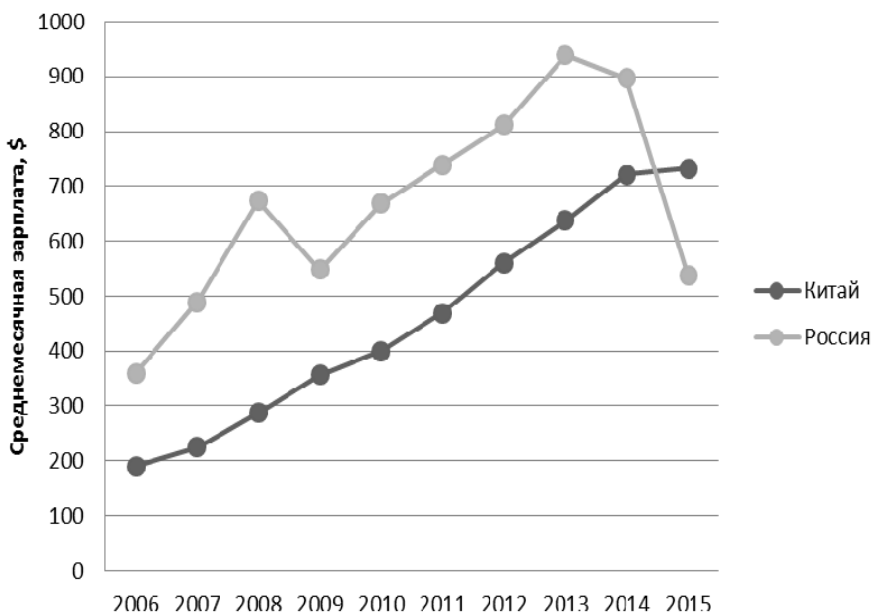


Рис. 3. Средняя годовая зарплата в России и Китае, \$

2. Несмотря на существующие проблемы, научно-образовательный комплекс в России способен обеспечить промышленность необходимым количеством высококвалифицированных специалистов.

Для создания в России необходимых условий для восстановления и развития промышленности экономическая политика должна включать в себя не только меры краткосрочного, но и долгосрочного регулирования: особый упор должен быть сделан на структурные изменения условий ведения бизнеса, денежно-кредитную политику и государственное участие в бизнес-процессах. Изменения должны происходить как на уровне принятых законодательных инициатив, так и на уровне развития инфраструктуры регионов и страны в целом.

Анализ существующих проблем в российской промышленности и обозначенные тенденции в глобальной экономике позволяют нам представить модель промышленной политики, которая, по нашему мнению, позволит в относительно короткий срок создать необходимые условия и стимулы для конструктивных изменений (рис. 4). Данная модель предполагает необходимость следующих мер:

а) *Совершенствование принципа «одного окна»*. Основой для построения нового экономического порядка является снижение количества бюрократических барьеров. Важнейшим фактором выбора территории для ведения предпринимательства становится количество затрат времени на административное обслуживание бизнеса. Согласно отчету РwС, только на подготовку деклараций и уплату налогов в России бизнес тратит порядка 177 часов в год. В странах с развитой экономикой этот показатель намного ниже: в Великобритании – 110, во Франции – 132, в Финляндии – 93, в Швейцарии – 63 [11].

Снижение количества бюрократических барьеров за счет принципа «одного окна» позволит значительно увеличить привлекательность ведения бизнеса в стране. Внедрение данного принципа началось в России в конце 2000-х гг., а результатом появления МФЦ стало сэкономленное время предпринимателей, уменьшение количества необходимых работников госаппарата и уменьшение случаев с коррупционной составляющей. Однако на современном этапе развития стоит вопрос о необходимости совершенствования данного вида услуг, прежде всего через интеграцию ведомственных сетей и сетей территориальных органов, использование баз данных различных ведомств, поддержку режима «одного окна» круглосуточно без выходных и праздничных дней и организации интернет-платежей.

б) *Обеспечение низкой стоимости кредитных ресурсов.* Для экономического развития важно формирование системы «длинных денег» в стране. Сегодня особо острая необходимость в «длинных деньгах» наблюдается в сферах агро- и военно-промышленного комплексов. Для решения проблемы «длинных денег» считаем необходимым обеспечить рост денежной массы, ввод контроля вывоза капиталов и совершенствование системы налогового администрирования. Для обеспечения низкой стоимости кредитных ресурсов необходимо *плавно* снижать ключевую ставку до уровня развитых стран (0,5–2% годовых).

в) *Совершенствование менеджмента промышленных и научных кластеров.* Для полного использования потенциала для рещоринга в России важно создание новых и развитие уже существующих промышленных и научных кластеров, которые за счет интеграции и близкого размещения позволят сократить время внедрения инноваций. Их создание позволит максимально близко сосредоточить производственные мощности и научные учреждения разных областей знаний. Однако более важным направлением деятельности является совершенствование менеджмента в кластерах. На данном этапе развития отечественные ученые отмечают три важнейших направления, к которым должно сводиться управление: координацию взаимодействия с внешней средой, проведение согласованной финансово-экономической политики и координацию производственно-хозяйственной деятельности участников кластера [12]. Примером успешной реализации в России данного подхода можно считать опыт внедрения фармакластера в Калужской области: на территории области расположены крупнейшие химико-фармацевтические компании (по состоянию на 2013 г. в области зарегистрированы 33 фармацевтические компании), несколько технопарков, занимающихся инновационными разработками в сфере фармакологии, и научно-образовательный блок, специализирующийся на химии, фармакологии и медицине.

г) *Развитие логистической инфраструктуры на основе города-хаба и системы локальных логистических центров.* Повышение уровня развития промышленности требует увеличения сети инфраструктуры как качественно, так и количественно.

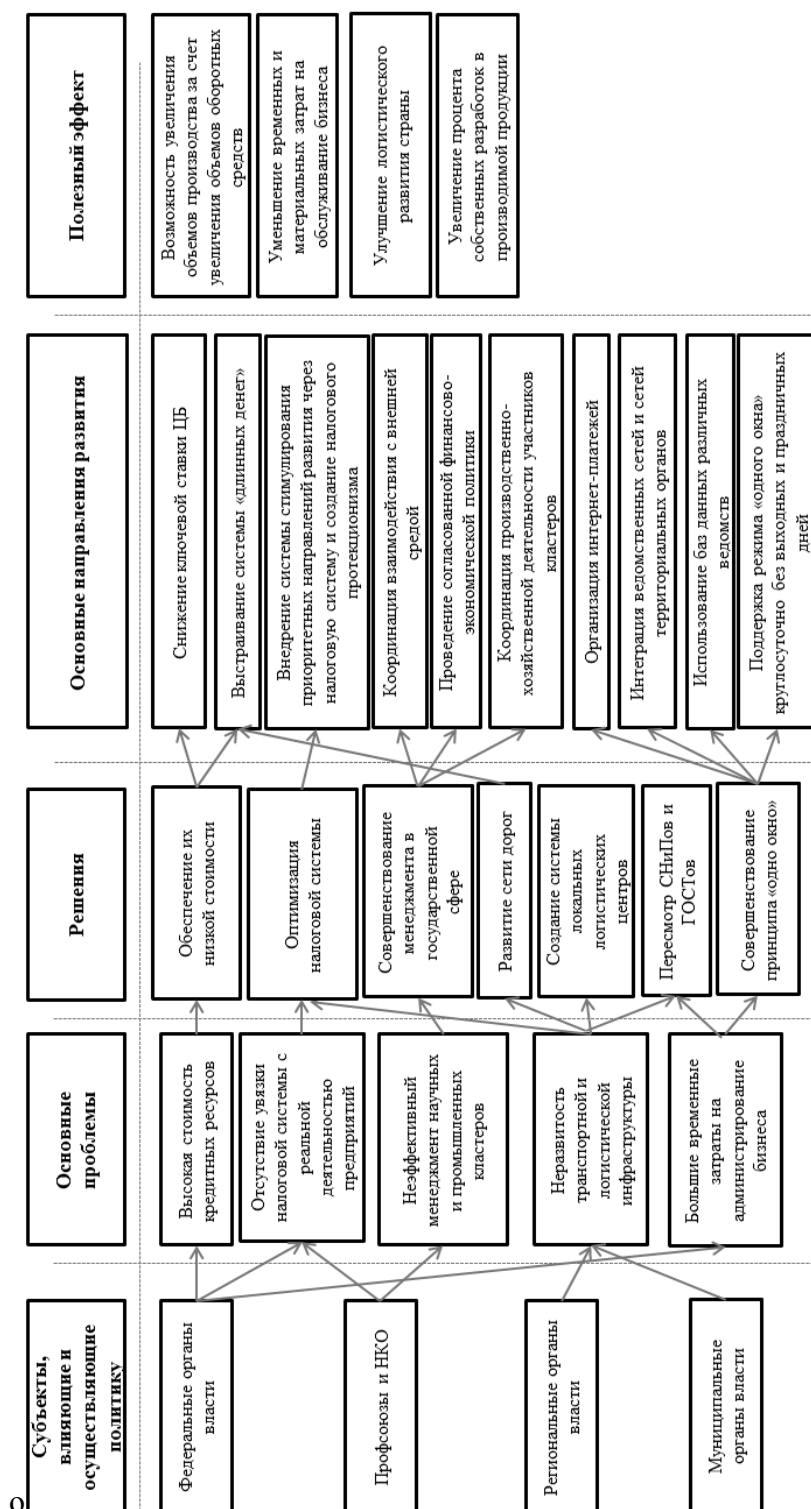


Рис. 4. Модель промышленной политики с учетом глобальных тенденций

Проблема качества дорог в России является очень важной: по оценкам экспертов, страна недополучает около 3% ВВП ежегодно из-за плохой транспортной инфраструктуры. Неудовлетворительное состояние дорожной инфраструктуры также приводит к значительному увеличению транспортной составляющей в стоимости товаров – до 15–20% и к более чем двукратному уменьшению производительности труда на транспорте. В результате средняя скорость перемещения грузов по стране в 3–5 раз меньше, чем в развитых странах [13]. Однако сейчас в России более острая необходимость наблюдается в расширении сети дорог: по данным Росстата, на конец 2013 г. общая протяженность автомобильных дорог в России составляла 1,39 млн км на более чем 17 млн км² площади [14]. В тот же период протяженность дорог Германии составляла около 645 тыс. км при площади государства в чуть более чем 357 тыс. км². Создание на территории страны города-хаба позволит существенно снизить временные и транзакционные издержки на отгрузку товаров и полуфабрикатов в масштабах страны. По мнению экспертов, подобные дорожные развязки целесообразно создавать в районах Московской области и Красноярского края.

Необходимость переработки больших товарных массивов ставит перед инфраструктурой и задачу создания локальных логистических центров на территории страны, ориентированных не на импортные, а на отечественные товарные потоки.

На сегодняшний день основными проблемами создания крупных логистических проектов являются отсутствие единой законодательной основы, регламентирующей этапы проектирования, строительства и функционирования логистических центров, и отсутствие универсальных инструментов определения месторасположения с учетом интересов бизнеса, местного населения, местного, регионального и федерального уровня властей [15].

Опыт стран с развитой транспортно-логистической системой показывает, что крупные логистические объекты строятся на принципах государственно-частного партнерства. Поэтому при выборе места строительства местного логистического центра рекомендуют учитывать не только экономические, но и социальные факторы. Ориентация на них включает такие показатели, как уровень безработицы в регионе, уровень инвестиций в экономику региона, средняя заработная плата, плотность населения и т.д. Уровень интереса бизнеса, в свою очередь, учитывает уровень потенциального спроса на отдельные группы товаров и текущую экономическую ситуацию в регионе.

Усовершенствованная матрица (рис. 5) принятия решения муниципально-го образования для строительства позволяет сделать выбор места с учетом интересов и бизнеса и государства. Исходя из рис. 5, муниципальное образование, находящееся в наивысшей точке побочной диагонали матрицы, будет наиболее привлекательным для строительства в секторе с низкой социальной значимостью и наименее – с небольшим интересом бизнеса.

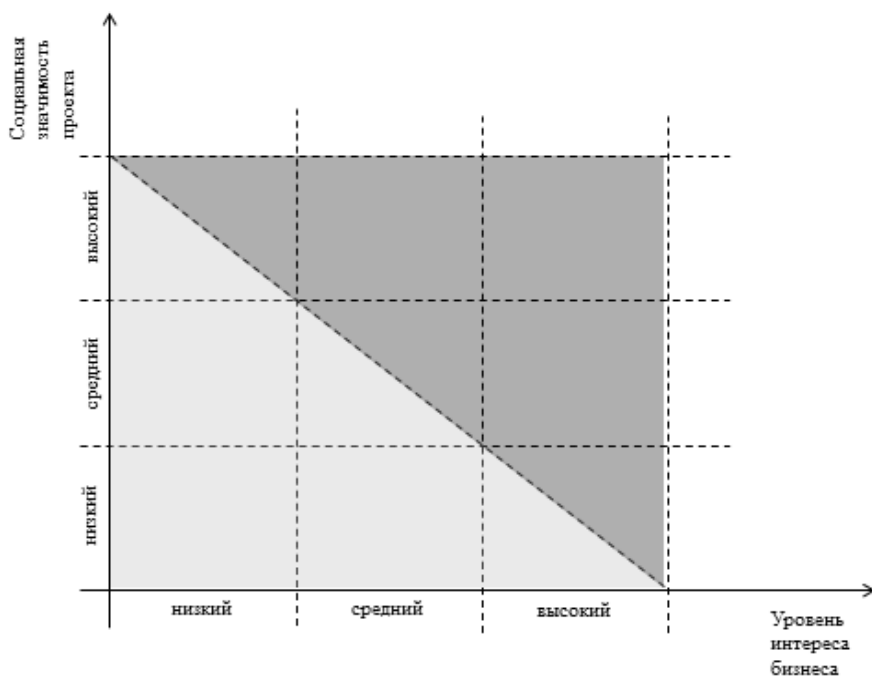


Рис. 5. Матрица выбора муниципального образования для строительства локального логистического центра

Созданная система локальных логистических центров позволит регионам увеличить инвестиционную привлекательность, повысить конкурентоспособность, создать дополнительные рабочие места, упростить процесс поиска потенциальных клиентов, сократить временные разрывы на всех стадиях движения потоков ресурсов и готовой продукции.

д) *Пересмотр СНиПов, ГОСТов и технических регламентов.* Современная российская промышленность во многом опирается на стандарты многолетней давности (в большинстве случаев на стандарты времен СССР). Пересмотр данных стандартов через призму технологических новшеств позволит сократить издержки на производство, которые, по исследованиям в некоторых областях промышленности, составляют до 27%. Важным направлением пересмотра должно стать обсуждение и описание типовых проектов (например, в недвижимости), выполнение которых не требовало бы согласований после начала работ.

е) *Совершенствование налоговой системы.* Совершенствование налогообложения считается важнейшим инструментом улучшения макроэкономической ситуации в целом. Сегодня в стране нет достаточной увязки непосредственной деятельности предприятий и налоговой системы. Отсутствие такой взаимосвязи приводит к тому, что большинство предприятий сегодня поставлено на грань банкротства. При этом предприятия заинтересованы в получении минимальной прибыли для максимально возможного избегания налогообложения. Отмечается, что существующая налоговая система неадекватна

экономическим условиям и задачам ее развития, не отражает специфики периода построения рыночной экономики и не учитывает тенденций развития налоговых систем экономически развитых стран и мирового опыта в целом.

Поэтому на данном этапе важно формирование такой системы налогообложения, которая способствовала бы развитию экономики, формированию полноценных субъектов рынка с одновременным постепенным решением проблемы дефицита бюджета. Вариантом совершенствования может служить внедрение системы стимулирования приоритетных направлений развития через налоговую систему и создание налогового протекционизма. Данная политика в разное время была свойственна всем странам, проходившим через этап экономики переходного периода: Японии, Южной Кореи, США времен Великой депрессии и т.д. Сегодня эта политика активно применяется в Китае [16].

Результаты реализации указанных мер могут быть получены примерно через 10–15 лет. Они позволят нарастить темпы развития отечественной промышленности за счет привлечения новых производств в Россию. Они могут стать значимым катализатором улучшения инвестиционной привлекательности для иностранных инвесторов, что обеспечит дополнительный приток прямых иностранных инвестиций в экономику страны.

Однако при реализации новой модели промышленной политики следует учитывать ее слабые стороны и возможные риски:

1. Необходимость одновременной реализации всего комплекса мер, описанных в модели.
2. Вовлечение значительных финансовых и трудовых ресурсов.
3. Необходимость вовлечения значительных ресурсов в ущерб социальным направлениям развития, что может привести к соответствующим рискам.

Таким образом, политика государства по созданию благоприятных условий для восстановления и развития промышленности и локализации иностранных производств в России должна дать значимый импульс развитию российской экономики, особенно в контексте стоящих перед страной задач и существующих внутренних и внешних ограничений.

Литература

1. *Кризис-2015*. Что помешает России восстановить экономику [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://daily.rbc.ru/opinions/economics/24/02/2015/54e727159a7947955d5386a7> (дата обращения: 21.10.2015).
2. *BCG - Press Release - Majority of Large Manufacturers Are Now Planning or Considering 'Reshoring' from China to the U.S.* [Electronic resource]. URL: <http://www.bcg.com/media/pressreleasedetails.aspx?id=tcm:12-144944> (date access: 21.10.2015).
3. *McMeekin B., McMackin E.* Reshoring U.S. Manufacturing: A wave of the present [Electronic resource]. URL: <http://www.businessclimate.com/white-paper-reshoring-u-s-manufacturing-a-wave-of-the-present/> (date access: 21.10.2015).
4. *Митали Дас, Пана Н'Дуайе.* Конец дешевой рабочей силе // *Финансы и развитие*. 2013. № 2. С. 34–37.
5. *Если Россия не проведет масштабной реиндустриализации, она может выпасть из истории* [Электронный ресурс]. URL: <http://expert.ru/expert/2014/14/slushaj-zavodskoj-gudok/> (дата обращения: 21.10.2015).

6. Patrick van den Bossche, Pramod Gupta, Hector Guierrez, Aakash Gupta. Solving the reshoring problem // *Supply Chain Management Review*. 2014. № 1. P. 27.

7. Reshoring - a new direction for UK economy [Electronic resource]: URL: <http://www.pwc.co.uk/the-economy/publications/uk-economic-outlook/reshoring-a-new-direction-for-the-uk-economy-ukeo-march14.jhtml> (date access: 21.10.2015).

8. Развадовская Ю.В., Ложникова А.В., Гейзер А.А. Компьютерное моделирование потенциальных проектов рещоринга: учет схем рационального размещения производственных мощностей в контексте мирового разделения труда // *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика*. 2014. №4 (28).

9. Закон «О промышленной политике в Российской Федерации»: от обороны к наступлению [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/2014/11/11/zakon-o-promyshlennoj-politike-v-rossijskoj-federatsii_-ot-oboronyi-k-nastupleniyu/ (дата обращения: 21.10.2015).

10. Девальвация рубля открывает для российских производителей новые экспортные рынки [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/08/31/606810-devalvatsiya-rublya-otkrivaet-dlya-rossiiskih-proizvoditelei-novie-eksportnie-rinki> (дата обращения: 21.10.2015).

11. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Doing Business 2014 [Electronic resource]. URL: <http://www.pwc.ru/ru/events/2013/paying-taxes/1-wb-augusto-lopes-claros-ru.pdf> (date access: 21.10.2015).

12. Булярский С.В., Булярская С.А., Синицын А.О. Управление промышленным кластером // *Вестн. Оренбург. гос. ун-та* 2012. № 9. С. 70–74.

13. Раенко Д.Л. Влияние развития железнодорожной инфраструктуры на национальную экономику // *Изв. Петербург. ун-та путей сообщения*. 2013. № 1. С. 180–183.

14. Сеть автомобильных дорог в России. Досье [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/info/1493679> (дата обращения: 21.10.2015).

15. Калентеев С.В. Основные барьеры развития логистических центров в регионах России // *Современные исследования социальных проблем*. 2012. №1. [Электронный ресурс]. URL: <http://sisp.nkras.ru/issues/2012/1/kalenteev.pdf> (дата обращения: 21.10.2015).

16. Мороз В.В. Налоговая система РФ на современном этапе ее развития // *Бизнес в законе: экономико-юридический журнал*. 2013. № 6. С. 250–252.

E.P. Suddenok, M.V. Chikov. Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: suddenok.e@mail.ru. E-mail: chikovmv@mail.ru

A NEW MODEL OF INDUSTRIAL POLICY IN RUSSIA IN THE CONTEXT OF GLOBAL TRENDS

Keywords: Russian economy, re-shoring, model of industrial policy, tax system, logistic infrastructure.

The article is devoted to the analysis of processes and practices of re-shoring in Western countries and the creation of the model of industrial policy in Russia on these bases. The authors use the hypothesis that one of the strategies to revitalize the Russian industries and economy in general can be the creation of favourable conditions for the restoration of industrial production and localisation of foreign manufactures in Russia.

This point is based on apparent trends in the global economy when the process of off-shoring from developed countries into countries of Asia-Pacific region is gradually being substituted by the reverse process.

The main reasons for these global trends are as follows. The annual increase of salary in developing countries during the recent 10-15 years has led to an insignificant difference of unit cost in labour-abundant countries and in capital-abundant countries. The active development of new technologies allowing the optimisation of the manufacturing processes, computerisation and automation lead to a significant decrease of labour costs. From time to time, the Asia-Pacific region faces the scarcity of labour (including high-skilled workforce). This creates additional risks for industrial companies.

Timely acknowledgement of the indicated trends and the creation of favourable conditions for the re-shoring of production and the localisation of new productions lead to significant macro-economic results.

Despite the difficult situation in the Russian industry and economy in general, there are several foundations which, in conjunction with a correct industrial policy, can be transformed into significant competitive advantages, and which can create new stimuli for the localisation of productions in Russia.

Analysis of the current problems in the Russian industries and the above-mentioned trends in the global economy allow creating a model of policy which, in our opinion, makes it possible to create necessary conditions and stimuli for constructive changes during a relatively short period of time. This model requires the following measures: improvement of the "one window" principle, provision of low-cost credit resources, improvement of management of industrial and scientific clusters, the development of logistic infrastructure on the bases of a hub city and a system of local logistic centres, the revision of technical specifications and guidelines, and the improvement of the tax system.

The model describes the main problem to be faced on this way and possible solutions to them. The paper also formulates the main risks which must be taken into consideration while implementing the measures described in this model.

A state policy of creating favourable conditions for the restoration of industrial production and localisation of foreign manufactures in Russia must give a significant impulse for the development of Russian economy, especially taking into account the existing internal and external limitations and future goals of Russia.

References

1. Krizis-2015. Chto pomeshaet Rossii vosstanovit' ekonomiku – available at - <http://daily.rbc.ru/opinions/economics/24/02/2015/54e727159a7947955d5386a7>
2. BCG - Press Release - Majority of Large Manufacturers Are Now Planning or Considering 'Reshoring' from China to the U.S. – available at - <http://www.bcg.com/media/pressreleasedetails.aspx?id=tcm:12-144944>
3. McMeekin B., McMackin E. Reshoring U.S. Manufacturing: A wave of the present. – available at - <http://www.businessclimate.com/white-paper-reshoring-u-s-manufacturing-a-wave-of-the-present/>
4. Mitali Das, Papa N'Diaye. Konec deshevoy rabochey sile // Financy I razvitie. 2013. № 2. P.34-37.
5. Esli Rossiya ne provedet masshtabnoy reindustrializacii, ona mozhet vipast' iz istorii. – available at - <http://expert.ru/expert/2014/14/slushaj-zavodskoj-gudok/>
6. Patrick van den Bosse, Pramod Gupta, Hector Gutierrez, Aakash Gupta. Solving the reshoring problem // Supply Chain Management Review. 2014. №1. P. 27.
7. Reshoring - a new direction for UK economy – available at - <http://www.pwc.co.uk/the-economy/publications/uk-economic-outlook/reshoring-a-new-direction-for-the-uk-economy-ukeo-march-14.jhtml>
8. Razvadovskaya U. V., Lozhnikova A. V., Geyser A. A. Kompyuternoe modelirovanie potencial'nih proectov reshoringa: uchet shem racional'nogo razmeshcheniya proizvodstvennih moschnostey v kontekste mirovogo radeleniya truda // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Economica. 2014. - №4 (28). - P. 151.
9. Zakon "O promishlennoy politike v Rossiyskoy Federacii": ot oborony k nastupleniyu. – available at - http://expert.ru/2014/11/11/zakon-o-promyshlennoj-politike-v-rossijskoj-federatsii_-ot-oborony-k-nastupleniyu/
10. Deval'vacia rublya otkrivaet dlya rossiyskih proizvoditeley novie eksportnie rynki. – available at - <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/08/31/606810-devalvatsiya-rublya-otkrivaet-dlya-rossiiskih-proizvoditelei-novie-eksportnie-rinki>
11. Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Doing Business 2014. – available at – <http://www.pwc.ru/ru/events/2013/paying-taxes/1-wb-augusto-lobes-claros-ru.pdf>
12. Bulyarskiy S. V., Bulyarskaya S. A., Sinicyn A. O. Upravlenie promishlennim klasterom // Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta . 2012. №9. P. 70-74.
13. Raenok D. L. Vliyanie razvitiya zheleznodorozhnoy infrastruktury na nacional'nuyu ekonomiku // Izvestiya Peterburgskogo universiteta putey soobscheniya. 2013. №1. P. 180-183.
14. Set' avtomobil'nih dorog v Rossii. Dos'e. – available at – <http://tass.ru/info/1493679>
15. Kalenteev S. V. Osnovnie bar'eri razvitiya logisticheskikh centrov v Rossii // Sovmennye issledovaniya social'nih problem. 2012. №1. available at <http://sisp.nkras.ru/issues/2012/1/kalenteev.pdf>
16. Moroz V. V. Nalogovaya Sistema RF na sovremennom etape ee razvitiya // Biznes v zakone. Economico-yuridicheskiy zhurnal. 2013. №6. P. 250-252.

МЕНДЖМЕНТ

УДК 338; 331

DOI: 10.17223/19988648/33/17

М.С. Каз, Г.О. Ташиян

РЕПУТАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ: ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА

Важным условием достижения фирмой устойчивого делового успеха является ее конкурентоспособность. Процедура оценки конкурентоспособности, как показывают наши исследования, хотя и опирается во многом на изучение количественных финансовых показателей, достаточно трудоемка и не всегда дает удовлетворительные результаты. Вместе с тем оценка репутации компании является более прозрачной и менее трудоемкой процедурой. Более того, многочисленные исследования подтверждают, что «репутационный фактор», хотя и относится к нефинансовым параметрам, может выполнять роль интегрального показателя конкурентоспособности предприятия. В статье предлагаются методика оценки репутации компании и автоматизированная система мониторинга репутации, разработанная на ее основе.

Ключевые слова: конкурентоспособность, репутация предприятия, социальная ответственность, анкетирование, мониторинг.

В суровый век сокровище храни,
Что чистой репутацией зовется;
Все остальное временем сотрется.

Вильям Шекспир. Ричард II

Многие отечественные и зарубежные авторы рассматривали проблему конкурентоспособности как продукции, так и предприятия в целом. Так, Дж. Робинсон считала, что «конкурентоспособность – это не только способность противостоять конкурентам, но и обходить борьбу, развивая новые рынки дифференцированной продукции» [1]. Й. Шумпетер отмечал, что конкурентоспособность предприятия определяется способностью создавать новые технологии, новые рынки и идеи [2]. П. Друкер выделил человеческий капитал в качестве основы для формирования конкурентного преимущества. Более конкурентоспособным, по его мнению, предприятие может стать при наличии в его штате эффективных управляющих и ориентации компании на знания [3]. М. Портер подчеркивал, что конкурентное преимущество опирается прежде всего на более эффективное использование ресурсов [4]. Г. Хамел дал определение конкурентоспособности, основанной на навыках, знаниях, опыте, способности предвидения, интеллектуальном лидерстве [5].

Российские исследователи определяют конкурентоспособность как способность предприятия выдерживать конкуренцию [6], опережать других, используя свои преимущества в достижении поставленных целей [7], как комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, которые и определяют его успех на рынке [8]. В толковом словаре «Экономика» конку-

рентоспособность определяется как способность конкурировать на рынках товаров и услуг [9]. В работе В.П. Грузинова и В.Д. Грибова под конкурентоспособностью предприятия понимается его преимущество по отношению к другим предприятиям данной отрасли [10]. Таким образом, конкурентоспособность не является качеством, внутренне присущим фирме. Поэтому она может быть определена только путем сравнения компаний между собой и характеризует возможности и динамику их адаптации к рыночным условиям конкуренции.

Процедура оценки конкурентоспособности, как показывают наши исследования, опираясь во многом на изучение количественных финансовых показателей, достаточно трудоемка и не всегда дает удовлетворительные результаты [11]. Вместе с тем оценка репутации компании является более прозрачной и менее трудоемкой процедурой. Более того, многочисленные исследования подтверждают, что «репутационный фактор», хотя и относится к нефинансовым параметрам, может выполнять роль интегрального показателя конкурентоспособности предприятия. Не случайно, что из всей совокупности показателей, на которые обращают внимание инвесторы при выборе компании для эффективного вложения свободных денежных средств, как утверждает исполнительный директор Ассоциации развития финансовых коммуникаций и отношений с инвесторами О.Л. Ринк, финансовые составляют лишь 24%, в то время как доля нефинансовых показателей равна 76% [12]. Кроме того, как показал опрос, проведенный компанией Economist Intelligence Unit [13], из всех видов рисков менеджеры крупных европейских компаний признали репутационные риски самыми важными (рис. 1).

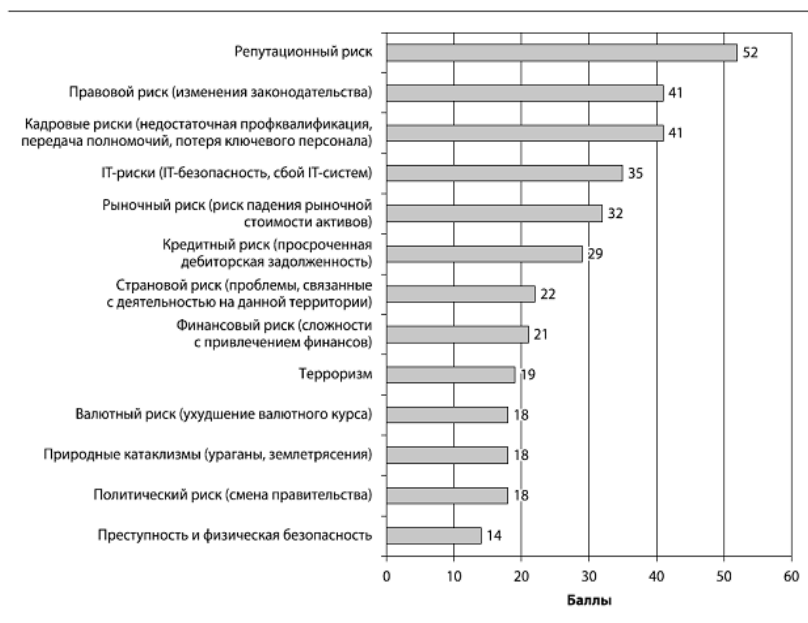


Рис. 1. Оценка важности разных видов риска для крупных европейских компаний (результаты опроса риск-менеджеров) [14]

Действительно, высокая репутация, фиксируя лишь момент общего восприятия и оценки компании, тем не менее является важным условием достижения предприятием устойчивого делового успеха, поскольку:

- придает организации дополнительный рыночный вес;
- содействует привлечению потребителей и партнеров;
- защищает позиции предприятия от товаров-заменителей фирм-конкурентов;
- ускоряет процессы сбыта;
- увеличивает объемы продаж;
- расширяет возможность предприятия в кредитовании;
- упрощает доступ компании к различным ресурсам.

Напротив, низкая репутация вызывает не только отрицательное отношение на эмоциональном уровне, но и способствует уменьшению заказов и объема сбыта, вплоть до полного прекращения функционирования предприятия. Связь репутационного риска (риска возникновения убытков из-за негативного восприятия компании) с уменьшением заказов иллюстрирует модель риска взаимодействия с контрагентами:

$$COR=PR*RR, \quad (1)$$

COR – риск взаимодействия с контрагентом (risk of interaction with counterpart); PR – профессиональный риск; RR – репутационный риск.

Очевидно, что профессиональный риск (риск невыполнения поставщиком заказа) – решающий аргумент для покупателя в пользу отказа от сотрудничества с ним. Однако, как показывает модель риска взаимодействия с контрагентами, низкая репутация поставщика является не менее веским аргументом. В противном случае высока вероятность, что имя компании-покупателя в ее бизнес-окружении окажется накрепко связано с низкой репутацией поставщика. Распространение репутационного риска с поставщика на покупателя, как следствие, начнет угрожать и финансовому благополучию последнего.

Анализ показывает, что на уровень репутации компании влияют:

- качество продукции, товара или услуг;
- уровень взаимоотношений персонала организации с клиентами;
- репутация руководителей компании;
- сформировавшийся визуальный образ организации;
- репутация потребителей продукции или услуг компании (статусные характеристики крупных клиентов в немалой степени определяют «лицо» анализируемой организации);
- социальная репутация (представление широкой общественности о социальных целях и роли организации в экономической, социальной и культурной жизни общества);
- бизнес-имидж организации (представления общественности относительно добросовестности компании в выполнении своих обязательств).

Чтобы оценить репутацию организации, нами предлагается использовать метод анкетирования.

Результаты исследований [15, 16] показывают, что эксперты ведут себя достаточно надежно и непротиворечиво при количестве объектов анализа (критериев показателя, уровней критерия и т.д.) не более 10. За этим пределом поведение экспертов резко меняется, возрастает количество ошибок и противоречий. Поэтому указанные ограничения были учтены при разработке методики (определении допустимого количества критериев и уровней оценки). Перечень критериев и оценочные шкалы представлены в табл. 1.

Таблица 1. Критерии и шкалы оценки репутации организации

Критерии оценки	Баллы
1. Репутация руководителя организации (Про)	
1.1. Высокая репутация руководителя организации	10
1.2. Репутация выше средней	7
1.3. Средний уровень репутации	5
1.4. Репутация ниже средней	3
1.5. Отрицательная репутация	0
2. Сложившееся представление о качестве обслуживания клиентов (Ко)	
2.1. Высокое качество обслуживания	10
2.2. Качество обслуживания выше среднего	9
2.3. Средний уровень обслуживания	8
2.4. Уровень обслуживания ниже среднего	5
2.5. Отрицательное мнение об уровне обслуживания	0
3. Социальная ответственность (Со)	
3.1. Высокий уровень социальной ответственности организации	10
3.2. Уровень социальной ответственности организации выше среднего	8
3.3. Средний уровень социальной ответственности организации	6
3.4. Низкий уровень социальной ответственности организации	3
3.5. Организация не заботится о социально ответственном поведении	0
4. Представление потребителей о качестве продукции или услуг (Ппу)	
4.1. Высокий уровень качества продукции и услуг	10
4.2. Качество продукции и услуг выше среднего	7
4.3. Качество продукции и услуг оставляет желать лучшего	3
4.4. Крайне низкое качество продукции или услуг	0
5. Деловая культура организации (Дк)	
5.1. Высокий уровень деловой культуры	10
5.2. Средний уровень деловой культуры	7
5.3. Низкая деловая культура организации	2
5.4. Крайне низкая оценка деловой культуры организации	0
6. Фирменный стиль (Фс)	
6.1. Оригинальный, запоминающийся фирменный стиль	10
6.2. Фирменный стиль оставляет хорошее впечатление	8
6.3. Фирменный стиль оставляет нейтральное впечатление	6
6.4. Незапоминающийся фирменный стиль	2
6.5. В организации фирменный стиль не разработан	0
7. Бизнес-имидж (Би)	
7.1. Высокопрофессиональный бизнес-имидж	10
7.2. Бизнес-имидж выше среднего	8
7.3. Стабильный бизнес-имидж	5
7.4. Низкий уровень бизнес-имиджа организации	1

Уровень репутации организации ($Ур$) нами предлагается рассчитывать по следующей формуле:

$$Ур = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^7 Кр_{ij} \quad (2)$$

где $Ур$ – показатель уровня репутации организации; $Кр_{ij}$ – оценка i -тым экспертом j -того критерия репутации; i – количество экспертов; j – количество оцениваемых критериев репутации.

С использованием представленной выше методики нами была проведена оценка репутации ряда организаций розничной торговли. Объектом исследования являлись торговые сети, представленные в г. Юрге: «Лента», «Поляна», «Мария-ра», «Снегири», «О'кей».

В анкетировании приняли участие потребители товаров вышеуказанных организаций. Результаты исследования представлены в табл. 2.

Таблица 2. Оценка репутации торговых сетей

Наименование организации	Критерии оценки конкурентоспособности имиджа организации							Итого
	P_{po}	K_o	C_o	$P_{пу}$	$Д_ж$	$Ф_c$	$Б_n$	
«Лента»	9,9	9,4	6,6	9,8	9,9	9,9	9,8	65,3
«Мария-ра»	5,1	6,9	6,2	3,3	2,1	6,4	1,1	31,1
«О'кей»	7,2	9,1	7,8	3,1	7,1	8,2	7,8	50,3
«Поляна»	5,1	7,8	6,1	7,1	7,2	2,1	4,8	40,2
«Снегири»	5,1	8,1	7,8	3,2	9,8	8,1	7,9	50,0

Согласно результатам проведенного исследования, торговая сеть «Лента» имеет самый высокий уровень репутации (65,3 балла). Ниже уровень репутации у торговых сетей «О'кей» (50,3 балла) и «Снегири» (50,0 балла). Торговые сети «Поляна» и «Мария-ра» имеют самые низкие уровни репутации (40,2 и 31,1 балла соответственно).

Для систематического анализа уровня репутации по большому массиву организаций предлагаем использовать возможности разработанной нами системы автоматизированного мониторинга [17] (рис. 2).

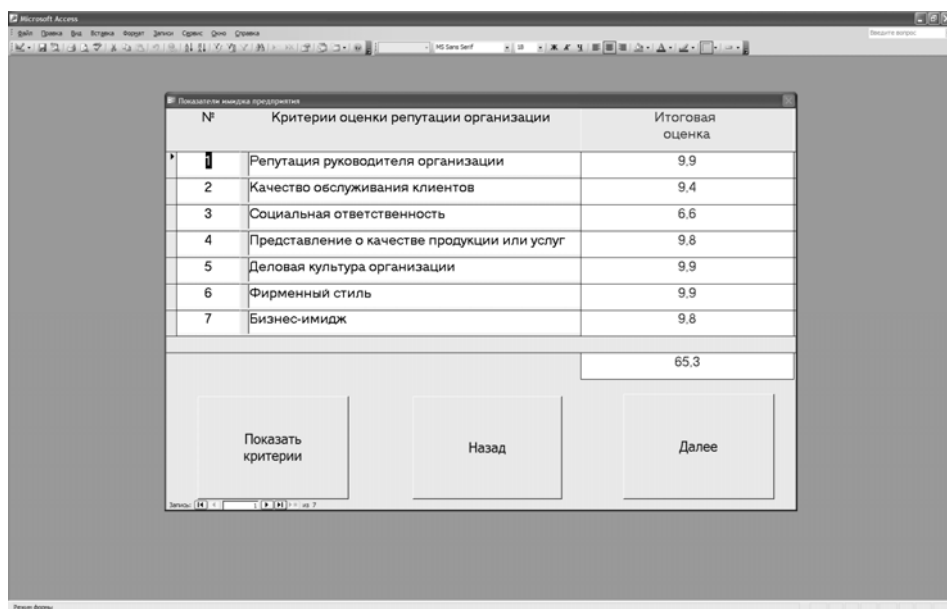


Рис. 2. Автоматизированная система мониторинга уровня репутации компаний

Она позволяет управлять процессом сбора и обработки информации, выявлять и устранять непоследовательность и нетранзитивность выбора опрашиваемых, повышая качество результатов экспертизы.

Литература

1. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. 2d ed. London: Macmillan, 1969.
2. Schumpeter Joseph A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Third edition. New York: Harper & Row; 1950. 431 p.
3. Drucker P.F. *Managing for Results*. 14th ed. New York: Harper Business, 1993.
4. Porter M.E. *On Competition*, Boston: Harvard Business School, 1998.
5. Хамел Г., Прахалад К. Конкурируя за будущее. М.: Олимп-Бизнес, 2002. 288 с.
6. Горбашко Е.А. Управление конкурентоспособностью. Теория и практика / под ред. Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. М.: Юрайт, 2014. 447 с. (Серия: Магистр.).
7. Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Управление конкурентоспособностью организации. М.: ИНФРА-М, 2012. 300 с.
8. Тарасова И.А. Потребитель выбирает // Маркетинговые исследования в России и за рубежом. 2006. № 4. С. 15.
9. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк; общ. ред.: д.э.н. И.М. Осадчая. М.: ИНФРА-М: Весь Мир, 2000.
10. Грузинов В.П., Грибов В.Д. Экономика предприятия. М.: Финансы и статистика, 2000. 208 с.
11. Тащиян Г.О. Экономический мониторинг конкурентоспособности предприятия // Маркетинг. М., 2004. № 2. С. 17–25.
12. PR + IR = формула акционерной стоимости. URL: http://www.arfi.ru/files/1496/2012_05_29_ir_plus_pr_minutes.pdf.
13. Economist Intelligence Unit (2005). Reputation: Risk of Risks [Electronic resource]. URL: <http://www.acegroup.com/eu-en/assets/risk-reputation-report.pdf>.
14. Ринк О.Л. Управление репутационными рисками: уравнение с несколькими неизвестными // Управление финансовыми рисками. 2014. № 4. С. 243.
15. Быков С.Н. Психологические механизмы экспертного оценивания альтернатив // 12-я науч.-практ. конф. филиала ТПУ и Юргинского НТЦ Кузбасского отделения РИА: сб. тр. Юрга: Изд. ТПУ, 1999.
16. Каз М.С. Динамика экономического знаний и мотивация труда: когнитивно-ценностный подход. Томск: Том. гос. ун-т, 2003.
17. Tashchiyan G.O. Organizing automated Ted dialogue on the competitiveness of science-intensive products // *Applied Mechanics and Materials*. 2013. Vol. 379. P. 240–243.

M.S. Kaz, G.O. Taschiyan. Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: misk3@mail2000.ru
Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russia. E-mail: gtashiyana@mail.ru

REPUTATIONAL COMPONENT OF COMPETITIVENESS: CONCEPT AND ASSESSMENT

Keywords: competitiveness, reputation of the company, social responsibility, questioning, monitoring.

An important condition for achieving sustainable business success company is its competitiveness. Procedure for assessment of competitiveness, as shown by our study, although it is based largely on the quantitative study of financial indicators, rather time consuming and does not always give satisfactory results. However, the reputation assessment is more transparent and less time-consuming procedure. Moreover, numerous studies confirm that "reputation factor", although it relates to non-financial parameters, can perform the role of the integral index of competitiveness. The paper proposes a method of estimating a company's reputation and the reputation of an automated monitoring system, based on it.

References

1. Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. London: Macmillan. 2d ed. 1969
2. Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Row; Third edition, 1950, p. 431

3. Drucker P. F. Managing for Results. New York: Harper Business 14th ed.1993
4. Porter M.E. On Competition, Boston: Harvard Business School, 1998
5. Hamel G. Konkurirova za budushhee / G. Hamel, K. Prahalad. M.: Olimp-Biznes, 2002. 288 s.
6. Gorbashko E.A. Upravlenie konkurentosposobnost'ju. Teoriya i praktika/ pod red. E.A. Gorbashko, I.A. Maksimceva. M.: Izdatel'stvo Jurajt, 2014. 447s. Seriya: Magistr.
7. Antonov G.D., Ivanova O.P., Tumin V.M. Upravlenie konkurentosposobnost'ju organizacii. – M.: INFRA-M, 2012. 300s.
8. Tarasova I.A. Potrebitel' vybiraet // Marketingovyie issledovaniya v Rossii i za rubezhom, 2006, № 4. С. 15.
9. Jekonomika. Tolkovyj slovar'. M.: "INFRA-M", Izdatel'stvo "Ves' Mir". Dzh. Bljek. Obshhaja redakcija: d.je.n. Osadchaja I.M.. 2000.
10. Gruzinov V.P., Gribov V.D. Jekonomika predpriyatija. M.: Finansy i statistika, 2000. - 208s.
11. Tashhijan G.O. Jekonomicheskij monitoring konkurentosposobnosti predpriyatija. Marketing M., 2004. № 2. S.17-25.
12. PR + IR = formula akcionernoj stoimosti http://www.arfi.ru/files/1496/2012_05_29_ir_plus_pr_minutes.pdf
13. Economist Intelligence Unit (2005). Reputation: Risk of Risks. <http://www.acegroup.com/eu-en/assets/risk-reputation-report.pdf>.
14. Rink O.L. Upravlenie reputacionnymi riskami: uravnenie s neskol'kimi neizvestnymi//Upravlenie finansovymi riskami. № 4, 2014. S. 243.
15. Bykov S.N., Psihologicheskie mehanizmy jekspertnogo ocenivaniya al'ternativ// 12-ja nauch.-prakt. konf. filiala TPU i Jurginskogo NTC Kuzbassko-go otdelenija RIA. Sb. trudov. Jurga: Izd. TPU, 1999.
16. Kaz M.S. Dinamika jekonomicheskogo znanij i motivacija truda: kognitivno-cennostnyj podhod.-Tomsk: Tomskij gosudarstvennyj universitet, 2003
17. Tashchiyan G.O. Organizing automated Ted dialogue on the competitiveness of science-intensive products. // Applied Mechanics and Materials. 2013. Vol. 379. p. 240-243.

УДК 331.44

DOI 10.17223/19988648/33/18

И.В. Смирнов

ЭВОЛЮЦИОННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕНЕНИЯ ХАРАКТЕРА ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В данной статье рассматривается эволюция характера труда с течением времени с точки зрения двух наиболее распространенных теорий: пяти способов производства и информационного общества. Анализируются актуальность этих концепций и возможность применения их достижений на современном этапе развития социально-трудовых отношений. Делается вывод о проникновении в современное общество категории отчуждения труда, влекущей за собой череду негативных последствий психологического и экономического характера как для отдельного предприятия, так и для всего общества в целом. Проблема отчуждения, ранее распространяемая только на труд рабочих, в информационном обществе охватывает и креативный класс общества, серьезно сказываясь на его потенциале. При этом проблема отчуждения в современной науке рассмотрена очень слабо. В связи с этим делается ряд предположений о возможных направлениях решения проблемы.

Ключевые слова: экономика труда, эволюция труда, отчуждение труда, информационное общество, гуманизация труда.

В современной науке о труде по-прежнему крайне актуальной и спорной остается тема эволюции труда в историческом процессе развития общества. Несмотря на значительный прогресс в этом вопросе, состояние рынка труда, эффективность трудовой деятельности, социальное положение рабочих и прочие показатели благосостояния общества, как и раньше остаются далекими от идеала и в нашей стране, и в большинстве зарубежных государств. В данной статье мы попробуем разобраться в современных подходах к проблемам труда и выявить причины столь неэффективного взаимодействия науки и общества в этом вопросе.

В научной литературе встречается множество подходов к проблеме эволюции трудовой деятельности, однако в целом они составляют пояс двух фундаментальных теорий общественного развития.

Первая из них – это «теория 5 способов производства», распространенная и догматизированная в советской науке. По сути, она представляет собой несколько переработанный вариант теории общественно-экономических формаций К. Маркса. Согласно ей любое общество проходит 5 последовательных этапов эволюции способов производства и производительных сил (а следом за ними, и общественных отношений): первобытно-общинный, рабовладельческий, феодальный, капиталистический и в итоге коммунистический [1. С. 146].

Первобытно-общинный строй характеризуется общей деятельностью на благо общины, с централизованным распределением, благодаря чему в науке присутствует даже такое определение этого этапа, как первобытный коммунизм. Однако с появлением орудий труда, а затем излишков производства в

обществе возникает неравенство. Как результат, начиная с рабовладельческого этапа, производство, трудовая деятельность осуществляются эксплуатируемым большинством в пользу господствующего социального меньшинства, присваивающего большую часть общественного богатства. В результате возникает диалектика между двумя социальными классами, борьба между которыми ведет к общественному прогрессу, осуществляемому через резкие переходы (социальные революции). По достижению коммунизма же общество возвращается к труду на общее благо, где добавочный продукт распределяется на благо всех, а не становится достоянием отдельных лиц. Каждый человек имеет возможность получения необходимых для жизни ресурсов «по потребностям», осуществляя трудовую деятельность «по способностям».

Если на ранних этапах исторического развития негативные стороны трудовой эксплуатации были очевидны, то в капиталистическом обществе, по мнению марксистов, создается видимость справедливого обмена труда на заработную плату. На самом деле рабочий получает лишь мизерную часть добавочного продукта, достаточную лишь для поддержания в нем возможности трудиться [2. С. 44]. При этом работодатель стремится выжать из рабочего весь его потенциал.

Естественно, что современная промышленность, организация труда и социальная политика достигли значительного прогресса со времен работ Маркса, обеспечив даже неквалифицированных рабочих достаточно высоким уровнем жизни (безусловно, в данном случае мы подразумеваем развитые страны). Тем не менее риторика марксистов изменений не претерпела – они до сих пор считают рабочий класс угнетенным и единственно достойным играть определяющую роль в развитии общества.

Несмотря на ретроспективность марксистов, ряд их концепций имеет место быть и в современной экономике. Отдельно стоит упомянуть о такой категории, активно используемой марксистами, как «отчуждение». Суть этого явления заключается в том, что трудящийся вследствие особенностей функционирования капиталистической экономики и производства утрачивает связь с продуктом своего труда, а затем и со всем миром в целом, теряя смысл своего существования. Маркс утверждал, что труд, в естественных условиях имеющий значение развития личности, изуродован капиталистической системой. Машинизация труда лишила человека творческой стороны в труде, заменив его монотонными операциями, изничтожающими его личность, а результаты труда присваиваются владельцем средств производства. Трудящийся перестает воспринимать продукт как свой собственный, труд становится для него чуждым и тягостным событием [2. С. 44].

К сожалению, в силу ряда объективных обстоятельств (экономического характера исследований, слабого уровня развития психологической науки) Маркс не смог уделять исследованию отчуждения должного внимания. Более глубоко эту концепцию рассматривали его последователи, в частности, особых успехов достиг на этом поприще представитель Франкфуртской школы социологии Эрих Фромм. В его работах произошло крайне удачное слияние достижений марксизма, экзистенциализма и психоанализа, позволяющее достаточно полно рассмотреть отчуждение. По мнению Фромма, при капиталистической системе отчуждение – это неизбежная участь любого человека

[3. С. 230]. Вкупе с естественными для человека экзистенциальными тревогой и отчаянием отчуждение приводит к серьезнейшим психологическим проблемам, вызванным глубокой неудовлетворенностью жизнью. Все это приводит к явлению, названному Фроммом «бегством от свободы»: человек старается сбежать от ответственности за собственную жизнь, передавая ее религии, государству, обществу и даже работодателю (такие объекты, служащие прикрытием от реальности, получили наименование «волшебный помощник»). Как результат, человек теряет свою собственную личность, растворяясь в общественной массе, выполняя то, что от него требует общество, а не собственные желания и позывы, свое несчастье только усугубляя [4]. Именно эти психологические процессы, по мнению автора, в результате привели к распространению всех тоталитарных режимов, и фашизма в частности. Фромм развил идею Маркса о различных проявлениях отчуждения, выделив следующие основные направления [3. С. 231–233]:

Отчуждение от продукта труда. Помимо классического отчуждения от объекта трудовой деятельности, человек теряет связь и с потребляемой продукцией. Изначальная цель удовлетворения потребностей – удовольствие – подменяется идеей потребления как цели человеческой жизни. Кроме того, человеку навязывается совершенно ненужная, излишняя продукция. Человек не получает удовольствия от потребления, испытывая постоянный потребительский голод, поддерживаемый рекламой. Помимо этого, реклама, эксплуатируя достижения психологии, возбуждает в человеке чувство собственной неполноценности, усиливая экзистенциальную тревогу и чувство собственной ничтожности [3].

Отчуждение от институциональной системы. Человек боится институтов, которые сам же создал. Государство, религия, экономическая система и прочие стали настолько огромными и сложными, что человек чувствует себя ничтожным в сравнении с этими бюрократическими машинами. В результате теперь не он использует их для улучшения собственной жизни, а они используются для дополнительной его эксплуатации.

Отчуждение от других людей. Человек рассматривает других людей и отношения с ними, как любой другой элемент купли – продажи, сквозь призму рыночных отношений. Любовь, дружба и другие формы человеческих взаимоотношений потеряли свою естественность, превратившись в форму обмена услугами.

Самоотчуждение – худшая и предельная форма отчуждения. Человек более не рассматривает себя как личность, носителя творческих сил, чувств и стремлений. Он представляет себя набором компетенций, который он должен как можно более выгодно продать: работодателю, обществу, семье и другим участникам общественных отношений. Он становится тем, кем указано, играя общественную роль, будучи не личностью, но одним из тысяч таких же «актеров».

Безусловно, работы Фромма имеют огромное значение даже для современной трудовой системы. В первую очередь они важны тем, что отчуждение существенно дополнилось психологическими, экономическими и административными характеристиками, значимо расширив это понятие от технической стороны, на которой концентрировался Маркс. Помимо этого, в своих рабо-

тах Фромм распространяет влияние отчуждения на все социальные категории общества: от люмпен-пролетариата до капиталистов, просто отчуждение меняет свою форму и имеет разные последствия. Особенно ценны доводы Фромма тем, что они актуальны и в современной, информационной экономике.

Какой выход видят сторонники левых идей из сложившейся ситуации? С точки зрения марксистов, единственным выходом из этой череды страданий и угнетения для подавляющей массы населения является переход к коммунистическому либо социалистическому обществу, осуществленный путем пролетарской революции. Базисом этих обществ должно быть разумное потребление, централизованное и справедливое распределение благ, а также труд, основанный на принципах справедливой ротации и способностей. Технический прогресс, социальная помощь и другие меры, улучшающие условия труда рабочего в капиталистическом обществе, не являются условиями освобождения человека. Виновной в человеческом несчастье считается сама капиталистическая система.

Данная ситуация хорошо описана в статье американского журналиста Г. Сводоса «Миф о счастливом рабочем», опубликованной в 1966 г. в журнале «Иностранная литература»: «Грубая правда заключается в том, что работа на заводе отупляет людей. Она отупляет любого, кто мечтает совершить в жизни что-нибудь стоящее, и это пора наконец открыто признать. Для иммигранта, который надрылся в полутемных, мерзких, кишасящих паразитами потогонных мастерских, работа была менее отупляющей, чем для нашего окончившего среднюю школу современника, хотя он работает при лампах дневного света, на машинах с кнопочным управлением. Ибо рабочий-иммигрант, даже если он и не мечтал о социализме, верил, что долгими часами работы он купит себе свободу. А промышленный рабочий пятидесятых годов рассчитывает лишь, что долгие часы труда помогут ему купить мебель и тряпки и хоть отчасти расплатиться с долгами». По мнению автора, рабочий, даже высокотехнологического производства, никогда не сравняется по уровню жизни со средним классом (вопреки всеобщему мнению). Этого не произойдет именно в силу характера труда рабочего, приводящего к его умственной и психологической деградации [5]. Современный опыт доказывает правоту таких суждений: стремление к материальной выгоде по-прежнему сильно превосходит прочие потребности у рабочих, несмотря на некоторые положительные тенденции [6. С. 100].

К сожалению, исторический опыт продемонстрировал если не утопичность социалистической идеи, то ее несвоевременность и труднодостижимость. Имея благие цели, плановая экономика все же оказалась не способна обеспечить материальные потребности людей, избавиться от денежной зависимости и исключить появление отчуждения, часто лишь обостряя экономические и социальные проблемы.

В противовес марксистскому подходу к эволюции характера труда в зарубежной науке в 60-х гг. возникла теория **информационного (постиндустриального) общества**, предложившая свой взгляд на этот вопрос. Она выделяет иные этапы экономического развития общества и их основные характеристики (таблица).

Этапы общественного развития и их основные характеристики с точки зрения теории информационного общества

Основные характеристики	Доиндустриальное общество	Индустриальное общество	Постиндустриальное общество
Главная отрасль	Сельское хозяйство	Промышленность	Услуги
Основной экономический ресурс	Земля	Капитал	Информация
Главная социальная группа	Землевладельцы	Капиталисты	Менеджеры
Содержание труда	Ручной труд	Однообразные машинные операции	Управление, интеллектуальная и творческая деятельность

Смена парадигм в данной системе осуществляется за счет научно-технических революций (а не социальных), менявших способ производства, а следовательно, и характер трудовой деятельности.

Отрицательное влияние характера труда индустриального общества не подвергается сомнению сторонниками этой концепции. Это следует из особенностей труда того времени: наличия у рабочих лишь минимально необходимых технических знаний, унификации трудовой деятельности (однообразие), привития покорности, борьбы со всеми формами активности и инициативности [7. С. 43].

В то же время современная трудовая деятельность характеризуется:

- высоким профессионализмом;
- наличием в деятельности творческих элементов;
- обязательным наличием экономических знаний и представлений;
- управленческой подготовкой;
- целеустремленностью и добросовестностью, трудолюбием и лояльностью к коллективу;
- психологической устойчивостью;
- человечностью и стремлением к личностному росту.

Достижения науки, с помощью которых произошла автоматизация и компьютеризация большинства трудовых процессов, привели, по мнению сторонников данной теории, к некоторому «освобождению» трудящихся от механистической стороны труда, дав больший простор самореализации в творческой и научной деятельности, избавив человека от психологических и социальных проблем, характерных для индустриального общества. В том числе от отчуждения, которое не может быть свойственно интеллектуальной и творческой деятельности.

Однако некоторые современные авторы не согласны с данной позицией. По их мнению, интеллектуальность труда в условиях существующих социально-трудовых отношений только усугубляет психологические проблемы трудящихся. Работодатели заметили, что заработная плата более не способна поддержать в работниках необходимый энтузиазм. По большому счету, она играла лишь роль якоря, удерживая работника на его месте. Соответственно, они были «вынуждены» сделать процесс труда интересным. Это, в свою очередь, привело к тому, что работник стал посвящать своей работе больше времени, делая ее своим хобби. Эксплуатация стала едва ли не круглосуточной, так как работник не прекращает думать о работе даже в кругу семьи. При

этом отчуждение продукта никуда не исчезло. Более того, оно ужесточилось вследствие более высокой ценности творческого и интеллектуального труда для человеческой личности [8. С. 34–38]. Передавая результаты своей работы, дизайнер, программист или аналитик по-прежнему теряет с ними связь. При этом, в отличие от рабочего, его труд содержит большую долю собственной энергии и морального вклада в силу творческого характера. Нередко он вообще не видит в своей работе смысла, не имея материальной формы выражения своей деятельности. Кроме того, делегирование полномочий и увеличение количества управляющих должностей привели к усилению ответственности и росту давления со стороны внешней среды: коллег, начальства, рынка (с жесточайшей конкуренцией, не свойственной даже индустриальному обществу). Как следствие всего этого, экзистенциальные тревога и неуверенность, потеря смысла существования довлеют над человеком с новой силой, заставляя искать новые пути бегства от своей свободы и самовыражения: физические и интеллектуальные зависимости, склонность к авторитаризму, снижение требований к себе – далеко не полный список проблем, порожденных современным общественным устройством.

Интересен тот факт, что данные о сохранении негативной тенденции в удовлетворенности жизнью в странах с информационной экономикой можно подтвердить статистически: первые пять мест во всемирном индексе счастья занимают Коста-Рика, Вьетнам, Колумбия, Белиз и Сальвадор – страны с преимущественно сельскохозяйственной экономикой, причем с низким уровнем ее технического оснащения. Ближайшее государство, характеризующееся как постиндустриальное – Израиль, занимает лишь 15-е место, далее Новая Зеландия и Норвегия: 28-е и 29-е [9]. Есть и другая статистика: такие страны-локомотивы постиндустриальной экономики, известные своей высочайшей культурой труда, как Южная Корея и Япония, занимают 3-е и 18-е место по частоте самоубийств на душу населения, значительно превосходя по этому показателю, к примеру, Центральноафриканскую Республику и Габон [10]. Важно отметить, что самоубийство с точки зрения философии экзистенциализма является альтернативным способом избавления от драматизма и бессмысленности жизни. Смерть выступает как некая альтернатива творческой самореализации личности в случае, когда последнюю невозможно реализовать.

Из этой информации следует вывод – интеллектуального и творческого самовыражения в условиях постиндустриального общества недостаточно для самореализации личности и достижения человеческого счастья. Новая система организации труда внесла значительные улучшения в условия труда: труд стал более гуманным, при его организации стали учитываться человеческие потребности и способности, он стал одним из инструментов саморазвития [11. С. 135]. Тем не менее приложенных усилий явно не достаточно. Гонка за производительностью, прибылью и другими ценностями капиталистического общества может отрицательно сказаться на душевно-психологическом состоянии человека, став причиной серьезных общественных проблем.

Во избежание общественных потрясений и для продолжения общественного прогресса современной наукой о труде, а также практиками из отделов персонала предприятий необходимо актуализировать работу по гуманизации

труда постиндустриального общества, не успокаиваясь избавлением трудящегося от физической нагрузки. Нашему обществу жизненно необходимо продолжать поиски способов трудовой реализации, которые не будут вызывать отвержения со стороны человеческой натуры и при этом не приведут к снижению общественной производительности.

Литература

1. Ефимов В.И., Мраморнова О.В. Эволюция содержания труда в процессе экономического развития общества // Вестн. Саратов. гос. техн. ун-та. 2009. № 1. С. 145–153.
2. Экономическо-философские рукописи 1844 года // Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 42. С. 41–174.
3. Фромм Э. Человек одинок // Иностранная литература. 1966. № 1. С. 230–233.
4. Фромм Э. Бегство от свободы. М.: АСТ, 2009. 288 с.
5. Сводос Г. Миф о счастливом рабочем // Иностранная литература. 1966. № 1. С. 234–236.
6. Шиняева О.В., Артемьева Т.В. Отношение рабочих промышленных предприятий к труду // Изв. вузов. Поволжский регион. Общественные науки. 2013. № 3 (27). С. 100–112.
7. Горбунова О.Н., Горбунова Ю.И., Шестакова Ю.В. Эволюция требований, предъявляемых к специалисту на рынке труда в процессе общественного прогресса // Наука и мир. 2014. № 3(7). С. 42–45.
8. Григорьева Я.В. Трансформация труда в современном обществе. Новые формы угнетения // Вест. Перм. нац. иссл. политехн. ун-та. Культура. История. Философия. Право. 2012. № 5. С. 34–39.
9. *The Happy Planet Index: 2012 Report*. London: New economics foundation, 2012. 27 p.
10. *Preventing suicide: a global imperative*. Geneva: World health organization, 2014. 102 p.
11. Герман М.В. Профессиональный уровень индивида, его изменения и условия формирования в контексте происходящих трансформационных процессов в обществе // Вестн. Том. гос. ун-та. 2007. № 298. С. 135–138.

I.V. Smirnov. Department of System Management and Economics of Entrepreneurship, Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: Ilia.S91@yandex.ru

EVOLUTIONARY CHANGE IN THE NATURE OF THE PROBLEM OF EMPLOYMENT.

Keywords: labor economics, the evolution of labor, the alienation of labor, information society, humanization of work.

This article examines the evolution of the nature of work in course of time in terms of the two most common theories: the five modes of production and the information society. The theory of the five modes of production was created by Karl Marx, and was widespread in the economics of the USSR and other countries of the socialist bloc. In turn, pre-Communist formations are accompanied by a suppression of the main mass of people to maximize the welfare of minorities. It is in this supporters of the Marxist theory sees the main source of most of the problems of modern society. In contrast to this approach is the theory of the information society. Its supporters see scientific and technical progress as the main source of positive changes of social development and progress of labor relations. From their point of view, technological developments will contribute to the gradual improvement of working conditions, professional development and quality of life of employees.

The history has shown that closer to the truth turned out to be supporters of the theory of the information society - labor in developed countries gains predicted nature more and more, while the Marxists apocalyptic predictions have not been fulfilled. Nevertheless, the problems of capitalist society, which were pointed at by the supporters of socialism, persist, and they are seriously affecting the social development.

Resolution of these problems is an important task for researchers of different industries - from mechanical engineering to sociology. At the same time, ignoring them, amid growing inequality and uneven economic development of the world can lead to serious social, economic, psychological and political consequences, up to growth of revolutionary sentiment.

References

1. Efimov V.I., Mramornova O.V., Evoluziyi sodержaniy truda v prozesse economicheskogo razvitiy obshstva [The evolution of the content of labor in the process of economic development of society]. Vestnik Saratovskogo gosudarstvennogo tehnikeskogo universiteta, 2009, no.1, pp. 145-153.
2. Marx K., Engels F. Sobranie sochineney [Collected works]. T.42. Economico-filosofskie rukopisi 1844 goda, pp. 44-174.
3. Fromm E. Chelovek odinok [Man for himself]. Zarubeznay literatura, 1966, no.1, pp. 230-233.
4. Fromm E. Begstvo ot svobody [Escape from Freedom]. Moscow, AST, 2009. 288 p. Zarubeznay literatura, 1966, no.1, pp. 234-236.
5. Svodos G. Mif o scastlivom rabochem [The myth of the happy workers].
6. Shinyeva O.V., Artemeyeva T.V. Otnoshenye rabochih promislennih predpriyatie k trudu [The ratio of industrial workers to work]. Izvestiy vischih uchebnyh zavedeniy. Povol'skiy region. Obshchestvennye nauki. 2013, no. 3 (27), pp. 100-112.
7. Gorbunova O.N., Gorbunova U.I., Shestakova U.V. Evoluziyi trebovaniy, predyvlyemih k specialistu na rynke truda v prozesse obshchestvennogo progressa [Evolution of requirements to a specialist in the labor market in the course of social progress]. Nauka I mir, 2014, no. 3(7), pp.42-45.
8. Grigorieva Y.V. Transformaciy truda v sovremennom obshestve. Novie formy ugneteniy [Transformation of labor in modern society. New forms of oppression]. Vestnik Permskogo nazionalnogo issledovatel'skogo politicheskogo universiteta. Kultura. Istoria. Filosofia. Pravo, 2012, no.5, pp. 34-39.
9. The Happy Planet Index: 2012 Report. London: New economics foundation. 2012. 27 p.
10. Preventing suicide: a global imperative. Geneva: World health organization; 2014. 102 p.
11. German M.V. Professionalnyi uroven individa, ego ismeneniya i uslovia formirovaniya v kontekste proishodysh transformacionnyh processov v obshestve [The professional level of the individual, its changes and formation conditions in the context of the ongoing transformation processes in the society]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta, 2007, no. 298. pp. 135-138.

УДК 657.631, 65.015.3

DOI: 10.17223/19988648/33/19

С.Е. Левин

ЦЕННОСТНАЯ МОДЕЛЬ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Современные процессы построения системы внутреннего контроля в холдинговых структурах предполагают наличие подразделения внутреннего контроля и аудита как в управляющей компании, так и в функциональных организациях, входящих в холдинговую структуру. В статье рассмотрена ценностная модель (ценностная пирамида) по функции «внутренний контроль и аудит» в организациях, не являющихся управляющими компаниями. Путем объединения типологии ценностей по К. Ходжкинсону с процессом внедрения ценностей сформирована матрица действий для достижения оптимального влияния ценностей на эффективность деятельности персонала функции «внутренний контроль и аудит».

Ключевые слова: внутренний контроль и аудит, матрица действий, модель, ценности.

Эффективность деятельности подразделения внутреннего контроля и аудита зависит от качественного принятия управленческих решений руководителем подразделения и результативности всех сотрудников данного подразделения. Эффективность достигается, с одной стороны, мотивацией сотрудников, как материальной (конкурентоспособный должностной оклад, грамотно выстроенная система индивидуального стимулирования, внедрение ключевых показателей результативности и др.), так и нематериальной (благодарность руководства, корпоративные мероприятия и т.п.), с другой – принятием сотрудниками ценностей организации.

Ценностные теории подробно описаны в работах таких специалистов, как Р. Гринлиф (религиозное направление ценностных теорий), Т. Парсон (идеалистический характер ценностей, включающий не только религиозный и моральный характер, но и другие значимые ценности), К. Ходжкинсон (ценностная теория лидерства), Е. Кудряшова (лидерство в XXI в. через призму ценностных теорий) и др.

В то же время практически не исследованы вопросы ценностного подхода к деятельности сотрудников, выполняющих функцию внутреннего контроля и аудита в организациях холдинга, не являющихся управляющими компаниями.

При рассмотрении ценностной модели в деятельности подразделения внутреннего контроля и аудита в организациях холдингового типа (не являющихся управляющими компаниями) необходимо учитывать следующие факторы:

1. Уровень развития функции «внутренний контроль и аудит» в организации. Как правило, в настоящее время в организациях, не являющихся управляющими компаниями, уровень развития функции «внутренний контроль и аудит» можно оценить как ниже целевого, что объясняется необходимостью

смены взгляда на функцию со стороны владельцев бизнес-процессов с «контролера-надзирателя – найти и наказать» до «аудитора-советника – найти, рекомендовать, принять меры». На функцию «внутренний контроль и аудит» сильное влияние оказывает и корпоративная культура организации.

2. Влияние функционального руководителя управляющей компании (по функции «внутренний контроль и аудит») на деятельность подразделения внутреннего контроля и аудита управляемой компании и на деятельность управляемой компании в целом. В данном случае влияние может оцениваться по шкале «не значительно – существенно».

С точки зрения подразделения внутреннего контроля и аудита в организациях холдинга, не являющихся управляющими компаниями, можно предложить ценностную модель развития – ценностную пирамиду (рис. 1):



Рис. 1. Ценностная пирамида функции «внутренний контроль и аудит»

В основании ценностной пирамиды функции «внутренний контроль и аудит» находится реализация подразделением внутреннего контроля и аудита набора действий с целью вхождения в управленческий аппарат организации как «соисполнитель». На этом этапе развития функции ценность заключается во встраивании в систему управления организацией на правах «коллеги», т.е. на правах квалифицированных специалистов.

Формирование подразделения внутреннего контроля и аудита как нового субъекта управления организацией неизбежно повлечет перестройку управляющей вертикали. Принятие или непринятие функционала внутреннего контроля и аудита владельцами процессов во многом будет обусловлено развитием контрольной среды в организации, отношением к подразделению внут-

ренного контроля и аудита топ-менеджмента организации, Совета директоров. На данном этапе развития функции базисом построения взаимоотношений с менеджментом будут отношения, основанные на выполнении одного общего дела: достижение стратегических целей организации. При этом подразделение внутреннего контроля и аудита не является еще равноправным участником этих отношений, выполняя свой функционал самостоятельно, доказывая свою значимость и формируя базу локальных актов деятельности. В данный период совершенствуется и структура подразделения внутреннего контроля и аудита.

В соответствии с приказом АО «ТВЭЛ» (управляющая компания для АО «СХК») от 22.04.2014 № 4/137-П «Об утверждении методических указаний по построению организационных схем и организационных структур ОАО «ТВЭЛ» и Обществ, входящих в контур управления Топливной компании» [1] в Топливной компании все структурные подразделения поделены по уровню структурного подразделения (уровню управления):

- 1-й уровень – служба/программа/проектный офис/филиал;
- 2-й уровень – управление;
- 3-й уровень – отдел/цех/центральная лаборатория;
- 4-й уровень – группа/участок/лаборатория.

На примере подразделения внутреннего контроля и аудита АО «Сибирский химический комбинат» покажем изменение наименования за период с 2011 по 2015 г. (рис. 2).



Рис. 2. Изменение наименования подразделения внутреннего контроля и аудита АО «СХК»

Как видно из рис. 2, за пять лет подразделение внутреннего контроля и аудита в АО «СХК» с 4-го уровня управления поднялось на 1-й уровень.

В этот же период происходит активное принятие локальных нормативных документов, регулирующих деятельность подразделения внутреннего контроля и аудита как в рамках управляющей компании, так и в рамках управляемой компании.

Например, в рамках Госкорпорации «Росатом» приняты следующие локальные нормативные акты, регулирующие деятельность функции внутреннего контроля и аудита в атомной отрасли, к которой и относится АО «СХК»:

- политика в области внутреннего контроля Госкорпорации «Росатом» и ее организаций [2];
- структура группы процессов «Внутренний контроль и внутренний аудит» [3];
- основные принципы (правила) организации деятельности подразделений внутреннего контроля и аудита в подведомственных предприятиях Госкорпорации «Росатом», организациях Госкорпорации «Росатом» и их дочерних и зависимых обществах [4] и др.

Таблица 1. Локальные нормативные акты по функции «внутренний контроль и аудит», принятые в АО «СХК» за 2011–2015 гг. (данные предприятия)

№ п/п	Год	Наименование
1	2012	<u>Единые</u> отраслевые методические рекомендации по расчету убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением договоров
2	2012	<u>Порядок</u> планирования и проведения внутреннего аудита бизнес-процессов, осуществляемых в ОАО «СХК» и его дочерних обществах
3	2013	<u>Единые</u> отраслевые методические указания о порядке действий организаций Госкорпорации «Росатом» по возмещению убытков (реального ущерба) и устранению недостатков, выявленных по результатам контрольных мероприятий, проведенных специализированными органами внутреннего контроля Госкорпорации «Росатом» и ее организаций
4	2013	<u>Единый</u> отраслевой порядок планирования контрольных мероприятий специализированных органов внутреннего контроля Госкорпорации «Росатом» и ее организаций
5	2013 (изменения 2015)	<u>Единый</u> отраслевой порядок организации и проведения проверок в рамках процесса «Контрольно-ревизионная деятельность», осуществляемых Департаментом контрольно-ревизионной деятельности Госкорпорации «Росатом»
6		Типовые отраслевые методические указания по оформлению результатов проверок, проводимых специализированными органами внутреннего контроля Госкорпорации «Росатом» и ее организаций
7	2014	<u>Единые</u> отраслевые методические указания по формированию и представлению отчетности группы процессов «Внутренний контроль и внутренний аудит» специализированными органами внутреннего контроля Госкорпорации «Росатом» и ее организаций
8	2014	<u>Методические рекомендации</u> по проведению проверок объективности установления сроков поставки товаров, выполнения работ, оказания услуг
9	2014	<u>Единые</u> отраслевые методические рекомендации по описанию должностных обязанностей и профессионально-технических знаний и навыков работников, выполняющих трудовые функции в области внутреннего аудита в Госкорпорации «Росатом» и ее организациях
10	2014	<u>Методические указания</u> по проектированию и внедрению контрольных действий/процедур, их формализации в картах внутреннего контроля/ внутреннего финансового контроля в процессах Госкорпорации «Росатом»
11	2015	<u>Единые</u> отраслевые методические рекомендации по квалификации нарушений (недостатков) и их последствий, выявляемых в ходе проведения контрольных мероприятий специализированными органами внутреннего контроля Госкорпорации «Росатом» и ее организаций
12.	2015	<u>Единый</u> отраслевой регламент организации и проведения внутреннего аудита и внутреннего финансового аудита в рамках процессов «Внутренний аудит» и «Внутренний финансовый аудит», осуществляемых Управлением внутреннего аудита Госкорпорации «Росатом» <u>Методические рекомендации</u> по применению типовых форм документов, оформляемых в ходе проведения аудиторских проверок в рамках процессов «Внутренний аудит» и «Внутренний финансовый аудит», осуществляемых Управлением внутреннего аудита Госкорпорации «Росатом»

В АО «СХК» по функции «внутренний контроль и внутренний аудит» также формируются локальные нормативные акты, принятые в соответствии с отраслевыми рекомендациями (табл. 1).

Как было отмечено выше, на этом этапе функция доказывает свою необходимость и важность, поэтому из показателей деятельности большое значение отводится показателям применения мер ответственности за выявленные нарушения и (или) несоответствия и, следовательно, размеру выявленных нарушений/несоответствий. В соответствии с годовым отчетом [5] на рис. 3 показан объем выявленных подразделением внутреннего контроля и аудита АО «СХК» операций с отклонениями за 2012–2014 гг., а в табл. 2 приведены примененные меры ответственности за 2013–2014 гг.

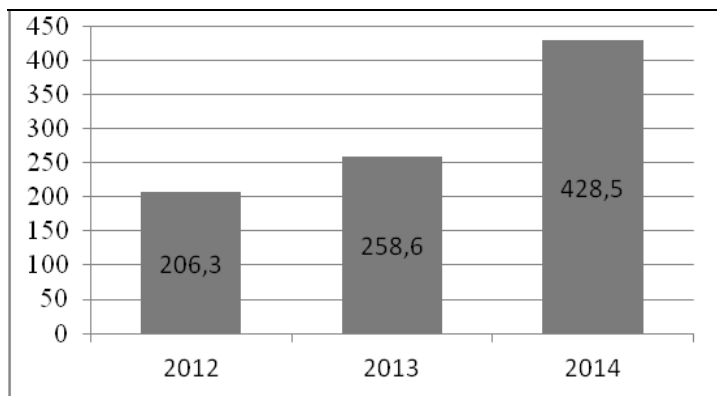


Рис. 3. Хозяйственные операции с отклонениями, млн руб.

Таблица 2. Принятые меры воздействия по результатам контрольных мероприятий

Период	Уволено		Назначены иные меры дисциплинарного взыскания		Назначены меры финансового воздействия (снижение премии, ИСН)	
	Всего	Руководители высшего звена	Всего	Руководители высшего звена	Всего	Руководители высшего звена
2013	1	1	2	0	20	6
2014	0	0	6	1	17	5

Таким образом, на первом этапе происходит реорганизация функционирования органов управления компанией, выстраивание взаимоотношений подразделения внутреннего контроля и аудита с владельцами бизнес-процессов, закрепление прав, функций и обязанностей по функции «внутренний контроль и аудит» через систему локальных нормативных документов. Как правило, данный этап длится от 3 до 7 лет, но может длиться бесконечно долго, если принятая в организации корпоративная культура не позволит совершенствоваться контрольной среде. Существенную роль на этом этапе в развитии функции играет функциональный руководитель управляющей компании.

В результате усиления роли функции «внутренний контроль и аудит» в организации меняется и ценностное восприятие места данной функции в компании. Происходит переосмысление режима взаимодействия подразделения внутреннего контроля и аудита с владельцами бизнес-процессов, отношения в качестве «соисполнителей» не в полной мере начинают удовлетворять функцию «внутренний контроль и аудит». В соответствии с вышеизложенным у подразделения внутреннего контроля и аудита меняется и ценностная ориентация. Как показано в центре пирамиды рис. 1, эффективное взаимодействие с владельцами бизнес-процессов на правах партнера (т.е. равноправное сотрудничество) – вот новый ценностный ориентир рассматриваемой функции.

На этом этапе смещаются и акценты в деятельности подразделения внутреннего контроля и аудита, существенно снижается доля проверочных мероприятий в рамках подпроцесса «Контрольно-ревизионная деятельность» и увеличивается количество и качественное разнообразие внутренних аудитов. При этом основной целью проведения внутренних аудитов становится помощь владельцам бизнес-процессов в повышении эффективности аудируемых процессов, а не нахождение несоответствий. Все активнее формируется образ «аудитора-советника».

Этот период характеризуется для функции «внутренний контроль и аудит» изменением качественного состава сотрудников – набор со стороны или внутри компании высококвалифицированных кадров, перевод в другие структурные подразделения узких специалистов (например, только знание сметного планирования и т.п.). Увеличивается потребность функции в повышении квалификации сотрудников, начинается аттестация на международные сертификаты по внутреннему аудиту, например, на CIA (Certified Internal Auditor). Появляется потребность и стремление полностью соответствовать требованиям Международных профессиональных стандартов внутреннего аудита, в том числе прохождение внешней оценки качественного развития подразделения внутреннего контроля и аудита.

Этап характеризуется выравниванием уровня заработной платы руководителя подразделения внутреннего контроля и аудита с зарплатой топ-менеджеров организации, а уровень оплаты труда сотрудников функции приближается к уровню менеджеров среднего звена (начальник отдела).

Со стороны владельцев бизнес-процессов существенно возрастает активность по привлечению подразделения внутреннего контроля и аудита для экспертной оценки принимаемых управленческих решений, введение представителей функции «внутренний контроль и аудит» в состав комиссий с правом совещательного голоса.

Данный этап может продлиться бесконечно долго при условии изменений в экономике страны, экономике отрасли или организации, процессов реорганизации внутри субъектов и т.п. внешних факторов.

Таким образом, на этом этапе функция «внутренний контроль и аудит» гармонично вписана в контрольную среду организации, является полноправным элементом управленческой деятельности. Корпоративная среда больше не противодействует и не отвергает внутренний контроль и аудит. Роль функционального руководителя управляющей компании снижается, так как

все процессы выстроены, закреплены в локальных нормативных документах, а самое главное – функция принята всеми органами управления компанией.

В верхней части пирамиды ценностей функции «внутренний контроль и аудит» стоит «признание и самоопределение».

Этап характеризуется сменой лидеров функции «внутренний контроль и аудит», когда сотрудникам становится неинтересно быть просто партнером, когда желание принимать решения начинает превалировать.

При этом происходит смена карьерного тренда сотрудников функции, руководитель функции может претендовать на должности в управляющей компании или должности заместителя руководителя организации по какой-либо функциональной области. Сотрудники решают также, что необходимо развивать управленческую карьеру, например, стать руководителем структурного подразделения.

На данном этапе сотрудники функции реально хотят реализовать выданные ранее рекомендации владельцам процессов, возможно, принять больше ответственности на себя.

Основной проблемой на данном этапе, после ухода руководящих работников по функции «внутренний контроль и аудит», является не уйти в ценностном плане на нижнюю ступень пирамиды, а остаться в управленческой иерархии как эффективный партнер либо не перегореть от отсутствия возможности самоопределения.

Кроме выстроенной ценностной пирамиды по функции «внутренний контроль и внутренний аудит» необходимо рассмотреть и ценностную модель применительно к личности, где объектом исследования будет каждый сотрудник подразделения внутреннего контроля и внутреннего аудита.

Ж.С. Аллаярова в своей работе [6] делает вывод, что система общеразделяемых ценностей-катализаторов обеспечивает интегрированность и устойчивость социальных общностей, а сами ценности в организационной культуре представлены ценностями успеха и ценностями развития.

М.С. Васянин [7] определяет, что ценности являются регуляторами как индивидуального, так и общественного поведения, ценностные ориентации влияют на поведенческие практики индивидов. Автор также анализирует и теорию Р. Мертон, в которой ценности представлены инструментальными ценностями (ценности-средства). Проанализирована проблема, когда для личности на первый план выходят «идеалистические» ценности, а не материальные.

Анализ работы М.А. Меня [8] показал, что ценности выступают в виде «системы координат действий, состоящей из общих принципов управления, диспозиций и ситуационных установок ...»

Е.В. Кудряшова в своей работе «Ценностная теория лидерства» [9] определяет, что «сущностным положением, когда речь идет о ценностях, является то, что они не существуют объективно. Ценности абсолютно субъективны и являются результатом внутреннего личного опыта. Ценность, по определению Т. Парсонса, есть концепция желаемого».

Одним из основоположников ценностной теории лидерства является К. Ходжкинсон, его типологию ценностей исследует в своей работе

Е.В. Кудряшова, выделяя четыре способа оценки ценностей работника/личностями: предпочтения, консенсус, последствия и принципы.

«Предпочтения оправдывают ценности на том простом основании, что объект действия просто нравится субъекту или предпочитает им» [9].

Ценности, основанные на консенсусе или последствиях, – это ценности, основанные на рациональности. Консенсус – большинство разделяет данную ценность, последствия – а что будет, если ...

Ценности – принципы не управляются разумом, на них оказывают влияние религиозные убеждения, воля, интуиция и т.п.

Как справедливо цитирует Е.В. Кудряшова в своей работе [9], «мир фактов дан изначально, мир ценностей сотворен. При этом административное искусство, тайна лидерства могут, как раз, и включать в себя преодоление первого (ограничений, которые ставит реальность) посредством второго (ценностным творчеством)...»

Стоит отметить, что лидер в коллективе «оказывает огромное влияние на развитие ценностей и норм отдельных членов и организации в целом ... лидерству, основанному на ценностях, можно и должно обучаться в процессе деятельности» [10].

Соблюдение ценностей достигается путем личной приверженности (предпочтения), путем групповых убеждений (консенсус и последствия), путем организационной лояльности (принципы): права моя компания или нет – это не важно, ибо это компания, где я работаю. Любая ценность может проявляться и поддерживаться на любом уровне.

Объединив типологию ценностей по К. Ходжкинсону с процессом внедрения ценностей, можно сформировать матрицу действий для достижения оптимального влияния ценностей на эффективность деятельности персонала функции «внутренний контроль и аудит» (рис. 4).

	Предпочтения	Консенсус/ последствия	Принципы
Понять ценности	?	☉	?
Принять ценности	☉	?	●
Жить по ценностям	?	●	?

Рис. 4. Матрица действий (ценностная модель)

Рассмотрим обозначения в представленной ценностной модели (табл. 3).

Проанализируем внедрение ценностей на примере службы внутреннего контроля и аудита АО «СХК» – организации атомной отрасли. Ценности Росатома: безопасность, ответственность за результат, уважение, единая команда, эффективность, на шаг впереди (рис. 5). Внедрение ценностей Росатома в деятельность Службы внутреннего контроля и аудита АО «СХК» происходит

по следующей выстроенной логике: узнать – понять – принять – жить по ценностям.

Таблица 3. Условные обозначения, принятые в ценностной модели

Обозначение	Характеристика
□	Полное принятие ценностей работником функции «внутренний контроль и аудит», ценности развиты на уровне убеждений и полностью соблюдаются. В данном случае не требуется дополнительных усилий для поддержания ориентации на ценности. Данные ценности оказывают значительное влияние на обеспечение лидерства в профессии
●	Ценности полностью понятны работникам, приняты в качестве личной приверженности, или сотрудник полностью придерживается ценностей в результате групповых убеждений. Требуется незначительная коррекция усилиями руководителя, основанная на информировании сотрудников о том, как ценности оказывают влияние на функцию «внутренний контроль и аудит», или примерами следования ценностям топ-менеджеров компании. Данные ценности оказывают сильное влияние на обеспечение лидерства в профессии
□	Ценности проявлены на хорошем уровне в результате личных предпочтений или убеждений работника, либо в результате групповых убеждений. Требуется разработка дополнительных мер, направленных на продвижение ценностей. Информационные материалы, направленные на понимание сотрудниками, зачем нужно придерживаться ценностей, что будет, если им не следовать. Демонстрация лучших практик применения ценностей, коррекция сложившейся корпоративной культуры по функции «внутренний контроль и внутренний аудит». Данные ценности оказывают незначительное влияние на обеспечение лидерства в профессии
○	Ценности проявлены недостаточно, основаны либо на текущих предпочтениях работника, либо на боязни возможных негативных последствий, например, взываний, уменьшения численности подразделения внутреннего контроля и аудита и т.п. Требуется существенная коррекция для продвижения ценностей в коллективе: изменение климата в коллективе, доведение лучших практик, демонстрация поддержки ценностей топ-менеджерами, демонстрация связи приверженности ценностям с финансовыми показателями, с оценкой сотрудника и т.д. Данные ценности влияют на обеспечение лидерства в профессии практически не оказывают
□	Сотрудникам функции «внутренний контроль и аудит» ценности известны, но в их деятельности ценности не проявлены. В обязательном порядке требуется привлечение специалистов службы управления персоналом для внедрения ценностей в деятельность функции

Рис. 5. Ценности Росатома [11]



Исследуя влияние ценностей в коллективе, необходимо всегда обращать внимание на сформулированные К. Ходжкинсоном заблуждения (рис. 6):

1. Ни один факт не может доказать ценность. Пути преодоления применительно к СВКиА – размещение информационных материалов о ценностях, творческий подход к полному принятию ценностей.

2. Ценности не всегда и не для всех одинаковы. Путь преодоления – учет личных качеств сотрудников при планировании и осуществлении деятельности.

3. Решение проблемы ценностей путем удаления источника проблем. Путь преодоления – слушать и слышать коллег.

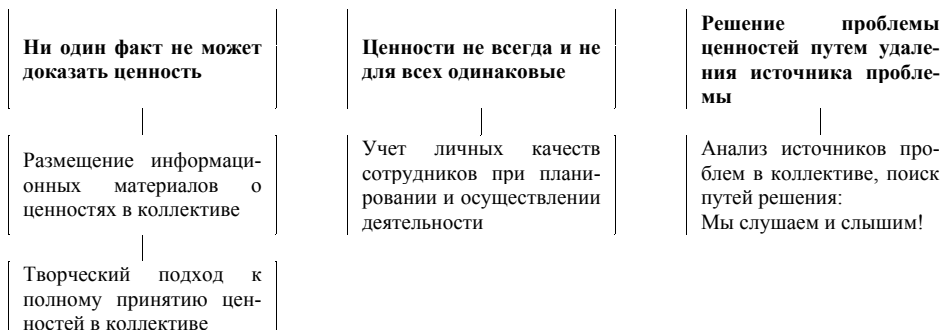


Рис. 6. Заблуждения по К. Ходжкинсону

Одна из ценностей в атомной отрасли – безопасность. В Службе внутреннего контроля и аудита АО «СХК» данная ценность развита на уровне «принципы», что предполагает безусловное следование и тем самым не требует дополнительных усилий ни со стороны руководителя, ни со стороны коллег, обеспечивая лидерство в профессии. В табл. 4 приведено описание всех ценностей Росатома.

Рассматривая ценность «ответственность за результат» применительно к СВКиА АО «СХК», считаем, что данная ценность развита на уровне «консенсус-последствия», это предполагает, что большинство коллектива разделяет данную ценность, но большое влияние оказывает «что будет, если...». Лидерство в профессии обеспечивается через призму ключевых показателей эффективности специалиста. Ежегодно полностью выполняется план контрольных мероприятий, без срыва сроков, а также выполняются внеплановые поручения генерального директора. Помимо собственно контрольных мероприятий, службой выдаются рекомендации по устранению выявленных недостатков. В 2014 г. показатель реализации поручений составил 100%.

В Службе внутреннего контроля и аудита АО «СХК» ценность «уважение» развита на уровне «предпочтения», тем самым лидерство в профессии обеспечивается за счет морально-этических предпочтений в коллективе. Качество работы, проводимой СВКиА, достаточно высоко оценивается владельцами бизнес-процессов по всем критериям оценки. Средний балл по шкале оценки – 3,75 из 4. В 2015 г. аудитору службы присвоено звание «заслуженный работник комбината» – высшая награда в АО «СХК».

В СВКиА АО «СХК» ценность «единая команда» развита на уровне «консенсус», тем самым лидерство в профессии обеспечивается через много-

летний опыт выстраивания отношений с функциональными подразделениями. При проведении проверочных мероприятий в подразделениях комбината и его дочерних обществах плодотворно сотрудничаем с функциональными руководителями и именно за счет этого, за счет работы в единой команде, получаем хорошие результаты.

Ценность «эффективность» в СВКиА АО «СХК» развита на уровне «консенсус-последствия», что предполагает, что большинство членов коллектива разделяет данную ценность, но большое влияние оказывает «что будет, если...» (как и в случае с ценностью «ответственность за результат»).

Ценность «на шаг впереди» развита на уровне «последствия», тем самым лидерство в профессии обеспечивается за счет морально-этических предпочтений в коллективе и рациональной составляющей – придет более обученный, где буду я?

Таблица 4. Реализация ценностей Росатома

Ценность	Описание ГК «Росатом»	Примеры реализации в СВКиА АО «СХК»		
1	2	3		
Безопасность	Безопасность – наивысший приоритет	При проведении проверок обязательно учитываем в своей деятельности требования по защите государственной тайны, сохранности конфиденциальной информации и правила пользования служебной документацией Посещение производственных площадок обязует соблюдать правила ядерной и радиационной безопасности Все эти требования не только знаем, но и, безусловно, выполняем. Декларируем принцип безопасности людей, как наивысшую социальную ценность, считаем, что принцип предупреждения опасности имеет наивысший приоритет		
	В нашей работе мы в первую очередь обеспечиваем полную безопасность людей и окружающей среды			
	В безопасности нет мелочей – мы знаем правила безопасности и выполняем их, пресекая нарушения			
Ответственность за результат	Каждый из нас несет личную ответственность за результат своей работы и качество своего труда перед государством, отраслью, коллегами и заказчиками	Проверочные мероприятия	Количество	
			План	Факт
		Всего в 2014 г., в т.ч.	13	19
	В работе мы предъявляем к себе самые высокие требования	Проверка ФХД	6	6
		Экспертно-аналитические мероприятия	4	4
		Аудит бизнес-процессов	2	2
	Оцениваются не затраченные усилия, а достигнутый результат. Успешный результат – основа наших новых достижений	Централизованные проверки	1	1
		Срочные поручения генерального директора	–	6

Продолжение табл. 4

1	2	3
Уважение	Мы с уважением относимся к нашим заказчикам, партнерам и поставщикам Мы всегда внимательно слушаем и слышим друг друга вне зависимости от занимаемых должностей и места работы	Заказчиками нашей работы являются владельцы бизнес-процессов, мы изучаем их потребности, формируем план контрольных мероприятий исходя из рисков процессов и совместно с владельцами бизнес-процессов Мы умеем формировать и поддерживать доброжелательные, уважительные отношения, создавать атмосферу сотрудничества
	Мы уважаем историю и традиции отрасли	Качество работы, проводимой СВКиА, достаточно высоко оценивается функциональными руководителями комбината по всем критериям
	Достижения прошлого вдохновляют нас на новые победы	
Единая команда	Мы все – Росатом. У нас общие цели	Служба внутреннего контроля и аудита в полном составе обладает всеми необходимыми компетенциями для осуществления контрольных мероприятий.
	Работа в команде единомышленников позволяет достигать уникальных результатов	Каждый из нас помогает друг другу достичь цели, в т.ч. через назначения руководителя на каждое контрольное мероприятие
	Вместе мы сильнее и можем добиваться самых высоких целей	В планы работы службы включены вопросы общекорпоративного уровня: оплата труда, эффективность выполнения инвестиционных проектов, анализ бизнес-процессов и т.п.
	Успехи сотрудников – успехи компании	
Эффективность	Мы всегда находим наилучшие варианты решения задач.	Улучшить производственные процессы и повысить эффективность удалось благодаря внедрению в СВКиА АО «СХК» в 2014 г. «ПСР Росатома. Внедрение системы 5S на рабочих местах»
	Мы эффективны во всем, что мы делаем, – при выполнении поставленных целей	В 2015 г. проведена оптимизация процесса формирования управленческой отчетности (формирование отчета о принятых мерах по результатам контрольных мероприятий)». Оптимизация процесса позволила сократить трудозатраты на 12 дней (20–8)
	Мы максимально рационально используем ресурсы компании и постоянно совершенствуем рабочие процессы	
На шаг впереди	Мы всегда на шаг впереди в технологиях, знаниях и качествах наших сотрудников	СХК является одним из первых предприятий ГК «Росатом», создавших в своей структуре подразделение внутреннего аудита
	Мы предвидим, что будет завтра, и готовы к этому сегодня	Мы адаптируем и интегрируем появившиеся в практике нововведения в свою трудовую деятельность
	Мы постоянно развиваемся и учимся	80% сотрудников службы имеют диплом PIA, CPIA

Использование ценностного подхода к развитию функции «внутренний контроль и аудит» в АО «Сибирский химический комбинат» позволило:

- руководителю службы определить приверженность сотрудников ценностям Росатома;
- вовлечь сотрудников службы в процессы продвижения ценностей Росатома с целью обеспечения лидерства в профессии;

- сформировать у внутреннего аудитора полное понимание ценностных компетенций, которыми должен обладать специалист функции «внутренний контроль и аудит»;
- повысить эффективность командной работы.

Литература

1. Об утверждении методических указаний по построению организационных схем и организационных структур ОАО «ТВЭЛ» и Обществ, входящих в контур управления Топливной компании: приказ АО «ТВЭЛ» от 22.04.2014 № 4/137-П. Документ опубликован не был.
2. Политика в области внутреннего контроля Госкорпорации «Росатом» и ее организаций [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosatom.ru/resources/6998968049d345c9ae7_dee3d902053fb/politika_vnutrennii_kontrol.pdf (дата обращения: 04.06.2015).
3. Структура группы процессов «Внутренний контроль и внутренний аудит» [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosatom.ru/resources/301ee60045dd6400_b486f5d203d7ee18/struktura_gr_BKuA2.pdf (дата обращения: 04.06.2015).
4. Основные принципы (правила) организации деятельности подразделений внутреннего контроля и аудита в подведомственных предприятиях Госкорпорации «Росатом» и их дочерних и зависимых обществах [Электронный ресурс]. URL: http://www.rosatom.ru/resources/c22f48804d5c7adea349fba575e38d99/P_934_4_11.10.2012.pdf (дата обращения: 04.06.2015).
5. Годовой отчет АО «СХК» за 2014 год [Электронный ресурс]. URL: <http://atomsib.ru/> (дата обращения: 04.06.2015).
6. Аллаярова Ж.С. Концептуализация природы лидерства: социокультурный аспект: автореф. дис. ... канд. филос. наук. Томск, 2011. 26 с.
7. Васянин М.С. Ценности и ценностные ориентации предпринимателей в современном российском обществе: автореф. дис. ... канд. социол. наук. Пенза, 2013. 24 с.
8. Мень М.А. Лидерство как организационный феномен: взаимосвязь социальных и личностных аспектов: автореф. дис. ... д-ра филос. наук. М., 2013. 41 с.
9. Кудряшова Е.В. Ценностная теория лидерства [Электронный ресурс]. URL: <http://vse-uchebniki.com/knigi-liderstvo/tsennostnaya-teoriya-liderstva-34611.html> (дата обращения: 04.06.2015).
10. Евтихов О.В. Тренинг лидерства: монография. СПб.: Речь, 2007. 256 с.
11. Ценности Росатома [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/mission/> (дата обращения: 04.06.2015).

S.E. Levin. Department of Economics and Agribusiness, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia. E-mail: stephan_levin@mail.ru

VALUES MODEL IN THE INTERNAL CONTROL AND AUDITING DEPARTMENT ACTIVITIES

Keywords: internal control and auditing; matrix of activities; model; values.

The effectiveness of activities carried out by the internal control and auditing department is attained, on the one hand, through the motivation of employees, and, on the other hand, through the employee adoption of values pursued by the organization.

The pertinent literature virtually fails to cover issues of the values-based approach to activities of the personnel in charge of internal control and auditing in non-managerial agencies within the holding structure; and this highlights the relevance of the present paper.

In this paper consideration is being given to the values development model (the so-called values pyramid) of the “internal control and auditing” function.

The values pyramid of the “internal control and auditing” function fundamentally relies on the series of activities implemented by the internal control and auditing department in order to integrate into the administrative apparatus of the organization as a “co-executor”. At this particular stage of the functional development, the value consists in the integration into the administrative system of the organization in the “co-worker” capacity, i.e. as qualified specialists.

As the role of the internal control and auditing function within the organization strengthens, the value appreciation of the said function in terms of its place in the company will change. The mode of

interaction between the internal control and auditing department and business process owners is reconsidered; the relations in the quality of "co-executors" now do not fully satisfy the "internal control and auditing" function. As aforesaid, the internal control and auditing department alters its system of values. The effective interaction with business process owners by way of partnership (i.e. equitable cooperation) becomes a new value orientation of the function under consideration.

The top part of the values pyramid of the "internal control and auditing" function is represented by "recognition and self-determination". This stage is exemplified by the change of leaders in the internal control and auditing function, whereat employees become reluctant to act as sheer partners, and their decision-taking desire grows predominating.

In addition to the built-up values pyramid as regards the "internal control and auditing" function, the present paper considers the values model as applied to the individual wherein the subject is represented by each and every employee of the internal control and auditing department.

The incorporation of the value typology by C. Hodgkinson into the values-introducing process permitted working out the matrix of activities meant to ensure the optimum influence of values on performance of the "internal control and auditing" function personnel.

The use of the values-based approach to the development of the "internal control and auditing" function at the JSC "Siberian Group of Chemical Enterprises" made it possible to:

- assess the adherence of employees to the Rosatom values, on the part of the service head;
- involve employees of the service into the Rosatom values forwarding processes to ensure the leadership position in their professional occupation;
- endow the internal auditor with a comprehensive understanding of those value competencies which are indispensable to the internal control and auditing expert; and
- enhance the efficiency of teamwork.

References

1. About approval of methodical instructions on development of organizational schemes and organizational structure of JSC "TVEL" and companies in the control loop Fuel company: the order of JSC "TVEL" dated 22.04.2014 No. 4/137-P [(In Russian, unpublished)].
2. Policy of internal control of the state Corporation "Rosatom" and its organizations // Available at: http://www.rosatom.ru/resources/6998968049d345c9ae7dee3d902053fb/politika_vnutrennii_kontrol.pdf (accessed: 04 June 2015). (In Russian).
3. The structure of the group of processes "Internal control and internal audit" // Available at: http://www.rosatom.ru/resources/301ee60045dd6400b486f5d203d7ee18/struktura_gr_BKuA2.pdf (accessed: 04 June 2015). (In Russian).
4. Basic principles (rules) of the organization of activity of divisions of internal control and audit in subordinate enterprises of the state Corporation Rosatom and their subsidiaries and affiliates // Available at: http://www.rosatom.ru/resources/c22f48804d5c7adea349fba575e38d99/P_934_4_11.10.2012.pdf (accessed: 04 June 2015). (In Russian).
5. Annual report of JSC "SGChE" for 2014 // Available at: http://atomsib.ru/files/2015/ar_2014/annual_report_2014.pdf (accessed: 14 July 2015). (In Russian).
6. Allajarova Zh.S. *Konceptualizacija prirody liderstva: sociokul'turnyj aspekt* [Conceptualization of the nature of leadership: socio-cultural aspect]: avtoref. dis. ... kand. filosof. nauk / Zh.S. Allajarova. Tomsk., 2011. 26 s.
7. Vasjanin M.S. *Cennosti i cennostnye orientacii predprinimatelej v sovremennom rossijskom obshchestve* [Values and value orientation of entrepreneurs in contemporary Russian society]: avtoref. dis. ... kand. sociolog. nauk / M.S. Vasjanin. Penza., 2013. 24 s.
8. Men' M.A. *Liderstvo kak organizacionnyj fenomen: vzaimosvjaz' social'nyh i lichnostnyh aspektov* [Leadership as an organizational phenomenon: the relationship between social and personal aspects]: avtoref. dis. ... d-ra. filosof. nauk / M.A. Men'. – M., 2013. – 41 s.
9. Kudrjashova E.V. *Cennostnaja teorija liderstva* [Value theory of leadership] // Available at: <http://vse-uchebniki.com/knigi-liderstvo/tsennostnaya-teoriya-liderstva-34611.html> (accessed: 04 June 2015). (In Russian).
10. Evtihov O.V. *Trening liderstva* [Leadership training]: Monografija. SPb.: Rech', 2077. 256 s.
11. Cennosti Rosatoma // Available at: <http://www.rosatom.ru/aboutcorporation/mission/> (accessed: 04 June 2015). (In Russian).

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.02

DOI: 10.17223/19988648/33/20

Р.К. Шакирова

КОНЦЕПЦИЯ НАЛОГА НА РОСКОШЬ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ, ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА И АЛЬТЕРНАТИВЫ¹

Наличие социального неравенства приводит к поиску различных путей решения проблемы, в том числе к инструментам налоговой политики, одним из которых является введение налога на роскошь. В работе сгруппированы формы налогообложения «сверхпотребления» и «избыточных» доходов граждан, рассмотрены примеры зарубежного опыта с последующим сопоставлением положительных и отрицательных последствий налоговой практики иностранных государств, проанализированы отечественные законопроекты о налоге на роскошь и причины их отклонения. Раскрывается потенциал действующего законодательства в регулировании указанных проблем. Делается вывод о возможности внесения изменений в части налога на имущество физических лиц, земельного налога, государственной пошлины, акцизного и подоходного налогообложения граждан.

Ключевые слова: налоговое регулирование, принцип справедливости, роскошь, налог на роскошь, прогрессивный налог, подоходный налог, имущественные налоги, косвенные налоги.

Формы налогообложения «роскоши» и «сверхпотребления». Наличие социального неравенства и объективной необходимости выравнивания социально-экономического положения различных слоев населения приводит к тому, что в Российской Федерации периодически предпринимаются попытки введения налога на роскошь. Вместе с тем, как показывает практика, налогообложение предметов роскоши и «лишних» доходов физических лиц может принимать разнообразные формы. К формам налогообложения «роскоши» и «сверхпотребления» вполне обоснованно можно отнести:

- имущественное налогообложение физических лиц в виде обязательных единовременных или регулярных платежей, связанных с приобретением объектов или владением предметами, попадающими под категорию «роскошь»;
- косвенное взимание налога при приобретении некоторых товаров;
- прогрессивный налог на доходы физических лиц;
- обособленный, специально введенный налог на роскошь, который представляет собой взимание платы за объекты потребления, несущие в себе информацию об относительной зажиточности или богатстве их владельца.

На территории России на протяжении всей ее истории применялись все перечисленные формы налогообложения (за исключением последней). В силу специфичности объекта последняя из перечисленных форм налогообложения, хотя и нашла отражение в законопроектах, не получила практического при-

¹ Грант РГНФ № 14-12-12005 а(р).

менения. При этом концепция налога является спорной как с точки зрения целесообразности введения дополнительного налогового платежа, так и с позиции обоснованности параметров налогооблагаемых объектов.

В юридической практике отсутствует определение терминов «роскошь» и «сверхпотребление». Четких критериев, определяющих принадлежность объекта к предметам роскоши, не существует. Количественные и качественные параметры роскоши меняются в зависимости от уровня социально-экономического развития общества. В связи с изложенным целью исследования стало выявление на базе общенаучных методов альтернативных способов налогового регулирования уровня доходов и объемов избыточного потребления физических лиц.

Зарубежный опыт. В зарубежной практике имеется некоторый опыт взимания различных форм налога, касающегося предметов роскоши, сверхдоходов и сверхпотребления (табл. 1). Появление данного налога в Европе относят к XVII–XVIII вв. С учетом различных модификаций он по сей день применяется во многих странах (Франция, Великобритания, Хорватия, Италия, Греция).

Таблица 1. Примеры форм налога на роскошь, применяемых за рубежом

Страна	Форма налога
<i>Имущественное налогообложение</i>	
Англия	Гербовый сбор на недвижимость: 1% – для недвижимости стоимостью 125–250 тыс. ф. ст.; 3% – для имущества стоимостью 250–500 тыс. ф. ст.; 4% – для объектов дороже 500 тыс. ф. ст.; 5% – для объектов стоимостью более 1,0 млн ф. ст. (уплачивается при покупке недвижимости)
США	Налог на недвижимость: 1–2% от рыночной стоимости за год. Налог на наследство по прогрессивным ставкам: 18% на недвижимость низкой стоимости; до 55% на недвижимость стоимостью более 3 млн долл.
Франция	Налог на собственность семейных пар, оцениваемую в совокупности выше 750 тыс. евро: применяется прогрессивная шкала налоговых ставок
Италия	Налог с владельцев yacht протяженностью более 14 м (введен в Сардинии).
Китай	Налог на недвижимость, налог на реализацию жилья, приобретенного менее двух лет назад: 10–15% от суммы сделки
<i>Косвенное налогообложение</i>	
США	Повышенная ставка НДС на товары класса «люкс»
Китай	НДС: до 17%; налог на потребление: до 10%. Введены импортные пошлины
<i>Прогрессивное подоходное налогообложение</i>	
Китай	Минимальная ставка подоходного налога: 5%; максимальная: 45%
Япония	При условии, что доход за год ниже 1,3 млн иен, налог с него не уплачивается. С большей части населения налог взимается по ставке в 30–35%
<i>Автономный налог на «роскошь»</i>	
Франция	Солидарный налог на состояния: 0,25% с имущества стоимостью от 1,3 до 3 млн евро; 0,5% – с имущества стоимостью дороже 3 млн евро. Налог на сверхдоходы: 1% с доходов в сумме более 1 млн евро за год
Швеция	Налог на богатство: до 2007 г. – 1,5% на сбережения более 1,5 млн шведских крон (214 тыс. долл. США) для одиноких людей; 1,5% – на сбережения более 3 млн крон для семейных пар

В Великобритании применяется Гербовый сбор на недвижимость, уплата которого производится при покупке товара. Налоговая ставка меняется в зависимости от цены приобретаемой недвижимости: 1% – для квартир и домов,

оцененных в 125–250 тыс. ф. ст., 3% – если они стоят 250–500 тыс. ф. ст., 4% – для объектов, цена которых более 500 тыс. ф. ст.

В Соединенных Штатах Америки применяется налог на недвижимость в размере 1–2% от рыночной стоимости за год, а также налог на наследство по прогрессивным ставкам (свыше 18% на недвижимость низкой стоимости и до 55% на недвижимость, цена которой составляет более 3 млн долл.).

Во Франции налогом облагаются семейные пары, чья собственность в совокупности оценивается выше 750 тыс. евро, при этом размер дохода за год не принимается во внимание. Ставка налога растет в соответствии с увеличением стоимости объекта [1].

Во многих из стран, где введен налог на роскошь, он имеет локальное значение и направлен на решение конкретных задач. В Италии такой налог имеет место в Сардинии и применяется в отношении собственников габаритных яхт, поскольку данные яхты наносят вред природе. Налог действует в отношении владельцев и отдыхающих, приезжающих в порты Капри и Тарормина на яхтах протяженностью более 14 м. В иных курортных районах Италии налогом облагаются сверхмощные джипы определенных марок, использование которых отрицательно действует на окружающую среду [2].

В Китае налог берется с лиц, имеющих в собственности дорогостоящие часы, яхты и гольф-клубы. Ставки варьируют от 10 до 35% без учета налога на добавленную стоимость [3]. Кроме того, установлены импортные пошлины, НДС и налог на потребление. Ставки зависят от вида товаров и достигают: пошлина на импорт – 50%, НДС – 17%, налог на потребление – 10%.

В США также широко используется способ налогового регулирования уровня потребления, который заключается в применении повышенной ставки НДС на дорогостоящие продукты и только в отношении производителей товаров.

В большей части развитых государств применяется прогрессивная шкала подоходного налогообложения. Верхняя и нижняя ставок налога различаются примерно в 2–8 раз. Наибольший налог с доходов населения в Японии, Бразилии, Финляндии составляет соответственно 50, 27,5 и 35% и берется с доходов, превышающих 10 тыс. долл. США в месяц. В Японии наемные работники, имеющие доход за год ниже 1,3 млн иен, подоходный налог не платят. Однако с большей части населения взимается налог по ставке в 30–35%. В Китае наименьшая ставка подоходного налога равна 5%, а наибольшая – 45%. Разноуровневая шкала подоходного налога применяется на Украине, в странах Балтии, Чехии, Болгарии, Румынии и Черногории.

В Германии специальный налог с богатых слоев населения упразднили в 1997 г., в те годы он составлял 1% от стоимости имущества. В настоящее время в стране применяется довольно строгая разноуровневая ставка подоходного налога. Максимальные ставки имеют тенденцию к увеличению: относительно недавно верхний порог обложения был поднят с 42 до 45%. Соответствующую долю дохода неженатые немцы отчисляют при условии, что их зарплата превышает 250 тыс. евро в год, с семейных граждан налог взимается с дохода выше 500 тыс. евро в год. Заметим при этом, что в 2012 г. в Германии были организованы и прошли масштабные митинги, призывающие к возвращению налога на роскошь.

Франция известна налогом на сверхдоходы, взимаемым по ставке 75% с доходов, превышающих 1 млн евро за год. Налог имеет ограниченный срок действия и призван поддержать финансовую систему страны и способствовать установлению социальной справедливости. Кроме того, во Франции установлен «солидарный налог на состояния», функционирующий уже 30 лет. В настоящий момент его платят примерно 600 тыс. человек, в 2011 г. он пополнил государственную казну на 4,2 млрд евро. Объектом налогообложения является все движимое и недвижимое имущество физических лиц стоимостью более 1,3 млн евро. В соответствии с законом, применяющимся с 2011 г., налог начисляется по ставке 0,25% с имущества, фактическая стоимость которого составляет от 1,3 до 3 млн евро, и 0,5% с собственности, цена которой превышает 3 млн евро [4].

В Швеции взимается налог с богатого населения, который до 2007 г. применялся в размере 1,5% на накопления свыше 1,5 млн шведских крон (214 тыс. долл. США) для неженатых или разведенных лиц и такой же процент на накопления более 3 млн крон для семей.

Эти сведения приводят к закономерному выводу, что процесс формирования внутренней налоговой политики связан с особенностями экономической и финансовой системы страны, ее историей, потребительской культурой, обособленно сложившимися традициями и иными факторами. Это говорит о том, что по меньшей мере опрометчиво слепо копировать чужой опыт, не учитывая уникальности своего государства.

Необходимо также отметить, что в мировом сообществе нет единого мнения о необходимости использования особых инструментов налогообложения в отношении очень богатых людей. Анализ результатов налоговой политики, связанной с налогообложением предметов роскоши и сверхпотребления, зачастую отражает ее отрицательные последствия (рис. 1). Так, несмотря на то, что налог на роскошь в 2005 г. пополнил бюджет Швеции на 500 млн евро, что составило 2,5% от общей суммы внесенных налогов, правительство сделало вывод, что этот налог приводит к утечке финансовых средств за рубеж, тормозит инвестирование и инновационную деятельность, велики затраты на администрирование налога. Результаты исследований говорят о том, что страна потеряла 53 млрд. евро, поэтому в 2007 г. правительство упразднило налог на роскошь в Швеции и, кроме того, в 2008 г. понизило ставку налога на недвижимость.

Одним из негативных последствий введения соответствующего налога во Франции стало то, что из страны каждый год уезжают примерно 350 состоятельных людей, а убытки государственного бюджета от этой миграции оцениваются в 25–28 млрд евро.

Результатом налоговой политики Китая становится сокращение внутреннего потребления товаров, относимых к предметам роскоши, и массовое приобретение их за пределами государства.

Налог на роскошь в США в части драгоценностей, мехов, яхт и частных самолетов, введенный в начале 1990-х гг., просуществовал всего три года, а в части дорогостоящих автомобилей был отменен в 2005 г. Предложения о возобновлении обособленного налогообложения дорогостоящего имущества физических лиц в стране, звучавшие в 2009 г., не нашли одобрения

сенаторов. Оппоненты сторонников налога указывали, что его введение приведет к сокращению уровня инвестиций в стране, уменьшению количества рабочих мест, увеличению затрат государственного бюджета на выплату государственных пособий, к поиску способов уклонения от налогообложения. Отмечался также популистский характер указанных предложений.



Рис. 1. Последствия введения налогов на предметы роскоши, сверхдоходы и сверхпотребление

Таким образом, к числу положительных результатов введения налога на роскошь можно причислить:

- 1) усиление фискальной функции налоговой системы, увеличение доходов государственного бюджета;
- 2) повышение регулирующего эффекта налогообложения:
 - выравнивание социально-экономического положения различных слоев населения страны,
 - регулирование уровня потребления определенного вида товаров;
- 3) расширение масштабов налоговых полномочий органов власти субнационального уровня при условии, что налог регулируется и поступает в бюджеты соответствующих уровней.

Негативные последствия налогообложения сверхдоходов и предметов роскоши в стране выражаются в следующем:

- расходы на администрирование налога на роскошь могут превышать сумму доходов от его взимания;

- введение налога становится фактором, снижающим уровень инвестиционной активности и инноваций в стране;
- налог приводит к дивестициям и оттоку капитала из страны;
- сокращается внутреннее потребление дорогостоящих товаров, приводя к массовому приобретению их за рубежом;
- усиливаются процессы эмиграции активной, трудоспособной, состоятельной части населения страны;
- увеличиваются тенденции к нарушению налогового законодательства.

Анализ положительных и негативных последствий введения налога на роскошь свидетельствует о том, что отрицательные эффекты могут возобладать и свести на нет соответствующие усилия, направленные на повышение эффективности налоговой политики.

Российская концепция налога на роскошь в законопроектах. Налога на роскошь в чистом виде в России не существует, причем ведутся дискуссии о необходимости и пользе его введения. В перманентных попытках установления автономного налога на роскошь Россия не является исключением.

Законодатели рассматривали проект закона о налоге на предметы роскоши № 442151-4 в 2010 г. [5] (табл. 2). Новым платежом предлагалось облагать земельные участки и элитное жилье стоимостью более 15 млн руб., яхты, катера и автомобили дороже 2 млн руб., а также произведения искусства, драгоценные металлы и ювелирные украшения стоимостью более 300 тыс. руб. Однако указанный законопроект был отклонен [6].

В 2013 г. в Госдуму был снова внесен законопроект о налоге на предметы роскоши [7, 8]. Вместе с тем единогласия в определении критериев, по которым должен взиматься налог, не было.

Введение налога должно было, во-первых, сгладить социальную напряженность в стране, вызванную чрезмерным уровнем дифференциации доходов населения; во-вторых, продемонстрировать ответственность крупных предпринимателей и повысить тем самым уровень доверия к бизнесу. Вместе с другими изменениями в налоговой политике (например, снижение налога на капитальные вложения) данная мера должна была способствовать перенаправлению средств в реальный сектор экономики [9, 10].

Согласно законопроекту 2013 г. под действие налога на роскошь должны были подпадать объекты недвижимости стоимостью свыше 30 млн руб. и транспортные средства стоимостью свыше 3 млн руб. (это примерно 200 тыс. квартир и особняков и около 100 тыс. транспортных средств). Исключение должны были составлять собственники, получившие право на недвижимость в результате приватизации. Зарубежные особняки под действие закона не подпадали в силу того, что недвижимость облагается налогом в той стране, где она находится.

В бюджет налог на роскошь должен был принести около 200–250 млрд руб. в год, что сопоставимо с совокупными налоговыми поступлениями от всех специальных налоговых режимов для малого бизнеса [11]. Заметим, что социальный аспект налога на роскошь выражался в первую очередь в

психологическом эффекте, который должен был состоять в повышении доверия людей к государству, предпринимающему определенные действия в области социальной справедливости. Кроме того, результатом преобразований должно было стать частичное выравнивание доходов населения. Социальная напряженность в стране из года в год растет и приобретает новые формы. Поэтому принятие решения об использовании инструментов налогового регулирования соответствующих проблем могло бы стать важным для будущего государства, основанного на принципах справедливости.

Таблица 2. Характеристика законопроектов о введении налога на роскошь в РФ

Законопроект	Дата внесения, заявленная цель	Краткая характеристика налога	
		Субъекты и объекты	Ставки
Законопроект № 442151-4 «О внесении изменений в часть первую и вторую НК РФ (в части установления налога на предметы роскоши)»	13.06.2007 Цели: увеличение доходов госбюджета, противодействие непомерному развитию роскоши у узкой прослойки российского общества	Субъекты: юридические и физические лица. Объекты: 1) недвижимость стоимостью от 15 млн руб. и выше; 2) транспорт стоимостью от 2 млн руб. и выше; 3) драгоценные металлы и камни и изделия из них, произведения живописи и скульптуры стоимостью от 300 тыс. руб. и выше	1) Недвижимость: 15–30 млн руб. – 1%, 30–50 млн руб. – 3%, свыше 50 млн руб. – 5%; 2) транспорт: 2–20 млн руб. – 1%, 20–50 млн руб. – 3%, свыше 50 млн руб. – 5%; 3) драгоценности, произведения искусства: 0,3–3 млн руб. – 1%, 3–50 млн руб. – 3%, свыше 50 млн руб. – 5%
Законопроект № 28997-6 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ, изменения в статью 13 части первой НК РФ и изменений в часть вторую НК РФ (в части введения налога на объекты роскоши)»	29.02.2012 Цель: перераспределение богатства в связи с высоким уровнем социального неравенства населения РФ	Субъекты: юридические и физические лица. Объекты: 1) недвижимость на территории РФ стоимостью от 30 млн руб. и выше, в т. ч.: – жилая недвижимость; – дачи и иные жилые строения, земельные участки (под жилой недвижимостью); – объекты незавершенного жилищного строительства вместе с земельными участками по истечении 3-летнего срока строительства; 2) автомобили, пассажирские морские, речные и воздушные суда, приобретенные или зарегистрированные на территории РФ, стоимостью от 3 млн руб. и выше	1) недвижимость: 30–50 млн руб. – 0,3%, 50–100 млн руб. – 0,6%, 100–150 млн руб. – 1%, свыше 150 млн руб. – 5%; 2) недвижимость, принадлежащая физическому лицу на праве безвозмездного срочного пользования, на праве бессрочного пользования или которая передана ему по безвозмездному договору аренды в период до 1991 г. и приватизирована: 30–150 млн руб. – 0%, свыше 150 млн руб. – 0,3%; 2) транспорт: 3–5 млн руб. – 1%, 5–20 млн руб. – 3%, 20–60 млн руб. – 5%, свыше 60 млн руб. – 7%
Законопроект № 66360-6 (внесен после исправления нарушений, имевших место при представлении проекта закона № 28997-6)	03.05.2012		

Законопроект 2013 г., как и предыдущий, был отклонен [12, 13]. По мнению Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам, введение нового налога требует серьезного обоснования объекта налогообложения, налоговых ставок и порядка исчисления налога (табл. 3).

Таблица 3. Причины отклонения законопроектов о введении налога на роскошь в РФ согласно Заключениям Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам

Законопроект	Причины отклонения
Проект закона № 442151-4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Объектом налогообложения признается имущество, облагаемое налогом на имущество физических лиц и налогом на имущество организаций, что не соответствует п. 1 ст. 38 НК РФ, в связи с которым каждый налог имеет самостоятельный объект налогообложения. Реализация предлагаемых изменений приведет к двойному налогообложению имущества и увеличению налоговой нагрузки на физических и юридических лиц 2. Согласно ст. 17 НК РФ налог считается установленным лишь в том случае, когда определены все элементы налогообложения. Законопроект не содержит положений, определяющих порядок исчисления налога на драгоценные металлы, драгоценные камни и изделия из них, произведения живописи и скульптуры 3. Вопрос зачисления сумм налога в федеральный бюджет является предметом регулирования не НК РФ, а Бюджетного кодекса РФ 4. Реализация изменений приведет к возникновению нелегальных схем ухода от уплаты налога на предметы роскоши, к занижению стоимости имущества, подпадающего под понятие «предметы роскоши», к расширению теневого рынка, а также к увеличению объемов покупок соответствующих предметов за рубежом 5. По законопроекту имеются также замечания технического характера
Проект закона № 28997-6	Нарушение требований ч. 3 ст. 104 Конституции РФ и ст. 105 Регламента Государственной Думы (отсутствует Заключение Правительства Российской Федерации). Рекомендовано вернуть указанный проект федерального закона инициаторам
Проект закона № 66360-6	<ol style="list-style-type: none"> 1. Содержание законопроекта не соответствует основным началам законодательства о налогах и сборах, поскольку предполагает введение двойного налогообложения на соответствующие виды имущества 2. Предварительная оценка предложенных критериев предметов роскоши дает основания сомневаться в их справедливости, поэтому принятие законопроекта могло привести к существенному увеличению налогового бремени не только на состоятельных граждан, но и на средний класс и на малообеспеченные категории населения 3. Введение налога в отношении наименее защищенных категорий населения (пенсионеров, инвалидов, членов многодетных семей), а также иных лиц со средними и низкими доходами не соответствовало бы принципу справедливости налогообложения 4. В объекты налогообложения попадает целый ряд технических средств, которые по своей сущности не могут иметь отношения к «роскоши» (пожарные, медицинские, инкассаторские автомобили, поливочные и снегоуборочные машины и другая сложная дорогостоящая техника)

Таким образом, основной проблемой при разработке законопроектов рассматриваемого типа становится справедливое определение круга плательщиков, продуманная, экономически обоснованная формулировка объекта налогообложения и критериев отнесения имущества к нему, экономическое обоснование налоговых ставок, тщательная проработка алгоритма исчисления.

В случае принятия таких важных государственных решений, как введение новых налогов или форм налогообложения, следует четко определять все понятия и термины, которые в дальнейшем могут привести к спорным ситуациям, а при необходимости – устанавливать критерии и параметры

каждого объекта, способного вызвать разные толкования. Конкретные параметры объектов, относимых государством к роскоши, необходимо определять на основании тщательного социально-экономического анализа имущественного положения разных категорий населения на текущий момент, учитывающего территориальные различия разных регионов государства.

Альтернативы налога на роскошь. С начала 2014 г. в России вместо автономного налога на роскошь были введены поправки в действовавший порядок расчета транспортного налога. С 1 января 2014 г. вступил в силу Федеральный закон РФ от 23 июля 2013 г. № 214-ФЗ «О внесении изменений в статью 362 части второй Налогового кодекса РФ». Правительство внесло несколько поправок в существующий порядок исчисления налога на легковые автомобили стоимостью более 3 млн руб., установив повышающие коэффициенты в размере от 1,1 до 3 [14].

Депутатами неоднократно вносились также предложения о введении прогрессивной ставки налога на доходы физических лиц, однако в Госдуме они не находили поддержки. Поводом для отклонения законопроектов этого типа была «сложность налогового администрирования» доходов граждан и повышение вероятности сокрытия крупных доходов в случае установления повышенных ставок по ним.

Как было отмечено ранее, в мировой практике широко используется прогрессивный способ налогообложения доходов физических лиц и корпораций. В экономической теории применение системы прогрессивного налогообложения относят к одному из основных методов недискреционной (автоматической) фискальной политики, который представляет собой встроенный стабилизатор. В отечественной налоговой системе механизм встроенных стабилизаторов практически не работает, так как единственным прогрессивным налогом в настоящее время является налог на имущество физических лиц, взимаемый с инвентаризационной стоимости недвижимости. Вместе с тем методы дискреционной (гибкой) политики целесообразно сочетать с методами недискреционной (автоматической) фискальной политики. Учитывая реалии отечественной экономики, следует предполагать, что прогрессивное налогообложение прибыли организаций будет оказывать угнетающее воздействие на бизнес и, соответственно, нежелательно [15]. Введение прогрессивного налога на доходы физических лиц без значительных отрицательных последствий в России возможно при условии, что разрыв между ступенями шкалы налоговых ставок будет незначительным [16].

Введение в НК РФ новой главы 32 «Налог на имущество физических лиц» [17] предусматривает переход в обозримом будущем на уплату налога на недвижимое имущество исходя из его кадастровой стоимости, т. е. стоимости, приближенной к рыночной. Вместе с тем применение прогрессивных ставок в зависимости от стоимости имущества, которым обладает налогоплательщик, не предусмотрено. Ставки могут быть увеличены лишь на местном уровне и не более чем в три раза.

Поскольку действие налога на роскошь имеет вполне оправданную цель и направлено на преодоление социального неравенства, в порядок взимания действующих налогов и сборов можно внести соответствующие коррективы. Очевидно, что по аналогии с транспортным налогом в процедуре исчисления

налога на имущество физических лиц с кадастровой стоимости недвижимости также целесообразно предусмотреть применение повышающих коэффициентов (либо прогрессивной шкалы ставок, как при исчислении налога с инвентаризационной стоимости объектов недвижимого имущества). Полномочия по введению указанных повышающих коэффициентов предпочтительнее предоставить представительным органам местного самоуправления. Аналогичные поправки могут быть внесены в порядок исчисления земельного налога в части дифференциации ставок в зависимости от стоимости земельного участка (табл. 4). При этом муниципальные образования в настоящее время обладают компетенциями по установлению собственных критериев дифференциации ставок налогов.

Таблица 4. Альтернативы автономного налога на роскошь в РФ

Наименование налога	Характеристика
<i>Имущественное налогообложение</i>	
Транспортный налог	Установлены повышающие коэффициенты, применяемые при исчислении налога в отношении легковых автомобилей стоимостью более 3 млн руб.
Налог на имущество физических лиц	Целесообразно применение прогрессивной шкалы ставок, как при исчислении налога с инвентаризационной стоимости объектов недвижимого имущества
Земельный налог	Возможно установление повышающих коэффициентов в отношении дорогостоящих земельных участков, находящихся в собственности физических лиц
<i>Косвенное налогообложение</i>	
Акцизы	Установлен акциз на легковые автомобили и мотоциклы, бензин и моторные масла. Возможно возобновление акцизного налогообложения драгоценностей
Налог на добавленную стоимость	Основная часть реализуемых товаров, работ (услуг) облагается в РФ по ставке 18%. В отношении социально значимых товаров применяется пониженная ставка 10%. Более детальная дифференциация размеров налоговых ставок в зависимости от категории товаров, работ (услуг) возможна лишь после проведения соответствующих экономических расчетов
<i>Прогрессивное подоходное налогообложение</i>	
Налог на доходы физических лиц	Целесообразность введения прогрессивного налогообложения доходов физических лиц подтверждается общемировой практикой. Вместе с тем ставки должны быть экономически обоснованы, нежелательно установление значительного разрыва между ступенями шкалы налоговых ставок
<i>Единовременные платежи в связи с осуществлением сделок с недвижимостью</i>	
Государственная пошлина	Целесообразно установление дифференцированного размера государственной пошлины за регистрацию прав на недвижимое имущество (в том числе земельные участки) физических лиц в зависимости от стоимости указанного имущества

Что касается косвенного налогообложения, то в настоящее время в Российской Федерации взимается акциз на легковые автомобили и мотоциклы, бензин и моторные масла. Кроме этого, государство имеет возможность возобновления акцизного налогообложения драгоценностей и других аналогичных товаров.

В части налога на добавленную стоимость основная масса реализуемых товаров, работ (услуг) облагается в РФ по ставке 18%. Пониженная ставка 10% применяется в отношении социально значимых товаров. Дифференциация размеров ставок НДС в более детализированном виде с целевой установкой повышения налогового бремени на предметы роскоши возможна, но только после проведения соответствующих экономических расчетов.

В арсенале налоговой политики, помимо всего прочего, имеется такой инструмент налогового регулирования, как государственная пошлина. На данный момент размеры государственной пошлины за регистрацию прав на недвижимое имущество (в том числе земельные участки) физических лиц не дифференцированы в зависимости от стоимости указанного имущества. Представляется, что с учетом рассматриваемого целеполагания правительства могло бы внести соответствующие поправки в главу 25.3 НК РФ.

Выводы. Установление налоговых платежей в связи с приобретением (владением) дорогостоящего имущества и получением сверхвысоких доходов в России может быть эффективным в том случае, если средства от него станут направляться в территориальные бюджеты и под строгим контролем расходоваться на развитие местной социальной инфраструктуры. Построение эффективной системы налогообложения [18] и корректировка налогового законодательства путем введения новых налогов или изменения параметров существующих – дело крайне сложное. Оно требует глубокого экономического анализа перспектив введения такого налога и возможных последствий.

Указанные ранее обстоятельства приводят к выводу, что вместо усложнения структуры налогов и сборов введением нового вида налоговых платежей (налога на роскошь, который к тому же характеризуется проблемами в порядке определения объекта налогообложения) государство может решить задачу налогового регулирования уровня доходов и объемов избыточного потребления физических лиц менее радикальными поправками. Указанные изменения могут быть внесены в части государственной пошлины, налога на имущество физических лиц, земельного налога, акцизного (например, в отношении дорогостоящих ювелирных украшений) и подоходного налогообложения граждан.

Литература

1. Дернберг Р.Л. Международное налогообложение. М.: Юнити, 2012. 375 с.
2. Пояснительная записка к проекту федерального закона «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=442151-4&02> (дата обращения: 20.04.2014).
3. Мецзякова О.В. Налоговые системы развитых стран мира. М.: Правовая культура, 2005. 290 с.
4. Николаева Е.В. Сравнительный анализ налога на роскошь в зарубежных странах. Оценка перспектив для России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 5 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/05/5225> (дата обращения: 17.10.2014).
5. Проект закона № 442151-4 «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации (в части установления налога на предметы роскоши)» [Электронный ресурс]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=442151-4&02> (дата обращения: 20.04.2014).
6. Заключение Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам по проекту федерального закона № 442151-4 «О внесении изменений в часть первую и вторую Налогового кодекса РФ» (в части установления налога на предметы роскоши) [Электронный ресурс]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=442151-4&02> (дата обращения: 20.04.2014).
7. Проект закона № 28997-6 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса РФ и изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ (в части введения налога на объекты роскоши)» [Электронный

ресурс]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=28997-6&02> (дата обращения: 21.04.2014).

8. *Проект закона № 66360-6 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса РФ и изменений в часть вторую НК РФ»* [Электронный ресурс]. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (дата обращения: 22.04.2014).

9. *Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса Российской Федерации и изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ»* [Электронный ресурс]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=28997-6&02> (дата обращения: 21.04.2014).

10. *Пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ, изменения в статью 13 части первой НК РФ и изменений в часть вторую НК РФ»* [Электронный ресурс]. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (дата обращения: 22.04.2014).

11. *Финансово-экономическое обоснование к проекту федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой Налогового кодекса РФ и изменений в часть вторую Налогового кодекса РФ»* [Электронный ресурс]. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (дата обращения: 22.04.2014).

12. *Заключение Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам по проекту федерального закона № 66360-6 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс РФ, изменения в статью 13 части первой НК РФ и изменений в часть вторую НК РФ»* [Электронный ресурс]. URL: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (дата обращения: 22.04.2014).

13. *Решение Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам по проекту федерального закона № 28997-6 «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации, изменения в статью 13 части первой НК РФ и изменений в часть вторую НК РФ»* [Электронный ресурс]. URL: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=28997-6&02> (дата обращения: 21.04.2014).

14. *Федеральный закон РФ от 23 июля 2013 г. № 214-ФЗ «О внесении изменений в статью 362 части второй Налогового кодекса РФ»* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rg.ru/2013/07/25/nalog-site-dok.html> (дата обращения: 23.04.2014).

15. *Шакирова Р.К.* Инфляция, антиинфляционная политика и налоги: теория и практика // *Финансы и кредит*. 2015. № 2. С. 22–38.

16. *Шакирова Р.К.* Налоговая политика в системе государственного антициклического регулирования // *Модернизация национальной экономики: проблемы и решения: коллективная монография*. М.: ООО «ЭКЦ «Профессор». 2014. С. 377–403.

17. *Федеральный закон от 4 октября 2014 г. № 284-ФЗ «О внесении изменений в статьи 12 и 85 части первой и часть вторую Налогового кодекса РФ и признании утратившим силу Закона РФ «О налогах на имущество физических лиц»* [Электронный ресурс]. URL: http://base.garant.ru/70754268/#block_28#ixzz3ZiDrjI00 (дата обращения: 23.04.2014).

18. *Гринкевич А.М.* Теоретические подходы к формированию эффективно-справедливой налоговой системы // *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика*. 2012. № 4 (20). С. 131–137.

R.K. Shakirova. Mari State University, Yoshkar-Ola, Russia. E-mail: ramziya05@gmail.com

THE CONCEPT OF LUXURY TAX: INTERNATIONAL EXPERIENCE, DOMESTIC PRACTICE AND ALTERNATIVES

Keywords: tax regulation, the principle of equity, luxury, luxury tax, a progressive tax, income tax, property taxes, indirect taxes.

The presence of social inequality leads to the search for solutions to various problems, including the instruments of fiscal policy, one of which is a tax on luxury. The aim of the study is to identify the level of income tax and the volume of excess consumption of individuals on the basis of scientific methods of alternative ways of regulating. In the grouped form of taxation «overconsumption» and «excess» income citizens, the examples of foreign experience, followed by a comparison of the positive and negative effects of the tax practice of foreign countries, analyzed domestic bills on the tax on luxury and the reasons for their rejection. It expands the potential of existing legislation to regulate

these issues. The conclusion about the possibility of changes in the part of the tax on personal property, land tax, state tax, excise and income taxes of citizens.

References

1. Dernberg, R. L. International taxation. M.: Unity, 2012.- 375 c.;
2. The explanatory note to the draft federal law «On Amendments to Parts One and Two of the Tax Code of the Russian Federation» [Electronic resource] // Access: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=442151-4&02> (the date of treatment 20/04/2014)
3. Meshcheryakova, O. V. Tax systems of developed countries. M.: Legal Culture, 2005. 290 p.
4. Nikolaeva, E. V Comparative analysis of the luxury tax in foreign countries. Assessment of the prospects for Russia // Economics and Management of innovative technologies. 2014. № 5 [electronic resource]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2014/05/5225> (the date of circulation: 17.10.2014).
5. The draft law № 442151-4 «On Amendments to Parts One and Two of the Tax Code of the Russian Federation (by fixing the tax on luxury goods)» [electronic resource] // Access: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=442151-4&02> (the date of treatment 20/04/2014)
6. Conclusion of the State Duma Committee on Budget and Taxes on the draft Federal Law № 442151-4 «On Amendments to Parts One and Two of the Tax Code of the Russian Federation" (in terms of setting the tax on luxury items) [electronic resource] // Access: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=442151-4&02> (the date of treatment 04/20/2014)
7. The draft law № 28997-6 «On Amendments to the Budget Code of the Russian Federation, amendments to Article 13 of the Tax Code and amendments to Part Two of the Tax Code of the Russian Federation (as regards the introduction of the tax on luxury items)» [electronic resource] // Access: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=28997-6&02> (date of treatment 21/04/2014)
8. The draft law № 66360-6 «On Amendments to the Budget Code, amendments to Article 13 of the first part of the Tax Code and amendments to Part Two of the Tax Code» [Electronic resource] // Access: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (date of treatment 22/04/2014)
9. The explanatory note to the draft Federal Law «On Amendments to the Budget Code of the Russian Federation, amendments to Article 13 of the Tax Code of the Russian Federation and the changes in the second part of the Tax Code of the Russian Federation» [Electronic resource] // Access: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=28997-6&02> (date of treatment 21/04/2014)
10. The explanatory note to the draft Federal Law «On Amendments to the Budget Code, amendments to Article 13 of the first part of the Tax Code and amendments to Part Two of the Tax Code» [Electronic resource] // Access: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (date of treatment 22/04/2014)
11. The financial and economic substantiation of the draft federal law «On Amendments to the Budget Code of the Russian Federation, amendments to Article 13 of the Tax Code and amendments to Part Two of the Tax Code of the Russian Federation» [Electronic resource] // Access: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (date of treatment 04/22/2014)
12. Conclusion of the State Duma Committee on Budget and Taxes of the draft federal law № 66360-6 [Electronic resource] // Mode Access: [http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/\(Spravka\)?OpenAgent&RN=66360-6&02](http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/(Spravka)?OpenAgent&RN=66360-6&02) (date of treatment 04/22/2014)
13. The decision of the State Duma Committee on Budget and Taxes on the draft Federal Law № 28997-6 «On Amendments to the Budget Code of the Russian Federation, amendments to Article 13 of the first part of the Tax Code and amendments to Part Two of the Tax Code» [Electronic resource] // Access: <http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=28997-6&02> (date of treatment 21/04/2014)
14. Federal Law of July 23, 2013 № 214-F3 «On Amendments to Article 362 of the Tax Code of the Russian Federation» [Electronic resource] // Access: <http://www.rg.ru/2013/07/25/nalog-site-dok.html> (date of treatment 23/04/2014)
15. Shakirova, R. K. Inflation, anti-inflation policy and Taxes: Theory and Practice / R. K. Shakirov // Finances and Credit. - 2015. - № 2. - p. 22-38

16. Shakirova, R. K. Tax policy in the state countercyclical regulation / R. K. Shakirova // Modernization of National Economy: Problems and Solutions: Collective Monograph M: LLC «Professor», 2014, p. 377-403

17. Federal law of October 4, 2014 № 284-FZ «On Amendments to Article 12 and 85 of the first part and the second part of the Tax Code of the Russian Federation and the Annulment of the RF Law «On taxes on property of individuals» [Electronic resource] // Access: [http:// base.garant.ru/70754268/#block_28#ixzz3ZiDrjI00](http://base.garant.ru/70754268/#block_28#ixzz3ZiDrjI00) (date of treatment 23/04/2014).

18. Grinkevich, A.M. Theoretical approaches to the formation of an effective, fair tax system // Vestnik. Vol. state. Univ. The Economy. 2012. № 4 (20). С. 131-137.

УДК 332.025

DOI: 10.17223/19988648/33/21

М.А. Каменских

ВОСПРОИЗВОДСТВО ЭТНОКУЛЬТУРНЫХ ЦЕННОСТЕЙ В УСЛОВИЯХ ТОТАЛЬНОЙ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ГУМАНИТАРНО-МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКОЙ СФЕРЫ В ЭКОНОМИКЕ ИНДОНЕЗИИ

В настоящее время наблюдается явление тотальной коммерциализации. Данные процессы затрагивают все сферы жизни, в том числе этнокультурные ценности, которые по факту стали экономическими объектами. В статье даны определения понятиям: «культура», «культурные ценности», «культурные индустрии», «креативные индустрии», также выделены ключевые факторы успешного сохранения ценностей и взаимосвязь культуры, творчества и экономики в условиях тотальной коммерциализации. Выделены три основных субъекта и две базовые стратегии в сфере устойчивого воспроизводства ценностей этнокультуры на примере экономики Индонезии.

Ключевые слова: культура, экономическое развитие, креативные индустрии, этнокультурные ценности, гуманитарно-мировоззренческая сфера.

Начало XXI в. ознаменовалось усилением глобализации и переходом к экономике знаний. Несмотря на все преимущества данных тенденций, существует определенная опасность в глобализации для культуры. Во многих работах особое внимание обращено на тотальную коммерциализацию гуманитарно-мировоззренческой сферы. Необходимо учитывать важность культуры и этнокультурных ценностей, так как они являются основными движущими силами в процессе экономического развития территории.

В настоящее время важность сохранения ценностей национальных культур становится все более актуальной. Защита этнокультуры является экономической, исторической, а также культурной задачей [1. Р. 382]. Гуманитарно-мировоззренческая сфера может быть источником дохода для страны через привлечение туристов и может стать в качестве ключевого ресурса драйвером для устойчивого развития.

Существуют несколько методов управления культурными ценностями. По нашему мнению, основным способом воспроизводства этнокультурных ценностей является активизация гуманитарно-мировоззренческой сферы. В целом данная сфера находит реализацию в креативных отраслях, которые становятся важными компонентами современных, постиндустриальных экономических систем, основанных на знаниях. Помимо того, что в креативных индустриях наблюдается более быстрый рост компаний и создание рабочих мест, именно они способствуют созданию культурного многообразия стран [2. Р. 3].

Этнокультурные ценности, культурные и креативные индустрии, туризм и культурная инфраструктура могут служить стратегическими инструментами для получения дохода, особенно в развивающихся странах, обладающих богатым культурным наследием и большим числом рабочей силы.

Джон Хокинс в своей книге сделал попытку проследить влияние креативных индустрий в мировом масштабе [3]. Автор выделяет 15 креативных индустрий, включающих программирование, исследования и конструкторские разработки, а также индустрии креативного содержания, такие как кино и музыка. Эти индустрии производят интеллектуальную собственность в виде патентов, авторских прав, торговых марок и оригинальных разработок. Креативные индустрии создают, производят и распределяют товары и услуги. Основное отличие от традиционных отраслей в том, что в качестве ресурсов используются творческий потенциал и интеллектуальный капитал. Креативные индустрии производят материальные товары и нематериальные интеллектуальные или культурные услуги [4. С. 17].

Необходимо рассмотреть, какие именно факторы влияют на сохранение культурных ценностей через активизацию креативных индустрий и каким образом объединены в креативных индустриях культура и экономика. Цель данной статьи состоит в ответе на поставленные вопросы и исследовании проблемы, как именно можно развивать устойчивое воспроизводство этнокультурных ценностей в рамках тотальной коммерциализации национальных экономик с целью дальнейшего накопления творческого потенциала страны.

Данная статья основывается на исследовании одной из самых успешных креативных индустрий в мире – Саунг Ангклунг Уджо – САУ (Бандунг, Западная Ява)¹. К тому же, данная отрасль представляет яркий пример того, как в условиях тотальной коммерциализации возможно наладить воспроизводство этнокультурных ценностей. Бандунг как древняя столица Западной Явы обладает колоссальным культурным наследием. Общество в регионе также активно функционирует в рассматриваемой сфере через фестивали, университеты и др. Темп роста валового регионального продукта Бандунга в 2012 г. более чем на 7% выше, чем всех окружающих регионов [5]. В том числе и поэтому необходимо сохранять гуманитарно-мировоззренческую среду как благоприятный фактор для экономического развития. Проанализировав существующую литературу по данной теме [1, 3, 6], мы выделили 5 факторов, влияющих на воспроизводство этнокультурных ценностей: образование в сфере искусств, государственная деятельность в области международного межкультурного сотрудничества, кооперации с образовательными учреждениями, изменение рыночной стратегии и создание организаций на местном уровне, вовлеченных в культурный процесс.

Этнокультурные ценности включают в себя материальные и духовные объекты культуры. Прежде чем начать исследование возможности устойчивого воспроизводства культурных ценностей, необходимо проанализировать подходы к определениям «культура» и «культурные ценности». На данный момент существует множество определений этих терминов. Культура оказывает влияние на все сферы человеческой деятельности. Культура – коллективное сознание людей, которое отличает членов одного сообщества от другого, которое передается от поколения к поколению, постоянно изменяясь, так как каждое новое поколение вносит что-то новое в уже существующий уровень культуры [7. С. 56]. Культура означает любой социально унаследованный элемент человеческой жизни, как материальной, так и духовной [9. Р. 76].

¹ Saung Angklung Udj. URL: <http://www.angklung-udjo.co.id/> (access date 02.09.2014).

ЮНЕСКО дает более широкое определение культуры: целостный комплекс особенных духовных, материальных, интеллектуальных и эмоциональных свойств, которые характеризуют общество или социальную группу; включает в себя не только искусство и литературу, но и образ жизни, фундаментальные права человека, систему ценностей, традиции и верования [10. Р. 3].

С точки зрения философии культурная ценность – совокупность проявлений жизни, достижений и творчества народа или группы народов. Культура и культурные ценности, рассматриваемые с точки зрения содержания, распадаются на различные области, сферы: нравы и обычаи, язык и письменность, характер одежды, поселений, работы, постановка воспитания, экономика, характер армии, общественно-политическое устройство, судопроизводство, наука, техника, искусство, религия, все формы проявления объективного духа данного народа [8. С. 276].

Таким образом, исходя из проанализированных определений, мы полагаем, что культура состоит из ценностей, наследия, социальных норм и поведения (рис. 1).



Рис. 1. Составляющие понятия «культура»

Очевидно, что понятие «культура» является более широким, чем понятие «культурные ценности». Культурные ценности, в свою очередь, определяются через материальные и духовные ценности и включают в себя окружающую среду и взаимодействия международных сообществ [11. С. 43]. Вероятно, мысль о включении окружающей среды в культурные ценности восходит к первоначальному значению слова «культура» (от лат. cultura) – обработка и уход за землей.

Культурные ценности также могут быть определены как целостная система материальных и духовных объектов прошлого, меняющихся во времени и пространстве [12. Р. 26].

Культурные ценности можно рассматривать как информационный потенциал, запечатленный в явлениях, событиях, материальных объектах, необходимых человечеству для своего развития, а также сохраняемых для передачи будущим поколениям [13. С. 41].

По определению Всемирного банка, этнокультурные ценности являются особой формой экономических ресурсов, эксплуатация которых предоставля-

ет огромные возможности для устойчивого развития экономик в региональном и национальном масштабах [14]. Культурные ценности важны не только само по себе, но и в силу конкурентных преимуществ и экономических выгод, связанных с ними. На рис. 2 отображены все преимущества устойчивого воспроизводства ценностей этнокультуры через коммерциализацию и деятельность креативных индустрий.



Рис. 2. Влияние воспроизводства культурных ценностей на развитие экономики

Воспроизводство этнокультурных ценностей включает в себя сохранение материального наследия, в том числе зданий, сооружений, музыкальных инструментов, мест и сообществ, а также защиту окружающей среды, которые изменяются под воздействием сельскохозяйственного и промышленного развития. К ценностям культуры традиционно относятся архивы, артефакты и др. Защита духовного наследия подразумевает под собой традиции общества, ритуалы, устное народное творчество, музыку и пение.

Термины «культурные индустрии» и «креативные индустрии» часто используются как синонимы, поэтому необходимо выделить отличия одного определения от другого. Термин «культурные индустрии» включает в себя творчество, производство и коммерциализацию креативной продукции, которая является нематериальной и относящейся к культурным ценностям по своей природе. Такая продукция традиционно защищается авторским правом и может принять форму товара или услуги. К культурным индустриям относят издательское дело и мультимедиа, аудио- визуальную продукцию, фотографию, кинематографию, а также ремесла и дизайн [2. Р. 2].

Культурные отрасли производят и распределяют культурные товары или услуги, которые характеризуются специфическими атрибутами, способами использования и т.д., целью которых является воплощение и передача куль-

турных ценностей, независимо от их коммерческой важности. В данной статье под культурными индустриями понимается производство товаров и услуг, основной задачей которого является сохранение как материальных, так и духовных культурных ценностей.

Понятие «креативные индустрии» является более широким и включает в себя культурные индустрии. На входе в данные индустрии появляется творчество, на выходе – коммерческая интеллектуальная собственность. [15. С.75]. Помимо культурных индустрий, в креативные индустрии входят также творческие сферы с результатами деятельности артистов и работников культуры. Креативные индустрии характеризуются большим вложением творчества или таланта в продукцию и услуги.

Культурные и креативные индустрии представляют один из наиболее быстро развивающихся секторов в мировой экономике с темпом роста в 2012 г. 17,6% на Ближнем Востоке, 13,9% в Африке, 11,9% в Южной Америке, 9,7% в Азии, 6,9% в Океании и 4,3% в Северной и Центральной Америке [14].

Креативные индустрии – это деятельность, в основе которой лежит индивидуальное творческое начало, навык или талант и которая несет в себе потенциал создания добавленной стоимости и рабочих мест путем производства и эксплуатации интеллектуальной собственности [16].

В соответствии с классификацией, предложенной Министерством культуры, СМИ и спорта, креативная индустрия САУ включает в себя ремесла, исполнительское искусство и музыку. При этом в данной индустрии успешно сохраняются и воспроизводятся культурные ценности.

Креативные индустрии динамично изменяются, способствуя развитию культуры, экономики и общества.

Развитие данных индустрий требует большого объема капиталовложений, но так как данные отрасли обладают низкими барьерами входа, то они являются привлекательными для инвесторов. Исходя из данных Банка Индонезии, в 2012 г. культура принесла 4,76% от ВВП 2010 г. и 2,64% от полного нанятого населения работало в креативных индустриях. Из них почти 60% были женщинами [5].

Что касается конкретной территории САУ, то она была образована в 1966 г. как место для сохранения культурных ценностей. Основатели данной креативной индустрии привлекали в свой проект творческих людей, работающих в сфере исполнительского искусства, особенно в области игры на англунге, и традиционных ремесел. В течение 50 лет местность активно развивалась, включая в себя все больше творческих видов деятельности. Особенное внимание всегда уделялось именно традиционным видам и событиям. С течением времени регион становился главным местом посещения для тех, кто приезжал в Бандунг. САУ как одна из креативных индустрий является примером успешной реализации проекта привлечения туристов через воспроизводство культурных ценностей.

В настоящее время САУ представляет собой огромную культурную мастерскую, в которой проходит множество событий, таких как традиционный сунданийский перформанс – музыкальное представление с использованием англунгов, танцев и песен, и в которую входят инструментальная мастерская

и магазин инструментов из бамбука, а также ремесленная мастерская и магазин сувениров из бамбука.

Традиционные представления в САУ привлекают больше всего туристов и приносят самый большой доход. Существует два вида представлений: на территории САУ и за пределами территории САУ. Каждое представление имеет несколько вариантов. В САУ также создают музыкальные инструменты из бамбука, в том числе национальные – англунги. По данным САУ, в мастерских ежегодно производят в среднем 250 тыс. англунгов как на продажу внутри страны, так и на экспорт. Вышеперечисленные виды являются основными для креативной индустрии. Ремесла и изготовление сувениров из бамбука занимают меньшую долю в производстве и прибыли. Очевидно, что все виды деятельности в САУ направлены на привлечение туристов. По данным ЮНЕСКО, в 2012 г. регион посетили около 4,5 млн туристов, что является своеобразным рекордом для Индонезии [14]. Таким образом, в условиях полной коммерциализации гуманитарно-мировоззренческой сферы воспроизводятся ценности этнокультуры, при этом данный регион приносит экономические выгоды.

Несмотря на то, что САУ является в сущности проектом, который должен приносить прибыль, у владельцев данного проекта есть две стратегии: «искусство ради денег», что означает: культурные ценности могут принести прибыль, и «искусство ради искусства», что означает: культура является основным принципом функционирования данного туристического бизнеса.

Можно выделить три основных субъекта и две базовые стратегии в сфере устойчивого воспроизводства культурных ценностей через креативные индустрии. К трем основным субъектам относятся правительство, образовательные учреждения и общество. Кроме того, сюда входят две базовые стратегии, которые обычно используются в креативных индустриях для развития бизнеса, – обучение и инновационная маркетинговая стратегия.

Основной проблемой креативных индустрий является вопрос качества человеческого капитала и образования в сфере искусств. Что касается креативной индустрии САУ, то там образованы студии для обучения талантливых детей пению, танцам, музыке и ремеслам. Таким образом, у детей изначально появляется любовь к культуре, поэтому впоследствии они более бережно относятся к этнокультурным ценностям и больше знают об их собственной культуре.

Итак, в сущности САУ является образовательным учреждением в области культуры. Помимо образования детей, в индустрии функционируют мастерские, проводятся тематические семинары и т.д. К тому же САУ сотрудничает с несколькими колледжами и университетами для расширения рынка сбыта и организации культурных событий. В рамках этого взаимодействия происходят также стажировки студентов в креативной индустрии. Данное сотрудничество происходит в рамках маркетинговой стратегии креативной индустрии и сохранения культурных ценностей.

Изначально реклама САУ сводилась только к распространению флаеров в отелях. Основной целевой аудиторией были и являются внутренние и внешние туристы, посещающие город Бандунг. В последние годы креативная индустрия также стала ориентироваться на экспорт. В 2012 г. правительство сделало заказ на 150 тыс. англунгов, которые планировалось продавать за рубежом. В этом случае правительство играет важную роль для развития креа-

тивной индустрии. Одновременно САУ сотрудничает с несколькими туристическими операторами в Бандунге, которые помогают популяризировать традиционную культуру Индонезии и САУ в том числе. Положительные отзывы туристов также входят в маркетинговую стратегию креативной индустрии. В ближайшие годы планируется сотрудничество со средствами массовой информации: газетами, журналами и ток-шоу.

Вовлечение местных властей и общества в воспроизводство культурных ценностей является одним из важных пунктов стратегии креативной индустрии. Например, любой человек из Бандунга может создать сувенир или предложить услугу, которая будет продаваться в САУ. Единственное условие – товары и услуги должны соответствовать качеству. Подобные акции проходят в рамках стратегии социальной ответственности индустрии.

Креативная индустрия способствует культурному и социальному разнообразию. Этнически разнообразные домохозяйства в большей мере помогают устойчивому воспроизводству культурных ценностей, предоставляя огромное число талантливых людей. Таким образом, креативная индустрия интегрирует экономические и социальные процессы и содействует сохранению ценностей этнокультуры.

Очевидно, что ключевые факторы успешности креативной индустрии срабатывают только в случае активной поддержки общества и власти, так как все субъекты должно быть заинтересованы в сохранении культурного наследия. Такая креативная индустрия, как САУ, играет роль посредника между культурой и местным сообществом и остальным миром. Очевидно, что столь объемный проект нуждается в поддержке со стороны, в том числе от правительства и образовательных учреждений.

Следующий фактор, определяющий успешность креативной индустрии, – непосредственно воспроизводство культурных ценностей. В наши дни проявляется негативная тенденция – на первый план в деятельности креативных индустрий выходят экономические выгоды без учета их влияния на культуру и ее сохранение.

Можно выделить факторы, положительно влияющие на экономическое развитие через развитие культуры. Во-первых, поддержка стабильного культурного туризма, культурных и креативных индустрий, культурных учреждений и основанной на культуре городской инфраструктуры. Данные меры будут способствовать увеличению числа рабочих мест, территориальному развитию и стимулированию предпринимательства. Во-вторых, использование национальных культур для социальной интеграции и межкультурного диалога.

Воспроизводство культурных ценностей может быть осуществлено различными способами в условиях тотальной коммерциализации гуманитарно-мировоззренческой сферы. Креативная индустрия как проявление коммерциализации в национальной экономике является одним из самых эффективных способов и обладает множеством преимуществ. Помимо самой индустрии, через ее деятельность в процесс воспроизводства культурных ценностей вовлекается правительство, общество и образовательные учреждения. САУ является примером успешной креативной индустрии, которая сохраняет англунг и национальные ремесла Индонезии. Выделено 5 ключевых факторов успешного устойчивого воспроизводства культурных ценностей через креа-

тивные индустрии: образование в сфере искусств, взаимодействие с правительством в области продвижения на мировом рынке, сотрудничество с образовательными учреждениями, инновационная маркетинговая стратегия, вовлечение местного общества в производственный процесс. Вероятно, данные факторы будут играть решающую роль в любой креативной индустрии.

Литература

1. George W.E. Intangible cultural heritage, ownership, copyrights, and tourism // International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research. 2010. Vol. 4. No. 4. P. 376–388.
2. UNESCO 2005. Understanding creative industries: cultural statistics for public policy making. 48p. Available at SSRN: http://portal.unesco.org/culture/en/files/30297/11942616973_cultural_stat_EN.pdf/cultural_stat_EN.pdf.
3. Хокис Д. Креативная экономика: как превратить идеи в деньги. М.: Классика-XXI, 2011.
4. Каменских М.А. Теоретико-методические подходы к понятию «креативная экономика» и оценка уровня развития креативной экономики США и России // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 20. С. 16–20.
5. Bank Indonesia URL: <http://www.bi.go.id/sdds/> (access date: 28.09.2014).
6. Grazuleviciute I. Cultural heritage in the context of sustainable development. Environmental research engineering and management. 2006. Vol. 37. No. 3. P. 74–79.
7. Теория культуры / под ред. С.Н. Иконниковой, В.П. Большакова. СПб.: Изд. дом «Питер», 2008.
8. Философский энциклопедический словарь / под ред. Е.Ф. Губского [и др.]. М.: ИНФРА-М, 1997.
9. Stern M. J., Seifert S. C. From Creative Economy to Creative Society. A social policy paradigm for the creative sector has the potential to address urban poverty as well as urban vitality. Progressive Planning // Studies in Sociology of Science. 2008. Vol. 2. No. 2. P. 74–78.
10. UNESCO 2003. Preserving intangible cultural heritage in Indonesia. 8p. Available at SSRN: http://www-01.sil.org/asia/ldc/parallel_papers/unesco_jakarta.pdf.
11. Зайцева С.С. Культура умственного труда студентов как педагогический феномен // Вестн. ун-та Российской Академии образования. 2007. № 1. С. 42–45.
12. Jokilehto J. Definition of Cultural Heritage, References to Documents in History. ICCROM Working Group 'Heritage and Society', 2005.
13. Кулешова М.Е. Понятийно-терминологическая система «природное культурное наследие»: содержание и основные понятия // Уникальные территории в культурном и природном наследии регионов: сб. науч. тр. М.: Изд. дом РНИИ культурного и природного наследия, 1994. С. 38–49.
14. World Bank. URL: <http://www.worldbank.org/> (access date: 29.09.2014).
15. Songjie Li, Xinghua Li. The Role of Cultural Creative Industry in the Process of the City Development: The case of Jingdezhen // Studies in Sociology of Science. 2011. Vol 2. No 2. P. 74–78.
16. Department for Culture, Media & Sport. URL: <https://www.gov.uk/government/organisations/departments-for-culture-media-sport> (date access: 24.09.201)

М.А. Kamenskikh. Perm National Research Polytechnic University. Perm, Russia. E-mail: permak13@gmail.com

REPRODUCTION OF ETHNOCULTURAL VALUES IN THE CONDITIONS OF TOTAL COMMERCIALIZATION HUMANITARIAN AND WORLD OUTLOOK SPHERE IN THE INDONESIA ECONOMY

Keywords: culture, economic development, creative industries, ethnocultural values, humanitarian and world outlook sphere

Nowadays many national economies are exposed to influence of total commercialization in all fields of activity. Humanitarian and world outlook sphere is not an exclusion. Ethnocultural values attract special attention, because they are one of successful economic development factors both in single regions, as well as whole countries.

Reproduction of ethnocultural values in the conditions of globalization and commercialization is possible through activation of creative industries, which include all cultural kinds of activity capable to bring in the income. Cultural industries are included in creative industries. The creative industries are an activity, where the individual creative undertaking, skill or talent bears the potential of creation value added and workplaces by production and operation of intellectual property.

This question is especially actual for developing countries with rich cultural heritage and a large quantity of labor resources. Sustainable reproduction of cultural values within the creative industries is considered on a successful example of economy of Indonesia, in particular, of the region Saung Angklung Udj. Statistical data confirm close interrelation of reproduction ethnocultural values and the general economic development of the territory. Thanks to creation of the creative industry in the region unemployment decreased and growth rate of a gross regional product increased.

The culture is broader concept and includes cultural values, cultural heritage and social standards and rules. Culture is a complex of special spiritual, material, intellectual and emotional properties, which characterize society or social group; includes not only art and literature, but also a way of life, fundamental human rights, system of values, traditions and beliefs. Cultural values are the information potential imprinted in the phenomena, events, material objects and necessary for humanity for the development, also kept for transfer to future generations.

Sustainable reproduction of cultural values promotes social development and increases a variety, also brings to receive economic benefits. Successful preservation of culture is possible only at active assistance of society and the authority, which are also interested in reproduction of ethnocultural values and in economic development. Cooperation with educational institutions and high-quality long-term strategy is also necessary. Development of the creative industries is one of the most effective ways reproduction of ethnocultural values in the conditions of total commercialization of the humanitarian and world outlook sphere.

References

1. George W.E. Intangible cultural heritage, ownership, copyrights, and tourism. *International Journal of Culture, Tourism and Hospitality Research*. 2010, vol. 4, no. 4, pp. 376–388.
2. UNESCO 2005. Understanding creative industries: cultural statistics for public policy making. 48p. Available at: http://portal.unesco.org/culture/en/files/30297/11942616973cultural_stat_EN.pdf/cultural_stat_EN.pdf. (accessed 04 February 2015)
3. *Hokins D.* Kreativnaya ehkonomika: kak prevratit' idei v den'gi [The Creative Economy: How People Make Money from Ideas]. Moskva, Klassika–XXI, 2011.
4. *Kamenskikh M.A.* Teoretiko-metodicheskie podhody k ponyatiyu «kreativnaya ehkonomika» i ocenka urovnya razvitiya kreativnoj ehkonomiki SSHA i Rossii [Theoretic-methodological Approaches to Definition 'Creative Economy' and Estimation of Creative Economy Development Level for USA and Russia]. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika* [Economic analysis: theory and practice], 2013, no. 20, pp. 16–20.
5. Bank Indonesia. Available at: <http://www.bi.go.id/sdds/> (accessed 28 September 2014).
6. *Grazuleviciute I.* Cultural heritage in the context of sustainable development. *Environmental research engineering and management*, 2006, vol.37, no. 3, pp. 74–79.
7. *Teoriya kul'tury* [Culture Theory] / Pod red. S. N. Ikonnikovo, V. P. Bol'shakova, Spb, Izd. dom: Piter, 2008.
8. *Filosofskij ehnciklopedicheskij slovar'* [Philosophic encyclopaedic dictionary] / Pod red. E.F. Gubskogo [i dr.], Moskva, INFRA–M, 1997.
9. *Stern M. J., Seifert S. C.* From Creative Economy to Creative Society. A social policy paradigm for the creative sector has the potential to address urban poverty as well as urban vitality. *Progressive Planning. Studies in Sociology of Science*, 2008, vol. 2, no. 2, pp. 74–78.
10. UNESCO 2003. Preserving intangible cultural heritage in Indonesia. 8p. Available at: http://www-01.sil.org/asia/ldc/parallel_papers/unesco_jakarta.pdf. (accessed 28 December 2015).
11. *Zajceva S. S.* Kul'tura umstvennogo truda studentov kak pedagogicheskij fenomen [Culture of Intellectual Force as Pedagogical Phenomena] *Vestnik universiteta rossijskoj Akademii obrazovaniya* [University of Russian Educational Academy Report], 2007, no. 1, pp. 42–45.
12. *Jokilehto J.* Definition of Cultural Heritage, References to Documents in History, ICCROM Working Group 'Heritage and Society', 2005.
13. *Kuleshova M. E.* Ponyatijno–terminologicheskaya sistema «prirodnoe kul'turnoe nasledie»: soderzhanie i osnovnye ponyatiya [Conceptual and Terminological System 'Nature Cultural Heritage': Essence and Basic Defenitions] *Unikal'nye territorii v kul'turnom i prirodnom nasledii regionov. Sbornik nauchnyh trudov*, Moskva, Izd. dom RNIi kul'turnogo i prirodnogo naslediya, 1994, pp. 38–49.
14. World Bank. Available at: <http://www.worldbank.org/> (accessed 29 September 2014).
15. *Songjie Li, Xinghua Li.* The Role of Cultural Creative Industry in the Process of the City Development: The case of Jingdezhen. *Studies in Sociology of Science*, 2011, vol. 2, no. 2, pp. 74–78.
16. Department for Culture, Media & Sport. Available at: <https://www.gov.uk/government/organisations/departments-for-culture-media-sport> (accessed 24 September 2014)

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АНДРЕЕВА Ирина Евгеньевна – аспирант Института управления бизнес-процессами и экономики ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет» (г. Красноярск). E-mail: guschina2004 @yandex.ru

БЕЛЯЕВ Виктор Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предпринимательства и маркетинга ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» (г. Барнаул). E-mail: belyaevvi@mail.ru

БОЗО Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета. E-mail: bozo_nstu@ngs.ru

БУЦЕНКО Елена Владимировна – кандидат экономических наук, доцент кафедры статистики, эконометрики и информатики ФГБОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет» (г. Екатеринбург). E-mail: evl@usue.ru

ГОЛУБЕНКО Анастасия Павловна – магистрант кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: nastja_gol@mail.ru

ДИНЕР Антон Владимирович – магистрант кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета. E-mail: vixodtam@mail.ru

ЗАТЕПЯКИН Олег Аркадьевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов филиала Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева» в г. Новокузнецке. E-mail: olegzatepyakin@ya.ru

ИВАНОВА Юлия Николаевна – кандидат экономических наук, завкафедрой экономики, финансов и бухгалтерского учета Алтайского института финансового управления (г. Барнаул). E-mail: ivanov-family74@mail.ru

КАЗ Михаил Семенович – доктор экономических наук, профессор кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета, профессор кафедры экономики Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: misk3@mail2000.ru

КАЗНАЧЕЕВА Наталия Леонидовна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономической теории Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики (г. Новосибирск). E-mail: nlk55@mail.ru

КАМЕНСКИХ Мария Анатольевна – ассистент кафедры экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета. E-mail: permmak13@gmail.com.

КАЯЧЕВ Геннадий Федорович – доктор экономических наук, завкафедрой экономики и управления бизнес-процессами Института управления бизнес-процессами и экономики Сибирского Федерального университета (г. Красноярск). E-mail: kayachev@mail.ru

КУЗНЕЦОВА Ольга Викторовна – ст. преподаватель кафедры экономики, социологии труда и управления персоналом ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет» (г. Барнаул). E-mail: trud@econ.asu.ru

ЛЕВИН Степан Ефимович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и агробизнеса Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: stephan_levin@mail.ru

ЛЫЧАГИНА Лилия Лийевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и учета Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: ll15960@mail.ru

МАЧИН Константин Александрович – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и производственного менеджмента Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (г. Барнаул). E-mail: matschin@yandex.ru.

НОВИКОВ Николай Инокентьевич – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономики Новокузнецкого филиала Кемеровского государственного университета. E-mail: economica@nkfi.ru

ОБЛАУХОВА Мария Васильевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории Сибирского государственного университета телекоммуникаций и информатики (г. Новосибирск). E-mail: oblauhov@mail.ru

ПАРУБОВ Александр Иванович – кандидат юридических наук, профессор кафедры гуманитарно-социальных дисциплин, ректор Алтайского института финансового управления (г. Барнаул). E-mail:mailto:ivanov-family74@mail.ru parubow@yandex.ru

САЛИХОВ Валерий Альбертович – доцент, кандидат технических наук, доцент кафедры экономики Новокузнецкого филиала Кемеровского государственного университета. E-mail: Salihov-VA@yandex.ru

СЕЛИВЕРСТОВ Ярослав Александрович – научный сотрудник лаборатории проблем развития транспортных систем и технологий Института проблем транспорта Российской академии наук (г. С.-Петербург). E-mail: maxwell_8-8@mail.ru

СВЕШНИКОВА Екатерина Тихоновна – ст. преподаватель кафедры менеджмента, маркетинга и права ФГБОУ ВПО «Дальневосточный государственный аграрный университет» (г. Владивосток). E-mail: svieshnikova@mail.ru

СМИРНОВ Илья Валерьевич – аспирант второго года обучения кафедры системного менеджмента и экономики предпринимательства Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: Ilia.S91@yandex.ru

СУДДЕНОК Евгений Петрович – студент кафедры экономики и агробизнеса Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: suddenok.e@mail.ru

ТАЩИЯН Григорий Олегович – кандидат технических наук, доцент кафедры экономики и автоматизированных систем управления Юргинского технологического института (филиала) Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: gtashiyam@mail.ru

ТЕТЕРЛЕВА Анна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента Высшей школы экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б.Н. Ельцина (г. Екатеринбург). E-mail: teterleva_a@mail.ru

ЧЕРНЯВСКИЙ Владимир Сергеевич – кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник Института народонаселения РАН (г. Москва). E-mail: vchern2007@bk.ru

ЧЕРНЯВСКИЙ Сергей Владимирович – доктор экономических наук, гл. научный сотрудник Института проблем рынка РАН (г. Москва). E-mail: vols85-85@mail.ru

ЧИКОВ Михаил Владимирович – кандидат экономических наук, доцент кафедры общей и прикладной экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: chikovmv@mail.ru

ЧУВЕЛЕВА Елена Анатольевна – кандидат технических наук, доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета Сибирского филиала Международного института экономики и права (г. Новокузнецк). E-mail: ChuvelevaEA@yandex.ru

ШАКИРОВА Рамзия Кавиевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет» (г. Йошкар-Ола). E-mail: ramziya05@gmail.com

ШУМИЛИН Александр Геннадьевич – кандидат экономических наук, доцент, председатель Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь (Минск). E-mail: Shlychkova@gknt.org.by

Научный журнал
**ВЕСТНИК ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА**
Tomsk State University Journal of Economics

2016. № 1(33)

Редактор *Е.В. Лукина*
Оригинал-макет *Г.П. Орловой*
Дизайн обложки *Яна Якобсона* (проект «Пресс-интеграл»,
факультет журналистики ТГУ)

Подписано в печать 24.03.2016 г. Формат 70х100 ¹/₁₆.

Печ. л. 17,6; усл. печ. л. 24,5; уч.-изд. л. 24,8.

Тираж 500 экз. Заказ № 1710.

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