

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2016

№ 3(35)

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

Федеральная служба по надзору в сфере массовых коммуникаций, связи
и охраны культурного наследия

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.; **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**, 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

Петров А.В. Зарубежный опыт применения инструментов государственного регулирования по преодолению диспропорций в развитии социально-экономических систем	7
Коршунова Л.А., Кузьмина Н.Г., Литовченко А.И. Устойчивое развитие России – повышения качества жизни	19
Новикова И.В., Рудич С.Б. Некоторые методологические подходы к оценке инновационного развития страны	29
Рахимова С.А. Структурные сдвиги в экономике, основанные на инновационном процессе	41
Чернявский С.В., Чернявский В.С. Абсолютная рента: интерпретация теоретических воззрений	53

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Лаврова З.И., Шишкина Е.В. Разработка и внедрение балльной системы оплаты труда в организации малого бизнеса	62
Долженко Р.А. Предпосылки и последствия изменения содержания и характера труда в условиях становления инновационной экономики	77

ФИНАНСЫ

Банин С.А. Систематизация проблем финансирования здравоохранения Российской Федерации	89
Земцов А. А., Цибульникова В. Ю. О защите прав розничных инвесторов в сегменте российского рынка ценных бумаг	107
Крюков П.А. Понятие финансовых инвестиций на международном валютном рынке	124
Свешникова Е.Т., Галузин Р.В. Соблюдение нормативов ликвидности коммерческими банками (на примере Амурской области)	135
Макарова И.А. К вопросу о функциях и принципах экологического налога	147

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Филимонова И.В., Эдер Л.В., Мишенин М.В., Дякун А.Я. Восточная Сибирь и Дальний Восток как основа устойчивого развития нефтегазового комплекса России	159
Боголиб Т.М. Финансовое обеспечение развития депрессивных территорий	173
Левина Е.И. Методика оценки демографических процессов в регионе	185

МЕНЕДЖМЕНТ

Блинов В.Н., Кузьмина А.В. Спонтанная организационная культура в российском малом бизнесе не продуктивна	196
Каз Е.М. Фактор «доверие» в концепциях мотивации трудовой деятельности	206

ОБРАЗОВАНИЕ

Добрусина М.Е. О работе Центра медицинского менеджмента в ТГУ	219
--	-----

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Лепихина С.Н. Аутсорсинг в системе развития инновационных процессов	228
Чумляков К.С., Чумлякова Д.В. Экологизация и безопасность в планах развития международных транспортных коридоров.....	240

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Ложникова А.В. Есть ли пределы сокращения доли участия государства в экономике? Микроэкономический подход и профсоюзы «против» макроэкономической стабильности	252
--	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	266
---------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Petrov A.V. Foreign experience in the use of tools of government regulation to address the imbalances in the development of socio-economic systems at the regional level	7
Korshchunova L.A., Kuz'mina N.G., Litovchenko A.I. Sustainable development of Russia as a base for improving the quality of life	19
Novikova I.V., Rudich S.B. Some methodological approaches to assessment of the country's innovation development	29
Rakhimova S.A. Structural shifts in economy through formation and development of high-tech types of production based on the innovation process	41
Chernyavskiy S.V., Chernyavskiy V.S. Absolute rent: an interpretation of theoretical views	53

LABOUR ECONOMICS

Lavrova Z.I., Shishkina E.V. Development and implementation of a point-based labor remuneration system in small business	62
Dolzhenko R.A. Preconditions and consequences of changes in the scope and nature of labor in the context of innovation economy formation	77

FINANCE

Banin S.A. Systematization of healthcare financing problems in the Russian Federation	89
Zemtsov A.A., Tsibul'nikova V.Yu. Protection of retail investors' rights in the Russian segment of the securities market	107
Kryukov P.A. The notion of financial investments in the foreign exchange market	124
Sveshnikova E.T., Galuzin R.V. Commercial banks' compliance with the liquidity ratios (the case of the Amur Region)	135
Makarova I.A. The functions and principles of environmental tax	147

REGIONAL ECONOMICS

Filimonova I.V., Eder L.V., Mishenin M.V., Dyakun A.Ya. Eastern Siberia and the Far East as a basis for sustainable development of Russian oil and gas complex	159
Bogolib T.M. Financial provision for development of depressed territories	173
Levina E.I. Estimation procedure for demographic processes in the region	185

MANAGEMENT

Blinov V.N., Kuzmina A.V. Spontaneous organizational culture in Russian small business is not efficient	196
Kaz E.M. The factor "Trust" in labor motivation concepts	206

EDUCATION

Dobrusina M.E. Activity of the Medical Management Center of the National Research Tomsk State University	219
---	-----

WORLD ECONOMY

Lepikhina S.N. Outsourcing within the system of innovation process development.....	228
Chumlyakov K.S., Chumlyakova D.V. Ecologization and safety in the development plans of international transport corridors.....	240

DISCUSSION

Lozhnikova A.V. Are there any frameworks for the reduction of state participation in economy? Microeconomic approach and trade unions versus macroeconomic stability	252
--	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	266
--	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 330.368

DOI: 10.17223/19988648/35/1

А.В. Петров

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ ДИСПРОПОРЦИЙ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Статья посвящена оценке применимости зарубежного опыта в использовании инструментов государственного регулирования по преодолению диспропорций в развитии социально-экономических систем регионального уровня (далее – СЭС). Оценка позитивного опыта применения закономерностей и механизмов функционирования института регулирования в европейских государствах позволит определить, какие инструменты РФ могла бы заимствовать, чтобы усилить направленность инструментов государственного регулирования на устранение неравномерности развития СЭС регионального уровня.

Ключевые слова: территориальные диспропорции, государственное регулирование, инструмент, бюджет, социально-экономические системы.

Экономический рост, который не сопровождается повышением доступности общественных благ для большинства населения, нельзя рассматривать как развитие, потому что он оставляет в стороне подавляющую часть населения и осуществляется за счет её. Неравномерная доступность общественных благ внутри страны, особенно с федеративным устройством, приводит к замедлению темпов восстановления и роста национальной экономики, а также негативно сказывается на инвестиционной активности. Особую значимость в данном контексте приобретает именно региональное развитие государства в силу того, что регионы являются особой СЭС, от функционирования которой во многом зависит не только качество и уровень жизни населения, проживающего на соответствующей территории, но и уровень благосостояния всего государства в целом, особенно федеративного.

Территориальные диспропорции – естественное явление, характерное для всей мировой системы, имеющее ряд особенностей. Изначально диспропорции явились результатом специфики географического характера и степени развитости производительных сил, однако в дальнейшем в силу прогресса и механизмов развития, избранных правительствами стран, диспропорции либо усиливались, либо сглаживались. Большинство стран делало ставку на программы активизации экономического роста при помощи рыночных механизмов, оставляя за пределами внимания проблему неравномерности и участие государства в её преодолении. Но на данном этапе развития стало очевидно,

что устойчивого экономического роста добивались те государства, которые обеспечили сглаживание неравномерности при использовании различных механизмов регулирования. Расширение регулирующего влияния государства, в том числе и в самой рыночной системе, неизбежно повысило спрос на формализованные методы и критерии оценки качества и эффективности государственного регулирования усложняющихся процессов социально-экономического и общественно-политического развития систем регионального уровня.

Российская Федерация в начале 1990-х гг. столкнулась с проблемой регулирования развития региональных экономических систем. В рамках административно-командной экономической системы размещение производительных сил было подчинено требованиям плана, который обеспечивал экономический рост национальной системы. В результате преобразований национальной экономики в период перестройки проявился внушительный перечень политических и социально-экономических проблем, оказавших значительное влияние на устойчивость развития социально-экономических систем не только регионального, но и государственного уровня в долгосрочной перспективе. Отсутствие контролирующих и управляющих мероприятий не позволило использовать высокий потенциал региональных систем для обеспечения роста показателей отечественной экономики, так как само существование плохо развитых социально-экономических систем регионального уровня является причиной неполной реализации общественного потенциала.

Активизация с 2000-х гг. участия государства в мировых и внутренних экономических процессах указала на необходимость более чуткого регулирования процесса развития регионов [1. С. 122]. Та степень самостоятельности, которую регионы получили в переходный период, серьезно тормозила антикризисные программы, проводимые правительством, и, как следствие, необходимо было усилить роль центра в отношениях с субъектами РФ. Бюджетно-налоговый механизм стал тем рычагом, который позволил усилить значение государственного регулирования. Однако усиление регулирования привело к неоднозначным последствиям. Особенно серьезно обозначилась проблема глубокой дифференциации регионов по уровню социально-экономического развития. За последнее десятилетие усилились различия между субъектами Российской Федерации и по размеру финансирования социальных расходов из федерального бюджета, и по размеру бюджетов других уровней, что ведет к увеличению территориальных диспропорций в обеспечении населения социальными пособиями, услугами образования, здравоохранения, культуры и искусства. В результате увеличились различия в обеспеченности регионов объектами социальной инфраструктуры.

Исследование зарубежного опыта свидетельствует о том, что необходимость активного государственного регулирования социально-экономических систем регионального уровня в различных странах вызвана специфическим характером причин и исторических особенностей развития. Различное отношение государства к частям своей территории, а также механизмы государственного регулирования социально-экономических систем регионального уровня, которые могли бы быть обозначены термином «региональная политика», возникли одновременно с появлением крупных государств. Так или

иначе подобные процессы приводили к тому, что образовывались территориальные диспропорции в социально-экономическом развитии данных систем. Анализ современной ситуации в данной сфере показывает, что между частями мира и отдельными государствами имеют место быть значительные разрывы. Малая степень разрывов зафиксирована в Западной Европе, Японии и Северной Америке. Наиболее серьезные диспропорции отмечены в Африке, Латинской Америке, России, азиатских и закавказских государствах [2]. Более того, неравенство в глобальных масштабах остается на чрезвычайно высоком уровне. Коэффициент Джини в самых развитых странах составляет 0,3–0,4 [3. С. 4].

Стоит отметить, что в последние десять лет происходило умеренное снижение данного коэффициента, что было вызвано медленным увеличением численности среднего класса, так как в странах, которые принято относить к развивающимся, мировой экономической кризис негативно влияет на показатели доходов среднего класса и слабо обеспеченных слоев населения в большинстве государств. Неравенство замедляет темпы восстановления и роста экономики, а также негативно сказывается на инвестиционной активности. Данные выводы легли в основу материалов официальных докладов и отчетов международных организаций, в том числе институтов ООН [5], представлены в документах и материалах Евросоюза, в международных исследованиях [6]. Страны с развитой рыночной экономикой долго шли к признанию необходимости использования различных социально-экономических инструментов для решения проблем государственного регулирования устойчивого развития социально-экономических систем регионального уровня [7]. До последнего времени большинство стран делало ставку на программы активизации экономического роста при помощи рыночных механизмов, оставляя за пределами внимания механизмы по преодолению неравенства. Однако в настоящий момент многие эксперты сходятся во мнении, что более равномерное и справедливое распределение доходов стимулирует экономическую стабильность, поддержание устойчивых темпов роста, социальной сплоченности в обществе.

Оценивая инструменты регулирования, мы сузили поле исследования до стран ЕС. Данный шаг был вызван достаточно внушительным набором аргументов (одинаково высокая социальная нагрузка, схожесть бюджетно-налоговых инструментов, правовой системы, демографическая ситуация и т.д.).

Организация территории как направление системы государственного регулирования в ЕС, объединяющее методы оптимизации территориального развития в рамках земельных и региональных программ и планов развития, реализовывалась и эволюционировала на протяжении всего XX в. В конце первого десятилетия XXI в. роль экономической деятельности государства в качестве инструмента регулирования существенно снизилась в ЕС. Приватизация в области производства лишила правительства возможности оказывать влияние путем принятия решений об инвестициях в указанные производства. Более того, утратили свою роль общественные закупки в качестве инструмента регулирования. В некоторых странах ЕС (Италия, Германия, Соединенное Королевство) проводилась политика по схемам предпочтительных

закупок продукции у поставщиков из определенных районов. Впоследствии Европейский суд назвал эти меры противозаконными, так как они служат причиной национальной дискриминации.

Ключевым термином современной региональной политики ЕС является «сплочение» (англ. cohesion). Цель «политики сплочения» – укрепление взаимодействия между различными регионами Европейского союза, повышение его целостности. По мнению руководства ЕС, «региональная политика» не должна пытаться создать пространственное единообразие в моделях роста и развития. «Единство, но не единообразие», – гласит руководящий принцип региональных программ развития Европейского союза, на которые в течение семи лет (до 2013 г.) было выделено 347,4 млрд евро [8. Р. 32]. Эти программы имеют целью со временем уменьшить разрыв в доходах и богатстве между странами и регионами ЕС. Люксембург в семь раз богаче, чем беднейший член Евросоюза – Румыния. Региональная политика ЕС имеет целью укрепить сплоченность Союза, под которой подразумевается чувство принадлежности к нему и осознание своих обязательств перед ним. ЕС готов сотрудничать с развивающимися странами и поделиться с ними своим опытом. Приоритетными для территориального развития Европейского союза являются следующие задачи [9]:

- усиление полицентрического развития и инноваций путем создания сети регионов и городов;
- установление новых форм партнерства и территориального управления между сельскими и городскими территориями;
- продвижение региональных кластеров конкуренции инноваций в Европе;
- усиление и расширение трансъевропейских сетей;
- продвижение трансъевропейского управления рисками, включая влияние изменения климата;
- снижение различий в уровне социально-экономического развития;
- усиление экологических структур и культурных ресурсов как дополнительной ценности для развития.

Следовательно, территориальная программа ЕС является инструментом достижения глобальной конкурентоспособности и устойчивости всех регионов Европы. Также в рамках данного этапа наметилась новая тенденция развития мер государственного регулирования, связанная с всё более мощным развитием технополисов и технопарков (технико-внедренческих зон). Это территории с концентрацией исследовательских, проектных, научно-производственных фирм, пользующихся особой государственной поддержкой. Мировой опыт экономического развития свидетельствует, что целенаправленная смена технологий позволяет экономике быстро выйти из состояния длительной депрессии.

В настоящее время большинство стран-членов ЕС в качестве инструментов регулирования использует следующие группы мер:

- Финансовое стимулирование. Включает в себя дотации на определенные суммы инвестиций, кредиты, субсидии в связи с созданием рабочих мест и т.п. Данный метод призван заинтересовать фирмы размещать производство

или инвестировать средства в проблемные регионы. Такие инструменты находят широкое применение практически во всех странах ЕС.

- Структурный и интеграционный фонды. Структурные фонды занимаются вопросами, которые выходят за рамки инвестирования в производство, а именно это оказывает поддержку в развитии инфраструктуры и создает благоприятную среду для эффективного развития бизнеса. Интеграционный фонд занимается крупными проектами в отношении развития инфраструктуры, которые находятся в прямой связи с транспортом и окружающей средой.

- «Мягкие» меры по стимулированию развития. К ним относятся: поддержка информационных сетей, консалтинговая деятельность, научные исследования и т.д.

Страны Западной Европы стараются расширить области действия мер государственного регулирования. Например, во Франции «региональная политика» имеет широкую трактовку, понятие «управление территорией» включает в себя широкий спектр политических инструментов: региональное дифференцированное налогообложение, инфраструктуру, меры по стимулированию развития и т.д. Также существует государственная система контрактов по планированию регионов, которая оказывает помощь наиболее бедным регионам. Еще одним незыблемым инструментом государственного регулирования являются программы и стратегии. Они затрагивают отдельные типы территорий: городские, сельские, прибрежные, горные. Действующая Стратегия развития французских городских территорий, направленная на увеличение взаимодействия государственного и частного секторов, была утверждена в 2006 г. [10]. В ее рамках было выделено 15 проектов-программ, каждый из которых затрагивает городскую территорию с населением около 500 тыс. человек, где планируется благодаря проведению стимулирующих мероприятий увеличение плотности населения, дальнейшее развитие центров городов и городских функций. Ни одна из программ не затрагивает Парижский регион.

Другим актуальным инструментом французской системы государственного регулирования является создание кластеров – центров конкурентоспособности (*rôles de compétitivité*), предполагающее организацию на определенной территории взаимосвязанных промышленных производств, исследовательских учреждений и центров по подготовке кадров. Основными целями деятельности кластеров являются реализация инновационных проектов и достижение результатов мирового уровня. В 2005 г. было принято решение о создании 66 кластеров, которые будут функционировать в области нанотехнологий, здравоохранения, электроники, компьютерных технологий, сельского хозяйства, океанологии и судостроения [11].

Анализируя практику применения механизмов государственного регулирования в области развития социально-экономических систем регионального уровня стран-членов ЕС, можно сказать, что акцент поставлен на стимулирование развития «отстающих» регионов. Это можно объяснить тем фактом, что правила оказания поддержки Директоратом по политике рыночных отношений в странах ЕС предусматривают оказание помощи крупномасштабным проектам и только в определенных проблемных районах.

Проведя анализ реализации мер государственного регулирования в различных странах и рассматривая стратегические приоритеты стран в сравнении с РФ, считаем, что можно найти несколько аналогий о применимости данных инструментов в отечественной практике.

Во всех рассматриваемых государствах приняты и действуют программы развития регионов, где определены на уровне государства стратегические приоритеты развития. Российский опыт в данном направлении в условиях новейшей истории неоднозначен, последняя попытка была сделана несколько лет назад Министерством регионального развития, и ее основой стала концепция поляризованного развития. Данный проект не был поддержан, и в современных условиях идет принятие программ опережающего развития отдельных территорий (Программа развития Сибири, Программа развития Дальнего Востока и Забайкалья). Считаем, что на федеральном уровне непременно должна быть концепция, стратегия и программа развития социально-экономических систем регионального уровня, тем более для такого государства, как Россия, где различия между территориями по уровню социально-экономического развития оцениваются в десятки раз и на протяжении длительного периода только усиливается отрицательная тенденция. Современная система межбюджетных отношений, призванная осуществить выравнивание уровня бюджетной обеспеченности социально-экономических систем регионального уровня, по сути, не выполняет поставленной задачи, так как невозможно это сделать лишь мерами бюджетного реагирования. Зачастую политика бюджетного выравнивания направлена на решение социальных проблем, а влияние на экономическое развитие она оказывает весьма косвенно. В данном случае необходим комплексный подход, который включает в себя учет закономерностей размещения производительных сил, т.е. тенденций в размещении производства, обусловленных системой социально-экономических отношений, уровня экономического развития системы, требованиями экономической рациональности.

Показателен опыт Швеции, где выделяются финансовые средства из бюджета ЕС в виде субсидий для местностей с плотностью населения менее 8 человек на 1 кв. км. Для примера приведена информация о плотности населения в Сибирском федеральном округе (таблица), по сути, чуть меньше половины регионов имеют плотность значительно ниже, но на сегодняшний день мотивационных моментов у населения, у бизнеса для стимулирования жизни и развития в этих регионах практически не существует. Даже та надбавка к заработной плате «северных» районов, определенных Правительством РФ много лет назад под названием «северный» и «районный» коэффициенты, ложится бременем на предприятия и автоматически увеличивает стоимость товаров и услуг, производимых на данной территории. Много раз этот вопрос дебатировался в Государственной Думе РФ, и были оформлены законодательные инициативы северных территорий по необходимости возмещения предприятиям затрат на выплаты указанных надбавок, однако до сих пор вопрос остается открытым.

Плотность населения регионов Сибирского федерального округа¹

№ п/п	Субъект Федерации	Плотность, чел./км ²
1	Кемеровская область	28,94
2	Новосибирская область	14,96
3	Алтайский край	14,31
4	Омская область	14,16
5	Республика Алтай	10,50
6	Республика Хакасия	8,60
7	Томская область	3,30
8	Забайкальский край	2,56
9	Республика Тыва (Тува)	1,81
10	Республика Бурятия	0,59

Последнее время все чаще с федерального уровня поступает информация о разгрузке таких агломераций, как Москва и Санкт-Петербург, путем перевода головных офисов ведущих корпораций страны, а Великобритания пришла к этому выводу в 60-е гг. прошлого столетия. Деление систем регионального уровня, проводимое Великобританией, основано на дифференцированном подходе к формам и методам развития разных систем страны: на наиболее отсталые территории, в которых ВВП на душу населения ниже 75% от среднего по ЕС. Считаем, что для нашей страны с огромными территориями, большим числом социально-экономических систем регионального уровня необходим именно дифференцированный подход при формировании стратегии устойчивого развития.

Общими у большинства рассматриваемых стран являются тенденции децентрализации властных полномочий от центрального к региональному уровню, а также значительные вложения. Практически все государства осуществляют инвестиции в инфраструктурные проекты, что является основой успешной экономики. Для наших огромных территорий, особенно регионов Сибири и Дальнего Востока, богатых природными ископаемыми, биологическими ресурсами, должны быть гораздо значительнее вложения в развитие инфраструктуры, особенно дорог. Развитие транспортной сети как один из важнейших приоритетов есть во многих странах, рассматриваемых в данном исследовании, и это связывают в том числе и с вопросом укрупнения социально-экономических систем, который актуален и для России. Укрупнение систем для Швеции, например, включает расширение не только местных рынков труда, но и возможностей получения услуг и подготовки.

Принципы развития социально-экономических систем регионального уровня в Германии, объемы софинансирования, перечень мероприятий опре-

¹ Составлена автором по [12].

деляются четырехлетними планами. Бюджетная система Германии устроена таким образом, что внутри каждого субъекта федерации существует своя методика перераспределения ресурсов между муниципальными образованиями. Основные (федеральные) налоги распределяются в законодательно определенном соотношении между бюджетами всех уровней. Что касается законодательства Российской Федерации, то в соответствии с Бюджетным кодексом (разд. 2, гл. 9, ст. 61) [13] для органов местного самоуправления в Российской Федерации определены два местных налога (налог на имущество физических лиц и земельный налог), которые составляют лишь малую долю доходной части местного бюджета.

Сопоставление российского и немецкого подходов для анализа взаимодействия различных уровней социально-экономической системы позволяет выявить достаточно много общего. Это обусловлено, прежде всего, тем, что оба государства пытаются в рамках целей развития решить проблему ликвидации различий в уровне развития социально-экономических систем регионов, причем Германия это делает путем улучшения инвестиционной привлекательности структурно слабых территорий, чего нельзя сказать о России. Социальный компонент при немецком варианте выражается в нацеленности мер государственного регулирования на создание новых конкурентоспособных рабочих мест, тогда как в российском варианте это лишь субсидирование депрессивных территорий.

Немецкий опыт для России, в плане развития социально-экономических систем регионального уровня, представляет безусловный интерес по некоторым позициям, а именно:

- во-первых, это оба федеративных государства, имеющих аналогичную структуру государственного управления;
- во-вторых, различия в социально-экономическом развитии субъектов федерации значительны в обеих странах: в нашей стране ввиду наличия крупных территорий и длительного периода действия административно-плановой экономики; в Германии – ввиду объединения земель после воссоединения ФРГ и ГДР.

В этой связи интересен опыт деления социально-экономических систем регионального уровня на категории: А (экономически отсталые районы), С (районы со структурными проблемами), а также дополнительная зона D, где в соответствии с требованиями ЕС разрешены лишь поддержка инвестиций малого и среднего бизнеса, стимулирование развития инфраструктуры, а также проекты содействия кластерам. Размер финансовой помощи определяется в зависимости от категории, причем акценты делаются на стимулировании экономического роста в отсталых районах благодаря структурной трансформации, которая признается более эффективным направлением государственной политики, нежели субсидирование депрессивных отраслей. Важным моментом для нас является принцип горизонтального выравнивания между бюджетами земель без федерального правительства: горизонтальное выравнивание, которое осуществляется с помощью регионального фискального потенциала [14. С. 27], являющегося суммой налоговых доходов регионального бюджета, за вычетом налоговых льгот, с учетом налоговых доходов местных бюджетов, скорректированных на плотность населения и уровень ур-

банизации. Параллельно определяется норматив выравнивания для определенного субъекта федерации как произведение среднего фискального потенциала для всех земель и численности населения данной земли. Затем каждому реципиенту выделяется трансферт с таким расчетом, чтобы его фискальный потенциал с учетом выравнивания составлял не менее 95% от среднего фискального потенциала. С точки зрения законодательства именно закон государства определяет ответственность федерального центра Германии за развитие регионального уровня. С этой целью был сформирован национальный инструмент в виде конституционного механизма согласования между землями и федеральным уровнем в области устойчивого развития – Совместная Задача. Считаем, что наличие подобного документа для России явилось бы значительным шагом на пути формирования и принятия стратегии устойчивого развития социально-экономической системы государственного уровня.

В заключение хотелось бы отметить инициативу, идущую со стороны общества, направленную на снижение степени дифференциации качества жизни в Евроне. Так, правительство Швейцарии 27 января 2016 г. одобрило проведение общенационального референдума по вопросу безусловного основного дохода, концепции, в соответствии с которой государство аккумулирует уже существующие социальные и дотационные выплаты, включающие пособие по безработице, минимальную заработную плату, финансовую помощь бедным и многие другие программы и перенаправляет данные финансовые потоки на выплату гарантированного безусловного основного ежемесячного дохода каждому жителю страны. Референдум запланирован на 5 июня 2016 г. Отмечается, что этот референдум станет первым голосованием по данному вопросу в мире. В случае положительного голосования все взрослые жители Швейцарии имели бы право на получение безусловного основного ежемесячного дохода, предоставляемого государством вне зависимости от того, работает он или нет [16].

Подведем итог. Успех заимствованного опыта применения механизмов государственного регулирования зависит от большого числа факторов. Оценка выбранных инструментов свидетельствует, что их применимость могла бы дать позитивный результат в достижении цели по преодолению диспропорций в развитии социально-экономических систем регионального уровня. К сожалению, на сегодня, и это не может не настораживать, результаты применения имеющихся механизмов свидетельствуют о глубокой дифференциации регионов Российской Федерации и противоречат целям и задачам федеративного государства.

В этой ситуации важнейшим вектором развития инструментов правительства должны стать приоритетные направления стратегии развития с учетом особенностей каждой СЭС регионального уровня. Эти стратегии должны учитывать деление систем регионального уровня на определенные кластеры и соответственно формировать методики межбюджетных отношений для каждого кластера на основе определения минимального социального стандарта. Это позволит повысить обеспеченность социальной части системы общественными благами, так как органы государственной и муниципальной власти являются основными поставщиками данных благ. На наш взгляд, это приведет к сокращению территориальных диспропорций.

Литература

1. *Петров А.В.* Бюджетная политика российских регионов в условиях финансового кризиса // *Вестн.*. Том. гос. пед. ун-та. 2014. Вып. 10 (151). С. 120–126.
2. *Обзор* мирового экономического и социального положения, 2007 год // Организация Объединенных Наций. Нью-Йорк, 2007 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/wess2007.pdf>
3. *Предложения* «Гражданской двадцатки» по обеспечению уверенного, устойчивого, сбалансированного и инклюзивного роста: доклад. М.: Логос, 2013. 72 с.
4. *Government at a Glance 2013* // Oecdilibrary [Electronic resource]. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/sites/gov_glance-2013-en/00/01/index.html?content_Type=%2fns%2fBook%2c%2fns%2fStatisticalPublication%2c%2fns%2fOECDBook&itemId=%2fcontent%2fbook%2fgov_glance-2013-en&mimeType=text%2fhhtml&containerItemId=%2fcontent%2fserial%2f22214399&accessItemIds=
5. *Human Development Report 2003*. UNDP, New York: Oxford University Press, 2003. 367 p.
6. *Доклад* о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации. Год 1999 / под ред. Ю.Е. Федорова. М.: Права человека, 1999. С. 56–65.
7. *Ряховская А.Н.* Зарубежный опыт устойчивого регионального развития на основе реализации национальных проектов / А.Н. Ряховская, О.Г. Крюкова, М.В. Ерхов // *Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики* [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nau-teh.ru/index.php/conference-cnf-2012-02/84-a>
8. *The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development*. Washington, 2008. 198 p.
9. *Regulation (EU) № 1300/2013* of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 on the Cohesion Fund and repealing Council Regulation (EC) № 1084/2006 // EUR-Lex Access to European Union law [Electronic resource]. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1300&from=EN>
10. *Décision 2006/702/CE* du Conseil, du 6 octobre 2006, relative à des orientations stratégiques communautaires en matière de cohésion [Journal officiel L 291 du 21.10.2006] // EUR-Lex [Ressource électronique]. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex:32006D0702>
11. *Amenagement competitivite territoires* // Ministère du Logement et de l'Habitat durable [Ressource électronique]. URL: <http://www.territoires.gouv.fr/amenagement-des-territoires-ruraux-et-periurbains-remise-du-rapport-de-frederic-bonnet-a-sylvia-pinel?xtmc=competitivite%20territoires&xtrc=12/>
12. *Всемирная география* [Сайт]. URL: <http://worldgeo.ru/russia/lists/?id=26&fedokr=4>.
13. *Бюджетный кодекс* Российской Федерации (Федеральный закон: принят Гос. Думой 31 июля 1998 года: по состоянию на 29 января 2016 г.). М.: ИПС КонсультантПлюс, 2007. 101 с.
14. *Марченко Г.* Финансовые механизмы межрегионального выравнивания / Г. Марченко, О. Мачульская // *Финансы и кредит*. 2000. № 1. С. 27–29.
15. *Пилипенко И.В.* Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. Москва; Смоленск: Ойкумена, 2005. 496 с.
16. *В Швейцарии* впервые в мире проведут референдум о безусловном доходе // Сайт Информационного агентства «РБК». URL: <http://www.rbc.ru/society/01/02/2016/56aebd7f9a794702d9cb8064>

A.V. Petrov

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Tomsk Branch), Tomsk, Russia

FOREIGN EXPERIENCE IN THE USE OF TOOLS OF GOVERNMENT REGULATION TO ADDRESS THE IMBALANCES IN THE DEVELOPMENT OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS AT THE REGIONAL LEVEL

Keywords: Territorial imbalances; Government regulation; Tools; Budget; Social and economic systems.

Economic growth that is not accompanied by an increase in the availability of public goods for the majority of the population cannot be regarded as a development because it leaves out the majority

of the population and at the expense of it. Uneven availability of public goods within the country, especially, within a country with a federal structure leads to a slowdown in recovery and growth of the national economy as well as to a negative impact on investment activity. Existence of non-uniformity at the regional level can be seen as a result of geographical peculiarities and degree of development of productive forces; however, a significant role in this process is played by development of mechanisms, elected governments.

The Russian Federation, in the early 1990s faced a problem related to the regulation of regional economies development. As a result of the transformation of the national economy during “perestroika”, a list of political and socio-economic problems, affected the stability of socio-economic systems, occurred, not only at the regional but also at the state level in the long term. Lack of regulatory and control measures does not allow to use the high potential of regional systems for the purpose of growth in the performance of domestic economy, since the existence of poorly developed social and economic systems at the regional level is a cause of incomplete implementation of public building.

In our view, we should turn to foreign experience of state regulation of the 1980s. In most OECD countries the same problem occurred. Globalization, technological change, regulatory and institutional reforms were the main drivers of growth of income inequality. The global economic crisis further exacerbated the uneven, shifting the better part of the burden of the crisis on the unemployed and underemployed. Most of the OECD member countries adopted policies aimed at reducing the gap between income and long-term costs as a factor for economic development. In addition, a financial package was designed to stimulate demand and to mitigate the impact of the crisis on households with lower income. These measures were aimed at addressing income discrepancies through redistribution among the rich and the poor as well as among generations; thus, they provided support for the poorest groups.

The study of foreign experience will reveal the most effective tools to stimulate regional development and to assess their applicability to the Russian Federation.

References

1. Petrov A.V. Byudzhetnaya politika rossiyskikh regionov v usloviyakh finansovogo krizisa. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo. pedagogicheskogo universiteta – Bulletin of Tomsk State Pedagogical University*, 2014, issue 10(151), pp. 120–126.
2. United Nations. *Overview of the global economic and social state of things*. Available at: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/wess2007.pdf> (In Russian).
3. Predlozheniya “Grazhdanskoj dvadtsatki” po obespecheniyu uverenogo, ustoychivogo, sbalansirovannogo i inklyuzivnogo rosta. Moscow, Logos Publ., 2013. 72 p.
4. OECD iLibrary. Government at a Glance 2013. Available at: http://www.oecd-ilibrary.org/sites/gov_glance-2013-en/00/01/index.html?contentType=%2fns%2fBook%2c%2fns%2fStatisticalPublication%2c%2fns%2fOECDBook&itemId=%2fcontent%2fbook%2fgov_glance-2013-en&mimeType=text%2fhtml&containerItemId=%2fcontent%2fserial%2f22214399&accessItemIds= (accessed 01 February 2016).
5. UNDP. Human Development Report, New York, Oxford University Press, 2003. 367 p.
6. Fedorov Yu.E. (Ed.). *Doklad o razvitii chelovecheskogo potentsiala v Rossiyskoy Federatsii*. Moscow, Prava cheloveka Publ., 1999. pp. 56–65.
7. Ryakhovskaya A. N., Kryukova O.G., Erkhov M.V. Zarubezhnyy opyt ustoychivogo regional'nogo razvitiya na osnove realizatsii natsional'nykh proyektov. *Sovremennaya nauka: Aktual'nyye problemy teorii i praktiki*. Available at: <http://www.nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2012-02/84-a> (accessed 01 February 2016).
8. The Growth Report: Strategies for Sustained Growth and Inclusive Development. Washington, 2008. 198 p.
9. Regulation (EU) № 1300/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 on the Cohesion Fund and repealing Council Regulation (EC) № 1084/2006. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1300&from=EN> (accessed 01 February 2016).
10. Décision 2006/702/CE du Conseil, du 6 octobre 2006, relative à des orientations stratégiques communautaires en matière de cohésion [Journal officiel L 291 du 21.10.2006]. *EUR-Lex*. Available at: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex:32006D0702> (accessed 01 February 2016).

11. Ministère du Logement et de l'Habitat durable. Aménagement competitivite territories. Available at: <http://www.territoires.gouv.fr/amenagement-des-territoires-ruraux-et-periurbains-remise-du-rapport-de-frederic-bonnet-a-sylvia-pinel?xtmc=competitivite%20territoires&xtrc=12> (accessed 01 February 2016).
12. World Geography. Available at: <http://worldgeo.ru/russia/lists/?id=26&fedokr=4> (accessed 01 February 2016). (In Russian).
13. Budget Code of the Russian Federation of July 31, 1998, N 145-FZ. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (accessed 01 February 2016). (In Russian).
14. Marchenko G. Machul'skaya O. Finansovyye mekhanizmy mezhregional'nogo vyravnivaniya. *Finansy i kredit*, 2000, no. 1, pp. 27-29.
15. Pilipenko I. V. *Konkurentosposobnost' stran i regionov v mirovom khozyaystve: teoriya, opyt mal'kh stran Zapadnoy i Severnoy Evropy*. Moscow – Smolensk, Oykumena Publ., 2005. 496 p.
16. RBK. *V Shveysarii v pervyye v mire provedut referendum o bezuslovnom dokhode*. Available at: <http://www.rbc.ru/society/01/02/2016/56aebd7f9a794702d9cb8064> (accessed 01 February 2016).

For referencing:

Petrov A.V. Zarubezhnyy opyt primeneniya instrumentov gosudarstvennogo regulirovaniya po preodoleniyu disproportsiy v razvitiy sotsial'no-ekonomicheskikh sistem regional'nogo urovnya [Foreign experience in the use of tools of government regulation to address the imbalances in the development of socio-economic systems at the regional level]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 7-18.

УДК 338.22:504:620.9

DOI: 10.17223/19988648/35/2

Л.А. Коршунова, Н.Г. Кузьмина, А.И. Литовченко

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ – ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

Рассмотрено социально-экономическое развитие России и его влияние на окружающую среду по сравнению с высокоразвитыми странами ЕС (Германией, Францией, Великобританией), США, Японией, а также странами торгово-экономического союза БРИКС (Бразилией, Индией, Китаем). На основе статистических данных проведен анализ динамики изменения валового внутреннего продукта (ВВП) и его энергоэффективности, выбросов углекислого газа, а также качества жизни населения за период с 1995 по 2014 г., т. е. с момента принятия мировым сообществом Декларации устойчивого развития до настоящего времени. Показано, что за рассмотренный период все страны улучшили результаты социально-экономического развития, снизили давление на окружающую среду.

Ключевые слова: валовой внутренний продукт, окружающая среда, потребление электроэнергии, индекс человеческого развития, выбросы углекислого газа, социально-экономическое развитие, продолжительность жизни.

Социально-экономическое развитие России на современном этапе протекает в сложной обстановке как внутри страны, так и на международной арене. В стране проводится структурная перестройка экономики, формирование рынка, развитие предпринимательства в условиях санкций со стороны ведущих стран, борьбы с коррупцией и терроризмом, оттоком финансового капитала, сложных отношений с Украиной и Турцией, снижением мировых цен на нефть. Традиционное индустриальное развитие, при котором ресурсы расходовались «по потребности», т. е. считалось, что запасы природных ресурсов неисчерпаемы и экономить их не обязательно, привело к экологическому кризису (исчерпание природных ресурсов, качественное изменение биосферы в связи с загрязнением окружающей среды), который постепенно перерастает в экологическую катастрофу (разрушение озонового экрана, климатическая нестабильность, обезвоживание материков, исчезновение многих видов животных и растений). Кроме экологических проблем усилились экономические и социальные:

- с каждым годом растут затраты на добычу и использование природных ресурсов и увеличивается удельная энергоемкость единицы продукции;
- загрязнение окружающей среды ведет к ухудшению здоровья населения, к сокращению продолжительности жизни.

Для предотвращения глобального и локального экологических кризисов в соответствии с Программой устойчивого развития, принятой в 1997 г. как Декларация Рио, необходимо всем странам, как развитым, так и развивающимся, перейти на устойчивое экологически безопасное социально-экономическое развитие, позволяющее удовлетворять настоящие потребно-

сти и не ставить под угрозу потребности будущих поколений [1. С. 33; 2. С. 158].

Устойчивое развитие России должно обеспечиваться сбалансированным развитием экономики, энергетики и общества при стабилизации экологической безопасности. Основой роста экономики страны и обеспечения благосостояния населения является электроэнергетика, которая в силу своих технологических особенностей оказывает вредное влияние на окружающую среду. Для выполнения стратегической задачи по повышению валового внутреннего продукта потребуется дополнительное увеличение добычи, производства и использования топливно-энергетических ресурсов, что усилит давление на окружающую среду, состояние которой и без того находится в кризисном положении.

Общеизвестным фактом является то, что энергетическая безопасность страны, т.е. уровень развития экономики и комфортность жизни населения, зависит от количества потребляемых топливно-энергетических ресурсов (ТЭР). По данным исследований мировых энергетических институтов, за 120 лет с 1850 г. население планеты Земля утроилось, а потребление энергии увеличилось в 12 раз. При таких темпах потребления оно увеличится к 2050 г. еще в 5 раз.

Быстрый рост мирового потребления ТЭР приводит к усилению негативного воздействия на окружающую среду. При этом наибольшее воздействие оказывает электроэнергетика. Одну треть добываемых в мире ТЭР потребляют тепловые электростанции (ТЭС).

Негативное воздействие на окружающую среду электроэнергетики проявляется в следующем:

- загрязнение продуктами сгорания (выбросы в атмосферу и шлаки);
- тепловое загрязнение воздушных потоков (расход кислорода, выброс вредных газов и тепла от испарительных систем);
- загрязнение водных систем (сброс огромного количества тепла в реки, озера и т. д.);
- радиоактивное загрязнение (с вентиляционными потоками, с охлаждающей водой, проникающая радиация, радиационные отходы);
- электромагнитное воздействие;
- затопление площадей (для создания охлаждающих систем и водохранилищ);
- отчуждение территорий (под линии электропередачи (ЛЭП), шлакокопители, подъездные дороги);
- большой расход пресной воды для технологических нужд.

При сжигании топлива в атмосферу с отходящими газами выбрасываются такие вещества, как диоксид серы, оксид азота, монооксид углерода, углекислый газ, которые вредно воздействуют на здоровье человека и приводят к глобальному потеплению климата («парниковому эффекту»). Количество выбрасываемых вредных веществ зависит от вида сжигаемого топлива и типа генерирующих установок. В настоящее время газ является наиболее экологически чистым и экономически выгодным видом топлива. Капитальные вложения на единицу установленной мощности для ТЭС, работающих на газе, в 2 раза ниже, чем для ТЭС, работающих на угле. Страны ЕС импортируют

более 50% необходимых им энергоресурсов, а к 2030 г. планируют увеличить импорт энергоресурсов до 70%. Китай, обладая большими запасами угля (больше, чем Россия), переходит на импорт газа из России. В то же время в энергетической стратегии России до 2030 г. предусмотрен перевод ТЭС с газа на уголь и увеличение доли экспорта газа, хотя в настоящее время Россия экспортирует более 1/3 добываемого газа.

На производство электрической энергии в мире используется около 40% добываемого газа, при этом прирост выработки электроэнергии составляет 3% в год, а среднегодовой прирост добычи газа – 2,6%. При таких темпах добычи газа его хватит на 120 лет. В то же время прогнозируется, что при существующих темпах добычи других невозобновляемых ТЭР угля хватит на 1500 лет, нефти – на 250 лет.

Поскольку запасы газа ограничены, то переход на твердое топливо неизбежен, что приведет к еще большему загрязнению окружающей среды и даже к возможной экологической катастрофе, если не принять мер по ее предотвращению.

Одним из выбрасываемых в атмосферу газов, вызывающих разрушение озонового слоя, является углекислый газ (CO_2). Его вклад в глобальное потепление оценивается в 55%. Выброшенная в атмосферу тонна CO_2 , независимо от места его выброса, будет способствовать проявлению «парникового эффекта», существенного для атмосферы Земли в целом.

Проблемы, связанные с уменьшением запасов топлива, заставляют обращать все большее внимание на возобновляемые источники энергии, использование которых не влияет на тепловой баланс Земли. В ряде стран ведутся активные работы по использованию этих видов энергии. В настоящее время только установленная мощность гидравлических станций (ГЭС) соизмерима с мощностью тепловых электростанций, а действующие ветряные и солнечные электростанции имеют установленную мощность на два порядка меньше тепловых. Поэтому в районах, где нет традиционных источников энергии (в Сибири, на Дальнем Востоке) и для автономных потребителей небольшой мощности может оказаться целесообразным использование нетрадиционных и возобновляемых источников энергии.

На сегодняшнем технологическом уровне получение энергии и тепла от использования энергии солнца, ветра, морей и океанов, геотермального тепла обходится очень дорого. Кроме того, все эти источники не являются экологически чистыми.

Использование ветряных энергетических установок связано с шумовым загрязнением и отчуждением земель.

Одной из проблем использования геотермальных источников для нужд теплоснабжения является засоление земли сбросами терминальных вод при работе по разомкнутой схеме.

Развитие гидроэнергетики требует создания водохранилищ, что сопряжено с отчуждением земель и их затоплением. Кроме того, плотины препятствуют продвижению рыбы в верховье рек во время нереста.

Поскольку использование возобновляемых источников энергии остается по-прежнему низким, то основным направлением по снижению давления на окружающую среду является энергосбережение и энергоэффективность ис-

пользования углеводородного топлива, а также разработка более эффективных технологий и источников возобновляемой энергии.

Устойчивое развитие энергетики России должно достигаться за счет повышения КПД генерирующих установок, снижения потерь в тепловых и электрических сетях и токоприемниках, использования эффективных очистных сооружений, снижающих вредное влияние на окружающую среду.

В настоящее время некогда мощный единый энергетический комплекс страны раздроблен на ряд генерирующих, передающих, ремонтных, сервисных и т. д. компаний и отдан в частную собственность. Россия, единственная страна в мире, не имеющая опыта работы в рыночных условиях, отпустила электроэнергетику в рынок. Отсутствие инвестирования со стороны собственников и недостаточное государственное финансирование привели к износу энергетического оборудования и сетей, большая часть которого находится в критическом состоянии. Затраты на топливо составляют 50–70% от затрат на производство энергии; КПД по производству электроэнергии – 30–50%; потери при передаче энергии – более 30%; на возмещение потерь используется более 25 млн т условного топлива в год. Повышенные издержки мелких компаний, большие технологические потери при передаче энергии, а также огромные затраты на ремонт изношенных сетей и оборудования закладываются в тарифы, которые неуклонно растут.

Решающим фактором загрязнения окружающей среды России является производство и использование энергии (Э), так как потребление и отдача энергии и есть основа жизни. Потребление энергии на одного жителя и энергоёмкость валового внутреннего продукта (ВВП) стали в экономической науке основными показателями, характеризующими эффективность использования ТЭР. Экологическую ситуацию характеризуют удельные показатели выбросов CO₂.

Разные страны загрязняют окружающую среду по-разному, в зависимости от уровня жизни населения, индустриального развития и экологической политики государства. В работе проанализировано развитие России и других стран с момента принятия Декларации Рио за 19 лет (с 1995 по 2014 г.). Для сравнения рассмотрены экономики США, Японии, стран ЕС (Франции, Германии, Великобритании) и стран торгово-экономического союза БРИКС (Бразилии, Индии, Китая). За рассмотренный период времени США, Япония и страны ЕС удвоили ВВП, при этом потребление энергии увеличили на 15–20%, а выбросы CO₂ снизили на 5–10%. Китай увеличил ВВП более чем в 6 раз, потребление энергии – в 5 раз, а выбросы CO₂ – в 2,6 раза. Индия увеличила ВВП в 22,7 раза, потребление энергии – в 3 раза, а выбросы CO₂ – в 2,4 раза. Россия увеличила ВВП в 3,7 раза, потребление энергии не изменила, а выбросы CO₂ снизила на 8%.

Из приведенных данных следует, что темпы роста экономики у стран БРИКС и России значительно выше, чем у стран ЕС, США и Японии. Соответственно потребление энергии и выбросы CO₂ тоже выше.

Устойчивое развитие экономики характеризуется не столько ростом абсолютных величин, сколько улучшением качественных показателей. Экономическое развитие России и рассмотренных стран и его воздействие на окружающую среду представлены в табл. 1 [3–5].

Таблица 1. Показатели загрязнения окружающей среды

Страна	1995 г.			2014 г.			Мировой рейтинг стран по ВВП
	Э/ВВП, кВт·ч/долл.	CO ₂ /ВВП, кг/долл.	CO ₂ /Э, кг/кВт·ч	Э/ВВП, кВт·ч/долл.	CO ₂ /ВВП, кг/долл.	CO ₂ /Э, кг/кВт·ч	
Япония	0,19	0,22	1,14	0,19	0,24	1,26	4
США	0,46	0,75	1,63	0,22	0,306	1,38	2
Франция	0,32	0,22	0,69	0,21	0,11	0,52	9
Германия	0,25	0,38	1,56	0,14	0,164	1,19	5
Великобритания	0,30	0,48	1,62	0,13	0,16	1,23	10
Россия	0,91	1,88	2,11	0,24	0,468	1,92	6
Китай	0,39	1,15	3,16	0,26	0,46	1,72	1
Бразилия	0,42	0,38	0,90	0,178	0,14	0,80	7
Индия	1,27	2,78	2,19	0,174	0,295	1,68	3

Приведенные данные свидетельствуют о том, что все рассмотренные страны снизили энергоёмкость ВВП. Самая низкая энергоёмкость у Великобритании, а самая высокая – у Китая. За 2013–2014 гг. страны БРИКС существенно снизили энергоёмкость ВВП и достигли уровня стран ЕС, США и Японии.

Удельные выбросы CO₂ на единицу ВВП и единицу энергии свидетельствуют о несовершенстве технологий в промышленности и энергетике. Самыми существенными загрязнителями окружающей среды являются США, Китай и Россия, у которых удельные выбросы CO₂ в 2 раза больше, чем у других стран. Все страны Евросоюза, население которых составляет 6% от мирового, потребляют 14% мирового производства энергоресурсов и дают 13% общих выбросов CO₂; при этом удельное энергопотребление в 1,4 раза ниже, чем в США. Самыми малыми загрязнителями из рассмотренных стран являются Франция и Бразилия, что можно объяснить малой долей энергии, вырабатываемой на ТЭС (20%) по сравнению с другими странами (80–90%). Этим же можно объяснить увеличение удельных выбросов CO₂ у Японии после остановки атомных блоков. Особое место занимает Индия, которая увеличила абсолютный ВВП в 22,7 раза, став третьей экономикой мира, при этом снизила предельные выбросы углекислого газа в 9,4 раза, а энергоёмкость ВВП – в 7,3 раза.

Приватизация в России привела к откатке капитала и ликвидации многих промышленных предприятий. В настоящее время уровень промышленного производства составляет менее 50% от уровня 1990 г., в связи с чем не наблюдается роста потребления электрической энергии и выбросов CO₂. Рост ВВП обеспечивается в основном увеличением экспорта углеводородов, доля которого в общем экспорте страны составляет более 66%. По сравнению с советским временем экспорт газа вырос в 3,5 раза; экспорт нефти – в 2,7 раза; угля – в 7 раз. Этим же объясняется снижение энергоёмкости ВВП и удельных выбросов CO₂. При этом по сравнению со странами ЕС, США и Японией энергоёмкость ВВП России в среднем в 1,34 раза больше, а загрязнение окружающей среды – в 2,38 раза, что связано с более «грязными» технологиями как в промышленности, так и в энергетике.

Высокие тарифы на энергию, а также эксплуатация изношенного оборудования в промышленности по устаревшим технологиям приводят к сниже-

нию производительности труда, росту энергоемкости и материалоемкости продукции, снижению конкурентоспособности, росту цен и инфляции. Темпы роста тарифов на услуги ЖКХ, а также цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию превышают рост доходов основной массы населения, что ведет к снижению качества жизни и социальной напряженности в обществе.

Качество жизни является одной из комплексных характеристик оценки устойчивого развития общества и зависит от многообразия факторов существования в нем человека (экономика, политика, культура, образование, медицина, условия труда и быта и т. д.).

Для общего сравнения качества жизни населения различных стран используется индекс человеческого развития (ИЧР), который рассчитывается на основе трех обобщающих показателей:

1. Продолжительность жизни – оценивает долголетие человека, которое связано со здоровьем, условиями труда и быта, состоянием окружающей среды и т. д.

2. Количество лет, затраченных на обучение, – оценивает уровень грамотности населения как возможность приобретать знания, а не только как средство повышения квалификации. С точки зрения человеческого капитала образование рассматривается как составная часть культуры.

3. Валовой национальный доход – ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) в долларах США – рассматривается не как цель деятельности экономики, а как средство расширения человеческого выбора; человек должен иметь ресурсы для поддержания здоровья, получения образования, выбора профессии и т. д.

По качеству жизни в 2014 г. 184 страны разбиты на 4 группы с ИЧР:

– от 0,8 и выше – очень высокий уровень развития (49 стран);

– от 0,7 до 0,8 – высокий уровень развития (53 страны);

– от 0,55 до 0,7 – средний уровень развития (42 страны);

– ниже 0,55 – низкий уровень развития (30 стран).

Таблица 2. Показатели качества жизни населения

Страна	1995 г.			2014 г.					Мировой рейтинг по ИЧР
	Э/Н	ВВП/Н	Ж	Э/Н	ВВП/Н	Ж	О	ИЧР	
Япония	7,91	41,16	80	7,1	37,49	83,5	11,5	0,891	20
США	12,6	27,55	76	12,0	54,44	79,1	12,9	0,915	8
Франция	7,28	26,29	78	8,48	39,13	82,2	11,1	0,888	22
Германия	6,61	26,19	76	6,37	46,33	80,9	13,1	0,916	6
Великобритания	6,01	19,02	77	5,16	39,82	80,7	13,1	0,907	14
Россия	5,80	4,47	65	6,09	24,90	70,1	12,0	0,798	50
Китай	0,84	2,30	70	3,54	13,25	75,8	7,5	0,727	90
Бразилия	1,95	4,08	68	2,83	15,89	74,5	7,7	0,755	75
Индия	0,44	0,348	60	1,00	5,72	68,0	5,4	0,609	130

Обозначения:

Э/Н – производство электроэнергии на душу населения, тыс. кВт·ч/чел.;

ВВП/Н – ВВП на душу населения, тыс. долл./чел.;

Ж – ожидаемая продолжительность жизни, лет;

О – средняя продолжительность обучения, лет;

ИЧР – индекс человеческого развития.

Динамика изменения качества жизни представлена в табл. 2 [6–8].

Из приведенных данных видно, что за рассмотренный период времени показатели качества жизни населения всех стран улучшились. При этом страны БРИКС и Россия имеют душевой ВВП в 2–3 раз меньше, кроме Индии, которая имеет душевой ВВП в 9,5 раза меньше, чем США, и в 7 раз меньше, чем Япония и страны ЕС. Продолжительность жизни в странах БРИКС и России в среднем на 15 лет ниже, а средняя продолжительность обучения на 4 года меньше, чем в США, Японии и странах ЕС. В результате качество жизни, оцененное по усредненному показателю ИЧР, у стран с самыми крупными экономиками мира существенно отличается. Если США, Япония и страны ЕС входят в двадчатку стран с очень высоким уровнем развития, то страны БРИКС и Россия занимают от 50-го до 130-го места с высоким и средним уровнем развития. Средний мировой ИЧР в 2014 г. составил 0,704, а в 1995 г. – 0,610.

Среди стран с очень высоким уровнем развития самую низкую продолжительность жизни имеют США, лидируя по душевому показателю ВВП. Среди стран БРИКС Китай имеет самую высокую продолжительность жизни при малой производительности ВВП. Россия с производительностью ВВП выше, чем Китай и Бразилия, имеет продолжительность жизни на 4–5 лет меньше. Следовательно, продолжительность жизни зависит не только от загрязнения окружающей среды, но и от климатических условий, уровня образования, культуры питания и качества медицинского обслуживания и др., а также от уровня оплаты труда и душевого денежного дохода.

Китай, являясь первой экономикой мира по абсолютному ВВП, имеет душевой ВВП в 4 раза меньше, потребление энергии – в 3,3 раза меньше, энергоемкость ВВП – в 2 раза больше, а загрязнение окружающей среды в 1,2 раза больше, чем США. Индия стала третьей мировой экономикой при душевом ВВП в 9,5 раза меньше, чем США, и одинаковой энергоемкости и давлении на окружающую среду. Следовательно, нельзя судить о развитии экономики только по абсолютной величине ВВП, так как ведущую роль играет качество социальной жизни того или иного государства.

Длительный системный кризис, связанный с переходом России в 1991 г. к рыночной экономике, привел к спаду промышленного производства, развалу системы социального обеспечения. Из-за тяжелого экономического положения в промышленности были снижены экологические платежи, которые не покрывали и сотой доли ущерба, наносимого природе. Все это привело к снижению уровня жизни и ее продолжительности. Последствия резкого ухудшения социально-экономического развития не удастся ликвидировать до сих пор.

Величина ВВП зависит от уровня мировых цен и ценовой политики государства, но темпы роста экономики однозначно определяются количеством потребляемой энергии, при этом его энергоемкость и давление на окружающую среду в большей степени зависят от технологии потребления энергии и структуры генерирующих мощностей (доли энергии, вырабатываемой на тепловых электростанциях).

Хотя душевой ВВП в общем свидетельствует о росте доходов населения, но это не означает, что все рядовые граждане имеют достаточно средств для

комфортного проживания. Так, Россия, занимая 20-е место по продолжительности обучения, 75-е место по душевому ВВП, находится на только 50-м месте по качеству жизни, так как по продолжительности жизни у нее 115-е место. Россия имеет природных ресурсов на душу населения в 2–2,5 раза больше, чем США, в 6–8 раз больше, чем Германия, и в 18–20 раз больше, чем Япония, но их использование обогащает не российское общество, а отдельные личности.

Россия, потребляя примерно одинаковое количество энергии на душу населения со странами ЕС и Японией, имеет душевой ВВП в 1,8 раза меньше, энергоемкость ВВП – в 1,5 раза больше, загрязнение окружающей среды – в 3 раза больше, а продолжительность жизни – на 10 лет меньше. При таких темпах и качестве развития России вряд ли удастся перейти в группу стран с очень высоким уровнем развития в ближайшее десятилетие, если кардинально не решить проблем энергосбережения и энергоэффективности. Без опережающего развития энергетики и системного решения экологических задач невозможно улучшить качество жизни [9. С. 147].

Для устойчивого развития России необходимо:

- существенно повысить темпы роста ВВП. Такая задача может быть решена только при переходе экономики на энергосберегающие и энергоэффективные технологии при жестком контроле со стороны государства за соблюдением экологических норм по охране окружающей среды;

- более справедливо распределять доходы для устранения бедности и снижения расслоения населения;

- изменить структуру генерирующих мощностей за счет увеличения доли атомных, гидравлических станций и возобновляемых источников энергии. Совершенствовать технологии сжигания топлива и использования тепловой и возобновляемых источников энергии;

- результаты общественного производства оценивать не только по росту ВВП, но и по сохранению живой природы, воды, воздуха, почвы, так как от их состояния зависит высшая ценность на Земле – здоровье человека;

- увеличить инвестиции в науку, образование, здравоохранение, культуру для повышения качества жизни населения;

- системно решать задачи повышения качества окружающей среды с позиции экономики в целом, т. е. на всех стадиях общественного производства и потребления;

- формировать экологическую культуру для осознания того, что каждый человек несет ответственность за состояние планеты Земля.

Россия на современном этапе стремится к устойчивому развитию экономики и улучшению качества жизни населения, но этот процесс идет трудно и противоречиво.

Литература

1. *Тарнопольский С.А.* Диверсификация энергетики – основа устойчивого развития России // *Обозреватель*. 2012. № 2 (265). С.33–39.

2. *Мерзляков В.Ф., Винокуров А.А.* Проблемы устойчивого развития региона в современной экономике // *Российское предпринимательство*. 2012. № 4 (202). С. 158–162. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/19866> (дата обращения: 25.12.2015).

3. *Electricity production* // Enerdata. Energy Statistical Yearbook [Electronic resource]. 2015. URL: <https://yearbook.enerdata.net/world-electricity-production-map-graph-and-data.html> (accessed: 01.06.2015).

4. *Electricity – from fossil fuels* // Central Intelligence Agency [Electronic resource]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2237rank.html> (accessed: 01.06.2015).

5. *CO₂ emissions data from fuel combustion* // Enerdata. Energy Statistical Yearbook 2014. [Electronic resource]. URL: <https://yearbook.enerdata.net/CO2-emissions-data-from-fuel-combustion.html> (accessed: 01.07.2015).

6. *Life expectancy at birth* // Central Intelligence Agency. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html> (accessed: 01.07.2015).

7. *Human Development Index trends, 1980–2014* // Human Development Reports: United Nations Development Programme. URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> (accessed: 01.07.2015).

8. *GDP (purchasing power parity)* // Central Intelligence Agency. [Electronic resource]. URL: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2001.html> (accessed: 01.06.2015).

9. *Предупер Е.С.* Основные аспекты формирования политики энергосбережения на региональном уровне // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2014. Т. 14, № 1. С. 147–150.

L.A. Korshchunova¹, N.G. Kuz'mina, A.I. Litovchenko²

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

E-mail: korshunova_la@sibmail.com

²*Department of Economics, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia*

E-mail: politeco@ef.tsu.ru

SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RUSSIA AS A BASE FOR IMPROVING THE QUALITY OF LIFE

Keywords: Gross domestic product; Environment; Energy consumption; Human development index; Carbon dioxide emissions; Socio-economic development; Life expectancy.

For the purpose of fulfilling the strategic task to increase the GDP, it is necessary to increase extraction, production and use of energy resources, which will also increase the pressure on the environment, the state of which is already in crisis. With this in mind, it is crucial to find out how the dynamics of economic development impact on the environment and quality of life in different countries.

The paper analyzes the development of Russia and other countries since the adoption of the Rio Declaration for 19 years (from 1995 to 2014). It discusses the economy of the USA, Japan, EU (France, Germany, the UK) and the BRICS (Brazil, India, China).

During the period of time under study the US, Japan and the EU countries' GDP doubled, whereas energy consumption increased by 15...20 % and CO₂ emissions reduced by 5...10 %. China increased its GDP more than 6 times, energy consumption up to 5 times, and CO₂ emissions increased by 2.6 times. India increased its GDP by almost 23 times, energy consumption – 3 times, and CO₂ emissions – 2.4 times. Russia's GDP increased by 3.7 times, energy consumption – by 1.5 % and CO₂ emissions – reduced by 8 %.

Energy consumption per capita in Russia is at approximately the same level as in the EU and Japan. However, the GDP per capita in Russia is 1.8 times lower; energy intensity of GDP, 1.5 times higher; pollution, 3 times higher; and life expectancy, 10 years less than in those countries. Thus, at the current pace of social and economic development, in the next 10...15 years Russia will hardly be able to move into the category of highly developed countries without solving the problems of energy saving and energy efficiency. Without advanced development of energy system and the decision of ecological problems, it is impossible to improve the quality of life.

For sustainable development of Russia it is necessary to take the following measures:

–to significantly increase the GDP growth rate;

–to distribute the income more fairly to eliminate poverty and reduce social inequality;

–to change the generation mix by increasing the share of nuclear and hydraulic power stations and renewable energy sources as well as to improve the fuel combustion technology and using of heat and renewable energy sources;

– to evaluate the results of social production not only for GDP growth but also for the conservation of wildlife, water, air, soil, because of their status depends on the highest value on Earth – human health;

–to increase investment in science, education, health and culture for improving the quality of life;

– to solve the problem of increasing the quality of the environment systematically with regard to the economy in general;

– to promote environmental awareness.

Thus, today Russia is committed to sustainable economic development and improvement of the quality of life; however, this process is challenging and controversial.

References

1. Tarnopol'skiy S.A. Diversifikatsiya energetiki – osnova ustoychivogo razvitiya Rossii. *Obozrevatel'*, 2012, no. 2(265), pp.33–39.

2. Merzlyakov V.F., Vinokurov A.A. Problemy ustoychivogo razvitiya regiona v sovremennoy ekonomike. *Rossiyskoye predprinimatel'stvo*, 2012, no. 4(202), pp. 158–162. Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/19866> (accessed 25 December 2015).

3. Electricity production. *Enerdata. Energy Statistical Yearbook 2015*. Available at: <https://yearbook.enerdata.net/world-electricity-production-map-graph-and-data.html> (accessed 01 June 2015).

4. Central Intelligence Agency. *Electricity – from fossil fuels*. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2237rank.html> (accessed 01 June 2015).

5. CO2 emissions data from fuel combustion. *Enerdata. Energy Statistical Yearbook 2014*. Available at: <https://yearbook.enerdata.net/CO2-emissions-data-from-fuel-combustion.html> (accessed 01 July 2015).

6. Central Intelligence Agency. *Life expectancy at birth*. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2102rank.html> (accessed 01 July 2015).

7. Human Development Index trends, 1980–2014. Human Development Reports: United Nations Development Programme. Available at: <http://hdr.undp.org/en/composite/trends> (accessed 01 July 2015).

8. Central Intelligence Agency. *GDP (purchasing power parity)*. Available at: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2001.html> (accessed 01 June 2015).

9. Prediger E.S. Osnovnyye aspekty formirovaniya politiki energosberezheniya na regional'nom urovne. *Aktual'nyye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk*, 2014, vol. 14, no. 1, pp. 147 – 150.

For referencing:

Korshchunova L. A., Kuz'mina N.G., Litovchenko A. I. Ustoychivoye razvitiye Rossii – osnova povysheniya kachestva zhizni [Sustainable development of Russia as a base for improving the quality of life]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 19–28.

УДК 336.5

DOI: 10.17223/19988648/35/3

И.В. Новикова, С.Б. Рудич

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В статье рассматриваются вопросы определения термина «инновационное развитие» и уточнение критериев инновационного развития страны. Авторы исследуют современные подходы российских ученых к определению оценки инновационного развития страны, подходы, обозначенные в основных документах Правительства РФ, методики международных организаций – международного агентства Bloomberg Rankings, методики Комиссии европейских сообществ (КЕС), Всемирного экономического форума (ВЭФ), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

Ключевые слова: инновации, развитие, критерии, ресурсы, потенциал, результаты.

Необходимость инновационного пути развития российской экономики, потребность в преодолении ее сырьевой направленности не является открытием начала XXI в. Все эти вопросы в различной степени возникали и обсуждались в отечественной экономике примерно с 1920-х гг. Однако в настоящее время динамика мирового исторического развития, во многом обусловленная процессами глобализации, характеризуется качественно новым переломом в определении перспектив перехода экономики России к инновационному вектору развития, к актуализации доминирования инноваций в функционировании всех систем хозяйствования.

Курс на инновационное развитие России обозначен основными нормативно-правовыми документами, на уровне Федерации к ним относятся: Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы» [1], Федеральный закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации» [2], «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» [3], определенные статьи Бюджетного, Гражданского, Налогового и Таможенного кодексов РФ. Кроме того, ряд документов рассматривает и вопросы регионального инновационного развития. К ним относятся такие, как «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [4], Государственная программа Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» [5].

Во всех этих основополагающих документах определены основные понятия, относящиеся к инновационной экономике, созданию национальной инновационной системы, целям и задачам инновационного развития, но не дано самого понятия, что же понимается под инновационным развитием и каковы его критерии, как мы можем определить, по какому типу осуществляется развитие страны и ее регионов – инновационному или какому-либо другому. В

то же время это является важной методологической проблемой, от решения которой зависит сама оценка динамики развития, а следовательно, направления корректировочных механизмов, форм и методов, воздействующих на развитие страны и ее регионов. Данное обстоятельство и определило актуальность выбранной темы исследования.

Термин «развитие» имеет многочисленные трактовки. В философских словарях под развитием понимается поступательное движение, эволюция, переход от одного состояния к другому. При этом сам термин «развитие» противопоставляется внезапному возникновению или образованию из ничего [6. С. 537]. Хотя, на наш взгляд, и внезапное возникновение является в большинстве случаев следствием перехода количественных изменений в качественные, что также можно принять как развитие, но радикальной формы.

В другом источнике под развитием понимается высший тип движения, изменения материи и сознания; переход от одного качественного состояния к другому, от старого к новому. При этом развитие имеет определенный объект, структуру, источники, форму и направленность [7. С. 268]. На наш взгляд, направленность развития не может быть разной, это только переход от менее развитой формы к более развитой.

Не ставя перед собой цели отразить в данной статье все имеющиеся определения, но обобщая их, можно сказать, что под развитием мы понимаем закономерное, позитивное, необратимое изменение материальных и идеальных объектов.

Что же тогда понимать под инновационным развитием? Здесь также достаточно много трактовок и подходов. Так, например, Т.В. Хогоева в статье «Инновационная модель развития экономики региона» [8] под инновационным развитием региона понимает социально-экономический процесс, в основе которого лежит формирование региональной инновационной системы. В толковом словаре по инновационной деятельности под инновационным развитием понимается преобразование всех сфер экономики и социальной системы на основе научно-технических достижений. При этом подчеркивается, что данный процесс подразумевает осуществление крупных национальных, региональных, отраслевых и корпоративных инновационных программ и проектов, развитие инновационного потенциала и инновационной культуры [9. С. 126].

По мнению Е.А. Герасимовой, под инновационным развитием следует понимать цепь реализованных новшеств. При этом обращается внимание на то, что чем больше сфер охватывают эти новшества, тем более успешно развитие [10].

О.Г. Кураленко под инновационным развитием экономической системы понимает процесс последовательного, эволюционного движения системы к устойчивому состоянию за счет формирования и действия синергетических эффектов от различных сочетаний факторов производства, полученных в ходе инновационных преобразований в системе. При этом автор обращает внимание на то, что именно синергетические эффекты, получаемые от взаимодействия факторов производства, определяют качество инновационного развития [11. С. 128]. Одни исследователи под инновационным развитием понимают продолжение научно-технической революции в новых условиях [12];

другие – количество созданных нововведений, доведённых до производства и повысивших его (производства) эффективность [13]; третьи говорят о том, что инновационное развитие означает эффективное использование знаниевого капитала, знаниевых ресурсов менеджеров и сотрудников. При этом подчеркивают, что такие понятия, как «инновационное развитие», «управление знаниями», «экономика знаний», в каком-то смысле синонимы [14]. Авторы учебного пособия «Венчурный менеджмент» под инновационным развитием понимают рост финансовых и нефинансовых показателей на основе систематической инновационной деятельности, который характеризуется как постоянным потоком инноваций (продуктов, технологий, маркетинговых и управленческих инноваций), так и более полным использованием инновационного потенциала [15. С. 397].

Однако, как подчеркивается в некоторых трактовках самого термина «развитие», последнее бывает или экстенсивным, т.е. проявлением и увеличением уже имевшегося, или интенсивным, т.е. возникновением качественно новых форм [16. С. 247]. То есть развитие может выражаться в количественном росте или качественном изменении. В то же время согласно терминологии инноваций, принятой как в отечественной практике, так и в «Руководстве Осло» [17. С. 29], инновации – это новые или усовершенствованные продукты, технологии или организационные и управленческие изменения [18. С. 8]. Таким образом, мы можем сказать, что инновации – это всегда качественные изменения. Из этого следует, что качественное развитие и инновационное развитие – синонимы. Поэтому под инновационным развитием мы будем понимать закономерное, позитивное, необратимое, качественное изменение материальных и идеальных объектов.

Определившись с категориальным аппаратом, важно установить систему показателей инновационной деятельности и методы их оценки. Как можно определить, идет ли развитие страны по качественному (инновационному) направлению или оно осуществляется по количественному (экстенсивному) типу?

Трудность разработки обоснованного методического подхода и, соответственно, его инструментария заключается в отсутствии или недостаточности статистических данных по инновационной тематике. На это обстоятельство неоднократно указывалось в различных документах. Так, например, в Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 г. говорится, что «проблемой является неприспособленность системы государственной статистики к целям управления инновационным развитием. Статистические данные, отражающие ключевые параметры инновационного развития, становятся доступными с лагом в несколько лет. Сама структура статистических показателей во многом отражает задачи государственного управления индустриальной эпохи и не вполне соответствует задачам текущего дня» [4. С. 38]. На трудности получения и использования достоверных статистических данных по развитию национальной и региональных инновационных систем указывалось в специальном докладе Президенту России «О состоянии Российской науки и деятельности РАН» [19] и ряде статей в научных журналах [20. С. 9]. Однако пока ситуация в этом смысле не изменилась. Поэтому, помимо трудностей со статистическими данными, имеются и методологиче-

ские трудности, связанные с адекватным отражением показателей и критериев качественного, инновационного развития страны.

Можно было бы взять за систему критериев инновационного развития показатели, принятые в качестве целевых индикаторов «Стратегии развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года» [3], к которым относятся: 1) доля внутренних затрат на исследования и разработки в ВВП; 2) доля внебюджетных средств во внутренних затратах на исследования и разработки; 3) удельный вес исследователей в возрасте до 39 лет в научной сфере; 4) коэффициент изобретательской активности; 5) удельный вес нематериальных активов в общей сумме активов организаций сектора исследований и разработок; 6) удельный вес малых инновационных предприятий; 7) ежегодный прирост рабочих мест в малых и средних предприятиях технологического профиля; 8) удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в общем их числе; 9) ежегодный прирост объема собственных затрат российских компаний на НИОКР; 10) удельный вес инновационной продукции в общем объеме продаж промышленной продукции; 11) удельный вес инновационной продукции в экспорте промышленной продукции.

В связи с вышеперечисленными показателями возникает целая масса вопросов, заключающихся, во-первых, в том, насколько они отражают качественные изменения в развитии, на наш взгляд, это в большей степени оценка экстенсивного пути развития; во-вторых, насколько они являются научно обоснованными, что сомнительно, например, в отношении того, насколько ученый в возрасте до 39 лет лучше, чем он же, но после 39 лет; в-третьих, некоторые статистические показатели трудно получить, например, доля нематериальных активов в общей структуре активов всех хозяйствующих субъектов. Этот показатель в известных информационных источниках имеет довольно приблизительную величину, так как в бухгалтерском балансе большинства предприятий данные активы не зафиксированы [22].

В другом документе – проекте «Стратегии инновационного развития Российской Федерации до 2020 года» [4] – в качестве критериев инновационного развития страны, по которым оцениваются тенденции ее перехода на инновационный путь развития, выделяются такие показатели, как доля продукции страны по разным позициям на рынках высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, доля высокотехнологичного сектора в ВВП, доля инновационной продукции в выпуске промышленности, доля инновационно активных предприятий. Именно рост этих показателей будет определять переход экономики страны на инновационную модель развития. Эти критерии, на наш взгляд, являются более подходящими, так как, во-первых, можно получить статистические данные по ним, а во-вторых, они в большей степени оценивают качественное развитие.

В.В. Иванов, руководитель Научно-организационного управления Российской академии наук, в качестве критериев инновационного развития экономики предложил два показателя: долю прироста ВВП за счет производства наукоемкой продукции и соотношение темпов роста финансирования фундаментальных исследований и темпов роста закупок промышленностью наукоемких технологий. При этом, по мнению В.В. Иванова, более 80% прироста

ВВП должно достигаться за счет производства наукоемкой продукции, а темпы роста финансирования фундаментальных исследований должны превышать темпы роста закупок промышленностью наукоемких технологий [20].

Авторы журнала «Эксперт», изучая опыт инновационного развития Китая, в качестве критериев успеха НИС выделяют долю в общем мировом объеме произведенной высокотехнологичной продукции; долю затрат на НИОКР в его ВВП; долю заявок на международные патенты, поданных страной, в общем их количестве по всему миру; количество компаний страны, находящихся в рейтинге крупнейших компаний мира Fortune Global 500 [24].

И.С. Рязанцев предлагает для оценки уровня инновационности экономики страны применять интегральный критерий, охватывающий три уровня экономики: общенациональный, региональный и корпоративный. При этом при расчете он опирается на изменение валового внутреннего продукта во времени и изменение уровня ресурсопотребления во времени. К ресурсам автор относит материальные ресурсы, основные фонды и трудовые ресурсы [25. С. 42]. Аналогичный подход предлагается в статье «Критерии оценки уровня инновационности и системная модель управления инновационно-инвестиционными процессами в регионах России» [26. С.2–4].

На наш взгляд, это не может быть критерием инновационного развития, а просто определяет, происходит рост ВВП за счет роста использования ресурсов или за счет каких-то других факторов, например, за счет инфляции.

По нашему мнению, любое развитие относительно, т.е. для оценки критериев инновационного развития нашей страны целесообразно использовать показатели, применяемые в международных исследованиях, особенно при сопоставлении стран с развитой экономикой, к уровню которых стремится наша страна. Рассмотрим имеющиеся подходы при проведении межстрановых сравнений инновационного развития. В этом направлении применяются различные подходы при проведении рейтинга стран по уровню инновационного развития.

Так, международное агентство Bloomberg Rankings проводит рейтингование инновационных стран мира с использованием семи критериев, к которым относятся: интенсивность НИОКР, производительность, плотность использования высоких технологий, концентрация разработчиков и исследователей, технологические возможности, эффективность системы образования, патентная активность. Каждый из критериев оценивается по одному показателю, кроме эффективности системы образования, который складывается из нескольких показателей: доли выпуска студентов, которые специализируются в области науки, техники, производства и строительства; ежегодного числа новых выпускников и общего числа людей с высшим образованием в процентах от рабочей силы. По критерию «плотность использования высоких технологий» учитывается наличие высокотехнологичных публичных компаний таких как аэрокосмическая и оборонная, биотехнологии, оборудование, программное обеспечение, полупроводники, Интернет и услуги, энергокомпания по возобновляемым источникам энергии как процент от публичных компаний. Затем все критерии взвешиваются, страны ранжируются и по средневзвешенному значению баллов определяется рейтинг государства [27]. Можно было бы принять к использованию в нашей стране данную систему

критериев, однако проблема опять в отсутствии некоторых статистических данных и необходимости проведения дополнительных исследований, которые не всегда бывают объективными и требуют дополнительных затрат.

Интерес представляет также методика Комиссии европейских сообществ. Сначала в ней предлагалась система критериев инновационного развития стран, состоящая из 20 показателей, подразделенных на 4 подгруппы: человеческие ресурсы; генерация новых знаний; трансфер и использование знаний; финансирование инноваций, результаты инновационной деятельности [28. С. 40]. Впоследствии эта система неоднократно пересматривалась. Так, в 2005 г. численность категорий показателей увеличилась с четырех до пяти, а всего индикаторов стало 26. Методика может использоваться и для отбора критериев инновационного развития нашей страны в части тех статистических показателей, которые входят в сферу регулярного статистического наблюдения. Так, на уровне стран используется система из 26 статистических показателей, сгруппированных по трем направлениям, из которых складывается агрегированный показатель инновационного развития, получивший название суммарного инновационного индекса – Summary Innovation Index (SII). Выделенные три направления отражают уровень инновационного развития в разрезе возможностей (Enablers), деятельности фирм (Firm activities) и результатов инновационной деятельности (Outputs). В свою очередь, каждое из этих направлений оценивается по восьми показателям (таблица).

Указанная методика также дает возможность сравнить инновационное развитие различных стран, выявить в нем узкие места, требующие дополнительных вложений или организационных изменений.

Проведенный нами анализ показателей инновационного развития, применяемых в докладе Innovation Union Scoreboard, выявил, что некоторая их часть отражается и в системе государственной статистики России, поэтому в принципе может быть использована в качестве критериев инновационного развития страны. В частности, на уровне страны в статистическом сборнике «Индикаторы инновационной деятельности: 2013» даны такие показатели для расчета, как организации, осуществлявшие технологические, организационные, маркетинговые инновации; удельный вес организаций, осуществлявших отдельные виды инновационной деятельности, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации; объем инновационных товаров, работ, услуг; экспорт товаров, работ, услуг; технологический обмен в организациях, осуществлявших технологические инновации; участие организаций в совместных проектах по выполнению исследований и разработок; удельный вес организаций, имевших совместные проекты с отдельными странами, в общем числе организаций, осуществлявших технологические инновации и участвовавших в совместных проектах; затраты на технологические инновации и др. [29. С. 315]. Другие статистические данные можно найти в статсборниках «Регионы России. Социально-экономические показатели» и «Труд и занятость в России». Однако проблемой является то, что к моменту выхода этих сборников данные в них уже устаревают.

**Система показателей рейтинга стран-членов ЕС по уровню инновационного развития
Innovation Union Scoreboard (2013)***

Возможности	Деятельность фирм	Результаты инновационной деятельности
Человеческие ресурсы	Инвестиции фирм	Инноваторы
Новые выпускники докторантуры в возрасте 25–34 лет на 1000 населения	Расходы на НИОКР в бизнес-секторе, % от ВВП	Количество МСП, внедривших продуктовые или процессные инновации, % от всех МСП
Население в возрасте 30–34 лет, имеющее законченное высшее образование, %	Затраты, помимо НИОКР, % от оборота	Количество МСП, внедривших маркетинговые или организационные инновации, % от всех МСП
Доля молодежи в возрасте 20–24 лет со средним образованием, %	Связи и предпринимательство	Динамично растущие инновационные компании
Открытость, качество и привлекательность научных систем	Удельный вес малых и средних инновационных предприятий в общем количестве малых и средних предприятий, %	Экономический эффект
Количество международных научных совместных публикаций на 1 млн населения	Удельный вес инновационных малых и средних предприятий, которые сотрудничают с другими, % от всех МСП	Удельный вес занятых в наукоемких видах деятельности (производство и услуги), % от общей занятости
Количество научных публикаций в 10% наиболее цитируемых источниках в мире, % от всех научных публикаций страны	Количество совместных государственно-частных предприятий на 1 млн населения	Вклад продуктов среднего и высокотехнологичного секторов в экспорте внешнеторгового оборота, %
Количество аспирантов в общем количестве докторантов, %	Интеллектуальные активы	Научоемкий экспорт услуг, % от общего объема экспорта услуг
Финансирование и поддержка	Поданные патентные заявки на 1 млрд ВВП	Продажи новых для рынка и новых для фирмы инноваций, % от оборота
Расходы на НИОКР в государственном секторе, % от ВВП	Поданные патентные заявки в области социальных проблем на 1 млрд ВВП (связанные с окружающей средой, технологиями, здоровьем)	Доходы от зарубежных патентов и лицензий, % к ВВП
Венчурные инвестиции в ВВП, %	Количество торговых марок на 1 млрд ВВП	
	Количество проектов на 1 млрд ВВП	

* Полу жирным шрифтом выделены подразделы по группам показателей.

Например, в сборнике «Индикаторы инновационной деятельности: 2013» последние данные к апрелю 2015 г. – за 2011 г. [29. С. 315]. Это очень большой временной лаг. Кроме того, на наш взгляд, рейтинг инновационного развития и критерии – это несколько разные понятия, имеющие разные цели, хотя какие-то подходы являются общими.

В плане обоснования критериев инновационного развития страны интересной является методика Всемирного экономического форума, эксперты которого в качестве составляющей интегрального показателя конкурентоспособности стран рассчитывают индекс научно-технического потенциала, состоящий из таких показателей, как число патентов на 1 млн населения, пози-

ция страны по уровню технологического развития, вклад иностранных инвестиций в инновационную деятельность местных фирм; число пользователей Интернета на 10 000 человек и т.д. [30. С. 216]. На наш взгляд, из всей этой системы показателей можно было бы взять только критерий позиции страны по уровню технологического развития в качестве результирующего.

В плане оценки макроэкономических показателей инновационного развития интерес представляют также ежегодные доклады Организации экономического сотрудничества и развития. В них используются следующие критерии: удельный вес высокотехнологичного сектора экономики в продукции обрабатывающей промышленности и услугах; инновационная активность; объем инвестиций в сектор знаний (общественный и частный), включая расходы на высшее образование, НИОКР, а также в разработку программного обеспечения; разработка и выпуск информационного и коммуникационного оборудования, программного продукта и услуг; численность занятых в сфере науки и высоких технологий и т.д. [31]. Данная система показателей в большей степени направлена на оценку инновационного потенциала, а не на оценку инновационного развития.

В целом, не ставя перед собой цели дать обзор всем существующим методикам оценки макроэкономических показателей инновационного развития страны, можно сделать вывод, что, во-первых, применяемые системы показателей оценивают разные стороны инновационной деятельности: ресурсный потенциал, его использование, результаты. Во-вторых, применяемые на уровне межстранового сравнения критерии являются в большей степени критериями оценки развития постиндустриального общества, что не в полной мере относится к нашей стране. В-третьих, получение реальных данных о состоянии и вкладе инновационной сферы в развитие страны осложнено недостатками системы государственной статистики в нашей стране, о чем неоднократно указывает в статье «Инновационная политика России: варианты и перспективы» В.В. Иванов, д-р экон. наук, зам. главного ученого секретаря Президиума РАН [20. С. 9]. В-четвертых, на наш взгляд, вместо проведения множественных расчетов для оценки понимания того, по какому пути идет развитие страны – инновационному, качественному или экстенсивному, количественному, достаточно взять несколько критериев, показывающих уровень развития страны по сравнению с индустриально развитыми странами, например, долю в общем мировом объеме произведенной высокотехнологичной продукции; долю заявок на международные патенты, поданных страной, в общем их количестве по всему миру; количество компаний страны, находящихся в рейтинге крупнейших компаний мира Fortune Global 500. Уже эти три критерия в динамике будут показывать, по какому пути идет развитие экономики страны.

Литература

1. *Постановление* Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы» // Система «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/179112/>
2. *Федеральный закон* «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации». URL: <http://www.pandia.ru/805435>

3. *Стратегия* развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101907
4. *Стратегия* инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. М., 2011. 134 с. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 8 декабря 2011 года № 2227 р.
5. *Постановление* Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. № 316 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика» // Система Гарант: <http://base.garant.ru/70644224/#help#ixzz3abLhAX4M>
6. *Философия*: Энциклопедический словарь / под ред. А.А. Ивина. М.: Гардарики, 2004. 1072 с.
7. *Философская энциклопедия* / под ред. Ф.В. Константинова. 1960–1970: в 5 т. М.: Сов. энциклопедия, 1970. Т. 3. 584 с.
8. *Хогоева Т.В.* Инновационная модель развития экономики региона // Проблемы современной экономики. 2011. № 3(39). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3724>
9. *Толковый словарь «Инновационная деятельность»*. Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я) // отв. ред. В.И. Суслов. 2-е изд., доп. Новосибирск: Сиб. науч. изд-во. 2008. 224 с.
10. *Герасимова Е.А.* Развитие инновационного потенциала предпринимательской структуры как фактора повышения ее конкурентоспособности // Проблемы современной экономики. 2011. № 4 (40). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3813>
11. *Кураленко О.Г.* Методологические вопросы инновационного развития экономических систем // Молодой ученый. 2011. Т. 1. № 10. С. 127–130.
12. *Минеева Т.В., Фомичев А.А.* Инновационное развитие России на современном этапе // Журн. науч. публикаций аспирантов и докторантов. URL: <http://www.jurnal.org/articles/2011/ekon9.html>
13. *Богдан С., Петров А.* Что такое инновационное развитие? URL: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-55588>
14. *Бычков В.А.* Инновационное развитие: процессы и результаты // Российская ассоциация инновационного развития. URL: <http://rair-info.ru/publication/publication>
15. *Фияксель Э.А., Рогова Е.М., Ткаченко Е.А.* Венчурный менеджмент: учеб. пособие. М.: Выс. шк. экономики (государственный университет), 2011. 446 с.
16. *Философский энциклопедический словарь* / ред.-сост. Е.Ф. Губский [и др.]. М.: ИНФРА-М, 2006. (Библиотека словарей «ИНФРА-М»). 574 с.
17. *Руководство* Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям: пер. с англ. 2-е изд., испр. М., 2010. 107 с.
18. *Винокуров В.И.* Основные термины и определения в сфере инноваций // Инновации. 2005. № 4. С. 6–22.
19. *О состоянии* Российской науки и деятельности. URL: <http://www.ras.ru/presidium/instrumentalservices/nou.aspx>
20. *Иванов В.В.* Инновационная политика России: варианты и перспективы // Инновации. 2011. № 2 (148). С. 8–10.
21. *Павлова С.Н.* Методические основы оценки инновационного развития региона // Свидетельство о государственной регистрации базы данных № 2013621361 от 21 октября 2013 г.
22. Материалы сайта. URL: <http://www.finanasy.ru>
23. *Сергеев М.* Реформаторские мифы мешают инновационному развитию // Информационный сайт политических комментариев Политком.RY. URL: <http://www.courier-edu.ru/cour0505/4500.htm>
24. *Медовников Д., Оганесян Т.* Инновационное дао Поднебесной // Эксперт. 2014. 3 нояб. № 45. URL: <http://expert.ru/expert/2014/45/>
25. *Рязанцев И.С.* О критериях оценки степени инновационности развития социально-экономической системы // Креативная экономика. 2009. № 1 (25). С. 41–44. URL: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2772>
26. *Критерии* оценки уровня инновационности и системная модель управления инновационно-инвестиционными процессами в регионах России / Садков В.Г. [и др.]. С. 2–4. URL: http://bali.ostu.ru/umc/archiv/2003/1/doc/Sadkov_Zbinykova_Mashegov_Pavlov_Morozov.doc
27. *Макаров А.* По инновационному счету: Россия вошла в ТОП-15 инновационно развитых стран мира // Профилу. 2013. 20 марта. URL: <http://www.profile.ru/hi-tech/nauka/item/75180-innovatsionnomu-schetu-rossiya-voshla-v-top15-innovatsionno-razvitykh-str>

28. European Innovation Scoreboard 2005. Comparative analysis of innovation performance. 2005. 46 p.

29. *Индикаторы инновационной деятельности*: 2013: ст. сб. М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2013. 472 с.

30. Беркс Л. и др. Доклад о конкурентоспособности России 2011: Закладывая фундамент устойчивого процветания / ред. М. Држенек Хануз (Всемирный экономический форум), А. Праздничных (Стратеджи партнерс групп, Евразийский институт конкурентоспособности). Женева: Всемирный экономический форум в сотрудничестве с ОАО «Сбербанк России», Стратеджи партнерс групп, 2011. 238 с. [Электронный ресурс]. URL: http://www.mfc-moscow.com/assets/files/analytics/WEF_GCR_Russia_Report_2011_ru.pdf

31. *Доклады* ОЭСР. URL: <http://oecd.ru/org/obraz.html>

I.V. Novikova, S.B. Rudich

Department of State and Municipal Administration, Institute of Economics and Management, North-Caucasus Federal University, Russia

E-mail: Iren-n@rambler.ru

SOME METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSMENT OF THE COUNTRY'S INNOVATION DEVELOPMENT

Keywords: Innovation; Development; Criteria; Resources; Potential; Results.

The term “development” has many interpretations. Under development we understand a natural, positive, irreversible change of material and ideal objects.

Development can be expressed in quantitative growth or qualitative change. We can say that innovation is always a qualitative change. This implies that quality development and innovation development are synonymous. Therefore, under innovation development we understand a natural, positive, irreversible qualitative change of material and ideal objects.

Having defined the categorical apparatus, it is important to establish a system of indicators for innovation activity and methods of their assessment. How can one determine whether development of the country is towards high-quality or innovative direction? Or else, it is quantitative or extensive?

In general, without a particular objective to provide an overview of all the existing methods of estimation of macroeconomic indicators of innovation development of the country, it can be concluded that, firstly, the system of indicators assesses different directions of innovation activity: resource potential, its use, results. Secondly, applied to the cross-country comparison, the criteria are more of the evaluation criteria for the development of post-industrial society that does not fully apply to our country. Thirdly, obtaining real data on the status and contribution of the innovation sector in the country's development is complicated due to deficiencies in the system of state statistics in our country. Next, in our opinion, instead of carrying out multiple calculations to assess the understanding of which way is the development of the country going, an innovative, extensive qualitative or quantitative; it is enough to take several criteria indicating the level of development compared with industrialized countries, for example: share in total world output of high-tech products; share of applications for international patents filed by country, in General their numbers worldwide; the number of companies of countries in the ranking of the largest companies in the world by Fortune Global 500. Even these three criteria over time will show which way the economic development of the country is going.

References

1. RF Government Regulation “On the Concept of the Innovation Policy of the Russian Federation for the period 1998-2000” of July 24, 1998, N 832. Available at: <http://base.garant.ru/179112/> (accessed 17 May 2016). (In Russian).

2. RF Federal Law “On Innovation Activity and the State Innovation Policy in the Russian Federation”. Available at: <http://www.pandia.ru/805435> (accessed 17 May 2016). (In Russian).

3. Strategy for Development of Science and Innovations in the Russian Federation up to 2015. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_101907 (accessed 17 May 2016). (In Russian).

4. RF Government Decree “Strategy for Innovation Development of the Russian Federation up to 2020” of December 8, 2011, N 2227-r. Moscow, 2011. 134 p. (In Russian).

5. RF Government Decree "On Approval of the RF State Program "Economic Development and Innovation Economy" of April 15, 2014, N 316. Available at: <http://base.garant.ru/70644224/#help#ixzz3abLhAX4M> (accessed 17 May 2016). (In Russian).

6. Ivina A.A. (Ed.) *Filosofiya: Entsiklopedicheskiy slovar'*. Moscow, Gardariki Publ., 2004. 1072 p.

7. Konstantinov F.V. (Ed.) *Filosofskaya Entsiklopediya*. Moscow, Sovetskaya entsiklopediya Publ., 1960-1970. vol. 3, 584 p.

8. Khogoyeva T.V. Innovatsionnaya model' razvitiya ekonomiki regiona. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, 2011, no. 3(39). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3724> (accessed 17 May 2016).

9. Suslov V.I. (Ed.) *Tolkovyy slovar' "Innovatsionnaya deyatel'nost'". Terminy innovatsionnogo menedzhmenta i smezhnykh oblastey (ot A do Ya)*, 2d edn. Novosibirsk, Sibirskoye nauchnoye izdatel'stvo, 2008. 224 p.

10. Gerasimova E.A. Razvitiye innovatsionnogo potentsiala predprinimatel'skoy struktury kak faktora povysheniya eye konkurentosposobnosti. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, 2011, no. 4(40). Available at: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3813> (accessed 17 May 2016).

11. Kuralenko O.G. Metodologicheskiye voprosy innovatsionnogo razvitiya ekonomicheskikh system. *Molodoy uchenyy*, 2011, vol. 1, no.10, pp. 127-130.

12. Mineyeva T.V., Fomichev A.A. Innovatsionnoye razvitiye Rossii na sovremennom etape. *Zhurnal nauchnykh publikatsiy aspirantov i doktorantov*, 2011. Available at: <http://www.jurnal.org/articles/2011/ekon9.html> (accessed 17 May 2016).

13. Bogdan S., Petrov *Chto takoye innovatsionnoye razvitiye?*. Available at: <http://shkolazhizni.ru/archive/0/n-55588> (accessed 17 May 2016).

14. Bychkov V.A. Innovatsionnoye razvitiye: protsessy i rezul'taty. *Rossiyskaya assotsiatsiya innovatsionnogo razvitiya*. Available at: <http://rair-info.ru/publication/publication> (accessed 17 May 2016).

15. Fiyaksel' E.A., Rogova E.M., Tkachenko E.A. *Venchurnyy menedzhment*. Moscow, Vysshaya shkola ekonomiki (gosudarstvennyy universitet) Publ., 2011. 446 p.

16. Gubskiy E.F., et al. (eds.) *Filosofskiy entsiklopedicheskiy slovar'*. Moscow, INFRA-M Publ., 2006. 574 p.

17. Rukovodstvo Oslo. Rekomendatsii po sboru i analizu dannykh po innovatsiyam. Moscow, 2010. 107 p.

18. Vinokurov, V.I. Osnovnyye terminy i opredeleniya v sfere innovatsiy. *Innovatsii*, 2005, no. 4, pp. 6-22.

19. O sostoyanii Rossiyskoy nauki i deyatel'nosti. Available at: <http://www.ras.ru/presidium/instrumentalservices/nou.aspx> (accessed 30 May 2016).

20. Ivanov V.V. Innovatsionnaya politika Rossii: varianty i perspektivy. *Innovatsii*, 2011, no. 02(148), pp.8-10.

21. Pavlova S.N. Metodicheskiye osnovy otsenki innovatsionnogo razvitiya regiona. Svidetel'stvo o gosudarstvennoy registratsii bazy dannykh № 2013621361 ot 21 oktyabrya 2013 g.

22. Finansy.ru. Available at: <http://www.finansy.ru> (accessed 30 May 2016).

23. Sergeyev M. *Reformatorskiye mify meshayut innovatsionnomu razvitiyu*. Informatsionnyy sayt politicheskikh kommentariyev Politkom.RU. Available at: <http://www.courier-edu.ru/cour0505/4500.htm> (accessed 30 May 2016).

24. Medovnikov D., Oganasyan T. Innovatsionnoye dao Podnebesnoy. *Ekspert*, 2014, no. 45(922). Available at: <http://expert.ru/expert/2014/45/> (accessed 30 May 2016).

25. Ryazantsev I.S. O kriteriyakh otsenki stepeni innovatsionnosti razvitiya sotsial'no-ekonomicheskoy sistemy. *Kreativnaya ekonomika*, 2009, no.1(25), pp. 41-44. Available at: <http://www.creativeconomy.ru/articles/2772> (accessed 30 May 2016).

26. Sadkov V.G., Mashegov P.N., Morozov B.A., Pavlov Yu.V., Zbinyakova E.A. *Kriterii otsenki urovnya innovatsionnosti i sistemnaya model' upravleniya innovatsionno-investitsionnymi protsessami v regionakh Rossii*. Available at: http://bali.ostu.ru/umc/arhiv/2003/1/doc/Sadkov_Zbinyakova_Mashegov_Pavlov_Morozov.doc (accessed 30 May 2016).

27. Makarov A. Po innovatsionnomu schetu: Rossiya voshla v TOP-15 innovatsionno razvitykh stran mira. *Profil'*, 2013. Available at: <http://www.profile.ru/hi-tech/nauka/item/75180-po-innovatsionnomu-schetu-rossiya-voshla-v-top15-innovatsionno-razvitykh-str> (accessed 30 May 2016).

28. European Innovation Scoreboard 2005. Comparative analysis of innovation performance. 2005. 46 p.;

29. Indikatory innovatsionnoy deyatel'nosti: 2013. Moscow, Natsional'nyy issledovatel'skiy universitet "Vysshaya shkola ekonomiki" Publ., 2013. 472 p.

30. Berks L., et al. Establishing the Foundation for Sustainable Well-Being. Report on Competitiveness of Russia, 2011. Available at: http://www.mfc-moscow.com/assets/files/analytics/ WEF_GCR_Russia_Report_2011_ru.pdf (accessed 30 May 2016).

31. OECD. Reports. Available at: <http://oecd.ru/obraz.html> (accessed 30 May 2016).

For referencing:

Novikova I.V., Rudich S.B. Nekotoryye metodologicheskiye podkhody k otsenke innovatsionnogo razvitiya strany [Some methodological approaches to assessment of the country's innovation development]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 29-40.

УДК 338.4:005.342

DOI: 10.17223/19988648/35/4

С.А. Рахимова

СТРУКТУРНЫЕ СДВИГИ В ЭКОНОМИКЕ, ОСНОВАННЫЕ НА ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

В статье представлены основы формирования высокотехнологичных видов производств посредством инновационного процесса. Подчеркнуто, что способствование и создание условий для развития высокотехнологичных видов производств приведут к положительным структурным сдвигам практически всех отраслей и сфер народного хозяйства. Автором разработаны и схематически представлены основные критерии структурных сдвигов.

Ключевые слова: инновационный процесс, подпроцессы, высокотехнологичные виды производств, структурные сдвиги в экономике.

Многие развитые страны добились положительного экономического развития, вошли в категорию опережающих, поскольку выбрали правильную траекторию развития, основанную на инновациях. Сейчас развитые страны переходят на шестой технологический уклад – «общество знания». Экономика, основанную на физическом труде, сменила индустриальная экономика, использующая природные ресурсы. В свою очередь, последнюю сменяет экономика, базирующаяся на знаниях и информационных технологиях. По мнению многих ученых, «новая экономика» – это экономика постиндустриального технологического уклада, в котором ключевыми факторами производства становятся интеллектуальные ресурсы, или знания [1. С. 10]. Рост технологического уровня современной промышленности приводит к тому, что от 30 до 60% ВВП США производится в настоящее время в тех отраслях, где бизнес-процессы непосредственно связаны с использованием знаний. Важно развивать высоко- и средне-высокотехнологичные виды производств, поскольку именно в этих отраслях уровень наукоемкости технологий высок. В таких технологиях затраты на исследования и разработки (ИиР) составляют не менее 10% добавленной стоимости, а затраты на оплату труда ученых, инженеров и техников превышают 10% общих затрат на наем рабочей силы [2].

В этих наукоемких динамичных отраслях новые достижения опережают потребности потенциальных потребителей и нарушают установленные границы между традиционными секторами промышленности. В этой связи необходимо рассмотреть, как повлияет развитие высоко- и средне-высокотехнологичных видов производств на экономику, к каким структурным сдвигам это может привести и как основные компоненты инновационного процесса, такие как субъекты, факторы и этапы, могут оказать воздействие на структурные сдвиги, и наоборот, как структурные сдвиги повлияют на основные компоненты инновационного процесса. Как показал анализ, именно высокотехнологичные отрасли на международном уровне приняты в качестве критерия оценки концентрации национального научно-технического потен-

циала на основных направлениях научно-технического прогресса [3. С. 20–31] и эффективности национальной инновационной системы.

Причиной рассмотрения инновации, инновационного процесса с точки зрения технологического подхода является то, что инновация как результат инновационного процесса обладает новизной; использование знаний приводит к изменению экономической, социальной и организационной сферы.

Очень образно технологию представил Э. Тоффлер, сказав, что «технология – основа экономических перемен, так как новые технологии не только предполагают или требуют внесения изменений в технику – они предполагают новые решения социальных, философских, даже личных проблем, они изменяют все интеллектуальное окружение человека и его мировоззрение» [4].

Рассмотрение высоко- и средне-высокотехнологичных видов производств связано с тем, что именно здесь можно применить весь инновационный процесс, с учетом всех подпроцессов.

Согласно [5] признаками, характерными для высоких технологий, являются: сильный научно-технический базис, заместитель старых технологий, создание или революционизирование спроса.

Авторы учебников и монографий говорят о том, что высокотехнологичные отрасли – это отрасли экономики, в которых в производстве активно используют современные научные разработки и уникальные технологические процессы, оборудование, приборы и материалы, т.е. отрасли, где не делается различий между высокими технологиями и инновациями.

В.И. Черенков, М.Г. Толстобров считают, что высокие технологии основаны на новом научно-техническом знании и позволяют представлять на рынок инновационные товары и услуги.

В статистике ООН к высокотехнологичным отраслям относят отрасли хозяйства, лидирующие по количеству базовых нововведений и по отношению их совокупной стоимости к объему основных производственных фондов (например, в США к отраслям высокой технологии относят электротехническую и электронную промышленность, приборостроение, некоторые подотрасли общего машиностроения и химической промышленности, авиаракетную промышленность, производство вычислительной техники).

Если рассмотреть подход Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), к высокотехнологичным секторам экономики (наукоемким) относятся производства, где отношение затрат на НИОКР к объему выпуска превышает 3,5%. То есть предприятие относится к высокотехнологическому сектору, если в стоимости выпущенной им продукции не менее 35 денежных единиц из каждой тысячи составляют затраты на ИиР. Эта трактовка является наиболее распространенной в экономической литературе. Для определения высокотехнологичных отраслей или секторов экономики оценивается уровень интенсивности ИиР (*technology intensity*), определяемый как отношение вложений в ИиР (R&D) к объему производства или к валовой добавленной стоимости.

Высокотехнологичный сектор характеризуется такими показателями, как наукоемкость; комплекс научных и инженерных знаний, реализованных в приемах труда, наборах материальных, технических, энергетических, трудо-

вых факторов производства, способах их объединения для создания и вывода на рынок нового продукта (услуги), вызывающих значимые социальные, экономические, технические, организационные и другие изменения в обществе.

Создание условий и развитие высоко- и средне-высокотехнологичных видов производств позволит достичь высокого экономического роста, обеспечить непрерывный инновационный процесс, активизировать субъектов инновационного процесса, построить и развивать национальную инновационную систему, занять определенную нишу на мировом рынке.

Развитие высокотехнологичных видов производств приводит к изменениям во многих отраслях и сферах экономики, поскольку технологии могут быть использованы и востребованы другими отраслями.

В случае выбора развития высокотехнологичных видов производств произойдет следующее:

- активизация деятельности иностранных инвесторов, вливания инвестиций в отрасли высоких технологий. Преимуществом для отечественных производителей будет финансовая составляющая, позволяющая оперативно развивать этот сектор;

- повышение роли транснациональных корпораций;

- обмен опытом, сотрудничество и взаимодействие с зарубежными высокотехнологичными предприятиями для реализации совместных научно-технологических проектов (аутсорсинг, научно-технологическая кооперация);

- активизация частного сектора;

- развитие и активизация инновационного предпринимательства;

- повышение изобретательской активности, появление спроса на исследования ученых, рост числа объектов интеллектуальной собственности; становление научной составляющей инновационного процесса; активизация научных кадров; рост числа занятых в научной сфере и т.д.;

- повышение квалификации специалистов в области высоких технологий; интеллектуализация кадров;

- выход продукции на рынок с высокой добавленной стоимостью;

- занятие лидирующих позиций в области высоких технологий на внутреннем рынке и определенной ниши на мировом рынке;

- активизация инновационной экономики;

- гуманизация общества;

- развитие интеграционных схем;

- появление новых отраслей и рынков сбыта;

- положительное влияние на экономическую, образовательную, социальную, политическую, стратегическую, научную, технологическую, техническую составляющие инновационного развития.

То есть мы видим, что создание условий для развития высокотехнологичных видов производств приведет к сдвигам практически во всех отраслях и сферах народного хозяйства.

Факторами, способствующими развитию высокотехнологичных видов производств, являются следующие:

– поддержка высокого уровня финансирования ИиР и инноваций, выделение средств государственного бюджета и средств внебюджетных фондов на развитие и поддержку высокотехнологичных видов производств;

– диверсификация источников финансирования и выполнения ИиР в сторону предпринимательского сектора, активизация инновационного предпринимательства;

– диверсификация методов государственного стимулирования развития ИиР;

– разработка механизмов стимулирования на государственном, региональном, частном уровнях развития высокотехнологичных видов производств;

– интеграция всех субъектов инновационного процесса, имеющегося потенциала и ресурсов, стратегий для ускоренного развития высокотехнологичных видов производств.

Основным условием развития высокотехнологичных видов производств является управление инновационным процессом.

Отсюда вывод, что говорить о становлении высокотехнологичных видов производств позволяют следующие показатели:

– развитие ИиР посредством становления научных школ, передовой науки;

– развитие образовательной системы, подготовка кадров высшего и послевузовского образования, доступность получения образования и формирования высококвалифицированного кадрового состава, в том числе подготовка специалистов по приоритетным направлениям высокотехнологичного развития;

– формирование спроса и предложения в отношении результатов ИиР, а именно новшества на внутреннем и внешних рынках;

– охрана объектов интеллектуальной собственности;

– заинтересованность, целеустремленность в использовании научных достижений, результатов ИиР в производственной деятельности, что обеспечивает технологическое лидерство и конкурентоспособность с дальнейшим опережением;

– разработка механизмов формирования крупных научно-технологических проектов, сочетающих целевую направленность ИиР, производства, коммерциализации на конкретный результат с дальнейшим становлением научной, технологической, производственной, потребительской составляющих с постоянным совершенствованием и обновлением;

– совершенствование научно-производственной структуры и структуры управления;

– положительное изменение качественных и количественных показателей в сторону развития высокотехнологичных видов производств;

– высокая доля экспериментального и опытного производства в структуре производственного аппарата экономики;

– использование в производстве только передовых технологий;

– государственная поддержка в период становления высокотехнологичных видов производств;

– прохождение и длительность всего жизненного цикла инновационного процесса и его непрерывность в плане дальнейшего усовершенствования или замены новым;

– наличие высококвалифицированных научных, производственных кадров, специалистов в области маркетинга, способных производить высокотехнологичную продукцию;

– становление и укрепление научных школ и экспериментальных баз, формирующих основу высокотехнологичного развития экономики.

Таким образом, для формирования высокотехнологичных видов производств необходимо осуществление ИиР, с дальнейшим применением результатов ИиР в производстве, реализация их на рынке, затем постоянное обновление или усовершенствование с учетом постоянного действия научных школ, научных структур, активизации предпринимательского (частного) сектора, создания условий и наличия факторов, способствующих развитию высокотехнологичных видов производств. Исходя из этого, резюмируем, что формирование и развитие высокотехнологичных видов производств тесно связано и находит свое окончательное предназначение через инновационный процесс. И те компоненты, которые мы выделяем для инновационного процесса (субъекты, подпроцессы и факторы/условия инновационного процесса), применимы для высокотехнологичных видов производств.

Здесь мы подходим к необходимости рассмотрения понятия структурных сдвигов.

Структурные сдвиги в экономике – изменения в структуре экономической системы под воздействием различных экономических и внеэкономических факторов, процессов управления экономической системой. Под экономической системой понимается сложная, динамическая вероятностная система, охватывающая процессы производства, обмена, распределения и потребления материальных благ. Под факторами подразумеваются источники воздействия на систему, отражающиеся на значениях переменных модели этой системы.

Говоря о структурных сдвигах, многие ученые выдвигали научные гипотезы, предлагали методы оценки, критерии, выделяли показатели абсолютные и относительные, рассматривали их с точки зрения эндогенных и экзогенных факторов, связывали с циклами, длинными волнами Н.В. Кондратьева, рекомендовали использование модели «Фактор – Экономический рост», где в качестве основных выделяли определенные факторы, которые через структурные сдвиги приводили либо к экономическому росту, либо к стагнации или кризису. Некоторые ученые предлагали определять структурные сдвиги через линейный коэффициент абсолютных структурных сдвигов, квадратический коэффициент абсолютных структурных сдвигов, коэффициент относительных структурных сдвигов, показатель относительных структурных сдвигов, основанный на среднем взвешенном квадратическом отклонении [6; 7. С.127; 8; 9; 10].

Свяжем понятия «инновационный процесс» и «структурные сдвиги в экономике» и представим новые взгляды на эти понятия во взаимосвязи, взаимовлиянии.

В ходе формирования инновационного процесса происходит преобразование входных данных; на выходе, если рассматривать попроцессно, получаем определенные результаты, являющиеся входными данными для последующих процессов. Таким образом, происходит изменение, которое должно привести к положительному результату в качественном и (или) количественном эквиваленте. Полученные в ходе инновационного процесса инновации приводят к изменению в экономической системе под влиянием таких факторов, как интеллектуализация кадров; повышение роли и имиджа науки; рост числа научных кадров и занятых в области науки; увеличение количества объектов интеллектуальной собственности, увеличение патентов, лицензий, публикаций в высокорейтингуемых журналах и т.д.; производство конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью; использование собственных и зарубежных технологий в производстве; появление новых отраслей и секторов экономики; выход на рынок инновационной продукции; появление новых рынков сбыта; замена новым и (или) усовершенствование, что приводит к следующему новому технологическому укладу, к новому структурному сдвигу в целом. То есть мы отметим, что на структурные сдвиги в экономике прямое и косвенное влияние оказывают инновационный процесс в ходе получения инновации и грамотное управление им попроцессно. И в целом управление каждым подпроцессом будет стимулировать развитие экономики.

Важно выделить критерии структурных сдвигов для оценки развития экономики.

Исходя из этого, выделяем критерии структурных сдвигов:

– в экономике. Заметим, что критерием структурных сдвигов в экономике будут в том числе все нижеперечисленные. В данном случае мы их выделяем отдельно, чтобы определить, какие внутри каждого из них показатели находятся и как они могут повлиять на структурный сдвиг в экономике по отдельности и вместе взятые. Нижеперечисленные критерии выбраны в силу инновационного направления развития с акцентом на инновационный процесс: в науке, в производстве, на рынке, в технологии, в технике, в потреблении.

Рассмотрим каждый критерий, отражающий степень или уровень структурного сдвига.

Структурный сдвиг в экономике. Структурный сдвиг в экономике измеряется в основном темпом роста и прироста экономических показателей отдельных структурных подразделений (по отраслям и секторам экономики), изменения в процентных удельных весах или долях этих подразделений в общем объеме общественного производства.

Основной целью структурного сдвига в экономике является обеспечение долгосрочного экономического устойчивого развития за счет диверсификации экономики, производства высокотехнологичной конкурентоспособной продукции, появления новых секторов, отраслей, рынков сбыта, качественного скачка в пользу высоких технологий, изменения в структуре потребления.

Рассматривая структурные сдвиги в экономике, можно классифицировать:

- структурные сдвиги на макроуровне (на уровне государства и мирового рынка);
- структурные сдвиги на мезоуровне (на уровне регионов и отраслей);
- структурные сдвиги на микроуровне (на уровне хозяйствующих субъектов);
- структурные сдвиги на наноуровне (на уровне отдельных индивидов и домашних хозяйств).

Понятие «структурный сдвиг» является макроэкономической категорией, однако для осуществления структурного сдвига важна роль мезо-, микро-, наноуровня, отраслевого, секторального качественного изменения.

Ядром структурного сдвига являются наносдвиг, микросдвиг, мезосдвиг и макросдвиг в совокупности. Если мы выберем только наносдвиг, то речь будет идти о модели инновационного процесса – линейной, вызванной спросом; если микросдвиг, то модель «технологического толчка»; если мезоуровень, то есть риск появления региональных «прослоек», т.е. регионов, получивших развитие, и неразвитых. Интеграция должна проявляться во всех факторах воздействия на структурные сдвиги и интересах субъектов инновационного процесса всех уровней, во всех критериях структурных сдвигов.

Рассмотрение критериев структурного сдвига позволит нам своевременно выявить «узкие места», поведение уровней для принятия своевременных управленческих решений для развития высокотехнологичных видов производств и осуществления структурного сдвига в экономике. В новой экономической политике необходимо помнить, что важно ориентироваться и на спрос и на предложение. Изменения в структуре потребностей могут вызвать изменение в структуре производства и наоборот. То есть на сдвиги в структуре потребления большое влияние оказывает структура производства, а на сдвиги в структуре производства – структура потребления.

Важно, чтобы потребности и производство ориентировались на построение и развитие постиндустриальной экономики.

Однако необходимо подчеркнуть, что не каждый сдвиг может существенно повлиять на структурный сдвиг в экономике в целом. Отдельно сдвиг в науке, изолированно от производства, не даст положительного изменения, не отразится на структурном сдвиге в экономике.

Научная составляющая выбрана в качестве основного критерия структурного сдвига не случайно. Развитые страны вошли в число опережающих, в технологическое ядро благодаря высоким технологиям, основанным на исследованиях и разработках. Говоря об инновационной экономике, мы в первую очередь подразумеваем экономику, основанную на знаниях, интеллектуализации производства, производство продукции с высокой добавленной стоимостью. Сдвиг в науке может произойти благодаря управлению научной составляющей инновационного процесса. Если мы методологически докажем способность развивать высокотехнологичные виды производств, ИиР могут прямо и косвенно повлиять на структурный сдвиг в экономике. Влияние ИиР на структурный сдвиг может быть рассмотрено по горизонтали и вертикали. Если рассматривать по горизонтали, подразумевается попроцессный подход, который посредством ИиР приведет к производству инновации, его выходу и потреблению на рынке, а в целом даст структурный сдвиг в экономике по-

средством появления новых отраслей, новых рынков сбыта, насыщения рынка инновациями, содержащими в себе высокую долю интеллектуального капитала. При рассмотрении по вертикали очевидно, что управление и развитие ИиР дадут качественные и количественные изменения в науке и здесь произойдет сдвиг в структуре экономики, где начнет в приоритетные сектора экономики вливаться научная составляющая. Соответственно изменения могут происходить в плане перехода от добывающей, сырьевой промышленности к обрабатывающей, где в структуре будут не только промежуточные пределы, но и производство готовой продукции в средне-низко- и средне-высокотехнологичных видах производств; а главное подготовка и производство инноваций посредством активного научного вмешательства в высокотехнологичные виды производств.

Критерием сдвига в науке, в целом положительно влияющим на структурный сдвиг в экономике, являются общий и частные показатели. Общим показателем будет появление и прирост объектов интеллектуальной собственности. Частными показателями, влияющими на сдвиг в науке и общий показатель, являются:

- рост ИиР в приоритетных высокотехнологичных видах производств;
- увеличение расходов на науку в этих направлениях;
- привлечение ученых посредством различных схем взаимодействия (интеграция, найм, взаимовыгодное сотрудничество и т.д.);
- рост числа ученых, имеющих ученые степени и звания, с привлечением молодых, чтобы иметь достойную смену;
- рост числа патентов на результаты ИиР для высокотехнологичных видов производств;
- количество публикаций в высокорейтингуемых, цитируемых наукометрических базах;
- рост в макроэкономических показателях научной составляющей.

Сдвиги в научной структуре приводят к изменениям качественных параметров структуры экономики, в частности технологической и производственной структуры, что в целом положительно скажется на структуре потребления.

Из этого вытекает научный вывод, что не только каждый этап или подпроцесс играет отдельную роль в структурном сдвиге экономике, но и каждый предыдущий подпроцесс играет важную роль и приводит к качественным изменениям в последующем подпроцессе.

Показателем критерия сдвига в науке, как мы выше оговорили, будут частные и общий показатель – появление объектов интеллектуальной собственности. Соответственно, что в последующем подпроцессе – производстве инновации – будут задействованы ресурсы с определенным набором знаний, умений и навыков, обладающие специфическими характеристиками, направленные на инновации для высокотехнологичных видов производств. Здесь уже в процессе производства должны быть задействованы высококвалифицированные кадры, использоваться новая техника, новое оборудование, позволяющее превратить объект интеллектуальной собственности – новшество – в инновацию. Инновация является показателем критерия сдвига в производстве.

Следующим критерием сдвига является *рынок*. То есть если произведенная инновация будет востребована рынком, то сдвиг произойдет и на самом рынке, где реализуется эта инновация, и в спросе. Показателем критерия сдвига в коммерциализации будет сформированный спрос и предложение на инновацию, т.е. рынок инновации.

Следующим критерием сдвига будет *потребление*. Если на рынке потребления спрос на инновацию будет равен предложению, тогда произойдет незначительный структурный сдвиг. Если спрос будет больше предложения, то возникнет риск использования инноваций других стран, риск неразвитости высокотехнологичных видов производств, когда рынок готов к потреблению и (или) использованию инноваций в этих отраслях, а самого предложения нет.

Потребление будет стимулировать дальнейшие действия и усовершенствование существующей инновации или замену ее новой инновацией. В данном случае критерием структурного сдвига будет усовершенствованная инновация либо начнется воспроизводственный процесс, структурный сдвиг в экономике в пользу развития последующих технологических укладов и высокотехнологичных видов производств и дальнейшее развитие страны в структурном, технологическом плане.

Резюмируя все вышесказанное, мы пришли к выводу, что на структурные сдвиги в экономике влияют выделенные компоненты инновационного процесса: все результаты формирования и осуществления инновационного процесса по отдельности и вместе взятые; субъекты каждого подпроцесса и всего инновационного процесса; факторы по отдельности и вместе взятые. Каждый из выбранных компонентов в рамках инновационного процесса приводит к сдвигам как внутри каждого из них, так и во всей структуре экономики. Это наглядно представлено на рис. 1.

Если будут развиваться жизнеспособные производства, которые смогут выпускать инновационную конкурентоспособную продукцию на внутреннем и внешнем рынках, то это приведет к изменениям в структуре экономики, которые, в свою очередь, окажут воздействие на структурные сдвиги, протекающие в мировой экономике.

Что касается факторов, благоприятно влияющих на инновационное развитие, то они также приведут к структурным сдвигам в экономике, например, государственная экономическая политика. Если структурная политика опирается на законы, способствующие развитию инноваций, высоких технологий, то она ускорит прогрессивные структурные сдвиги, а если структурная политика направлена против хода объективного экономического развития, то она выступает в качестве «тормоза» и обрекает не на развитие, а на провал.

Для того чтобы занять лидирующие позиции на внутреннем и мировом рынках, важно избежать противоречия между глобальными и составляющими их локальными сдвигами в структуре мировой экономики.

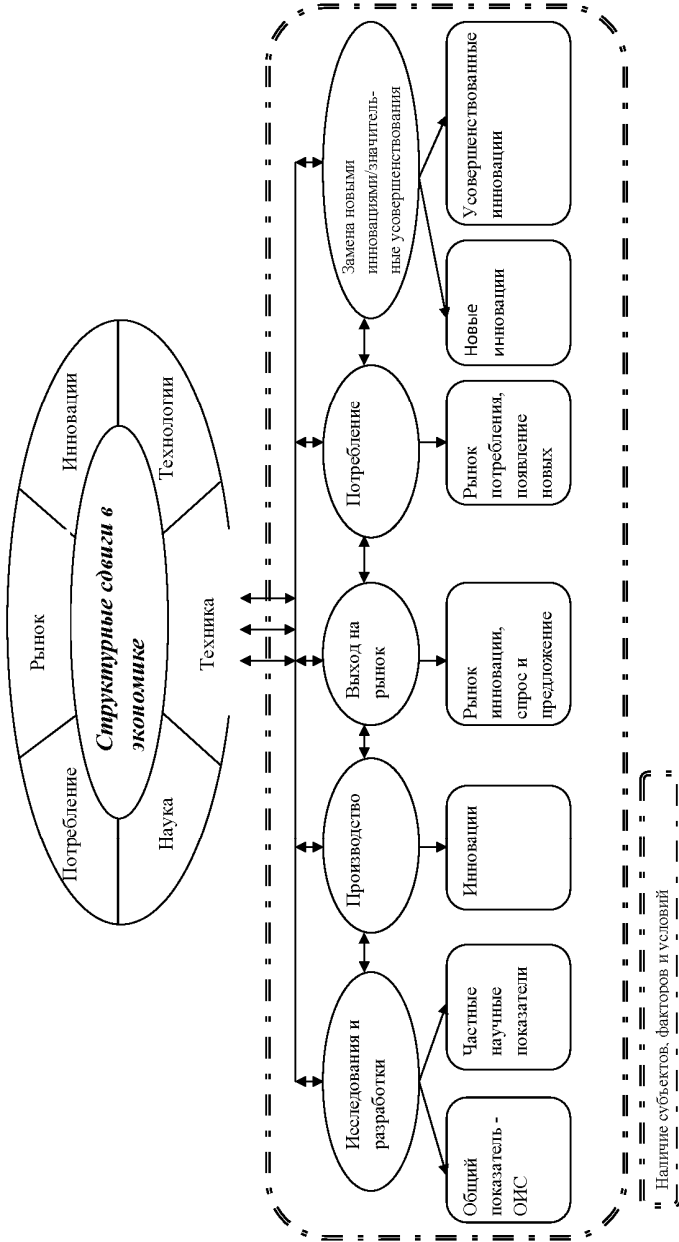


Рис. 1. Критерии структурных сдвигов с учетом инновационного процесса и их влияние на структурные сдвиги в экономике]
(составлено автором)

Рынок технологий и инноваций определяет движение мирового научно-технического прогресса. Пока предприятия самостоятельно не могут формировать прогрессивные структурные сдвиги, необходимо государственное регулирование структурных сдвигов национальной экономики. Важно создать комплексное решение по структурному регулированию экономики, активизировать деятельность государства и частного сектора для развития стратегически важных отраслей с целью добиться прогрессивных структурных сдвигов. Следует создать необходимые условия и развивать инновации, усилить научно-технический потенциал для производства конкурентоспособной наукоемкой продукции и перехода на более качественный структурный уровень развития. Важно выявить роль каждого субъекта инновационного развития, возможности, сильные и слабые стороны для того, чтобы интегрировать усилия для качественного скачка в пользу прогрессивного структурного сдвига для реализации всех преимуществ национальной экономики.

Литература

1. Маховикова Г.А., Ефимова М.Ф. Инновационный менеджмент. М.: Юрайт, 2011.
2. Япония: Проблемы научно-технического прогресса: сб. ст. / АН СССР, Ин-т востоковедения; отв. ред. Е.М. Примаков. М.: Наука, 1986. 232 с.
3. Хрусталева Е.Ю. Проблемы организации и управления в наукоемких отраслях экономики России // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 1.
4. Тоффлер Э. Шок будущего: пер. с англ. М.: АСТ, 2002. 557 с.
5. URL: <http://finanal.ru>
6. Красильников О.Ю. Проблемы структурных преобразований в экономике // Экономист. 2005. № 8. С. 52–58.
7. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века. М., 2004.
8. Сухарев О.С. Структурные проблемы экономики России: теоретическое обоснование и практические решения. М.: Финансы и статистика, 2010. 192 с.
9. Научная библиотека диссертаций и авторефератов // disserCat <http://www.dissercat.com/content/strukturalnye-sdvigi-v-ekonomike-i-ikh-vozdjeistvie-na-regionalnoe-razvitie-na-materialakh-rost#ixzz3lcAJsaZS>
10. Казинец Л.С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике (Показатели планирования и анализа). М.: Экономика, 1981. 184 с.
11. Schumpeter J. The Theory of Economic Development. Cambridge, Massachussets: Harvard Univ. Press, 1934.
12. Rothwell R. Towards the Fifth-generation Innovation Process // International Marketing Review. 1994. Vol. 11, № 1. P. 7–31.
13. Mensch G. Das Technologische Patt: Innovationen überwinden die depression. Frankfurt am Main: Umschau. Verlag, 1975. 115 S.
14. Keith Pavitt. The process of innovation. SPRU: Science and technology Policy Research The Freeman Centre University of Sussex Brighton. England, Second Draft, March, 2003. P. 1.

S.A. Rakhimova

Department of Economics, S.Toraighyrov Pavlodar State University, Pavlodar, Kazakhstan

E-mail: saulesha_rakhimova@mail.ru

STRUCTURAL SHIFTS IN ECONOMY THROUGH FORMATION AND DEVELOPMENT OF HIGH-TECH TYPES OF PRODUCTION BASED ON THE INNOVATION PROCESS

Keywords: Innovation process; Subprocesses; High-tech types of production; Structural shifts in economy.

This paper deals with the grounds for establishment and development high-tech types of production by employing the innovation process. The author emphasizes the fact that contribution and creation of conditions for development of high-tech types of productions cannot but ensure significant

positive structural shifts, virtually, throughout all the sectors of the national economy. With this in mind, the main criteria of structural shifts have been determined and presented.

References

- 1 Makhovikova G.A., Efimova M.F. *Innovatsionnyy menedzhment* [Innovation management]. Moscow, Yurayt, 2011. 131 p.
- 2 Primakov E.M. (Ed.). *Yaponiya: Problemy nauchno-tehnicheskogo progressa*. Moscow, Nauka Publ., 1986. 232 p.
- 3 Khrustalev E.Yu. Problemy organizatsii i upravleniya v naukoemnykh otraslyakh ekonomiki Rossii. *Menedzhment v Rossii i za rubezhom – Management in Russia and Abroad*, 2001, no. 1, pp. 20-32.
- 4 Toffler E. *Shok budushchego*. Moscow, ACT Publ., 2002. 557 p.
- 5 Financial Analytics. Available at: <http://finanal.ru> (accessed 24 April 2016). (In Russian).
- 6 Krasil'nikov O.Yu. Problemy strukturnykh preobrazovaniy v ekonomike. *Ekonomist*, 2005, no. 8, pp. 52-58.
- 7 Yakovets Yu.V. *Epokhal'nyye innovatsii XXI veka* [Seminal innovations of the 21st century]. Moscow, 2004. 127 p.
- 8 Sukharev O.S. *Strukturnyye problemy ekonomiki Rossii: teoreticheskoye obosnovaniye i prakticheskiye resheniya* [Structural problems of Russian economy: theoretical justification of a practical decision]. – Moscow, Finansy i statistika Publ., 2010. 192 p.
- 9 Nauchnaya biblioteka dissertatsiy i avtoreferatov disserCat. Available at: <http://www.dissertat.com/content/strukturnye-sdvigi-v-ekonomike-i-ikh-vozddeystvie-na-regionalnoe-razvitiye-na-materialakh-rost#ixzz3lcAJsaZS> (accessed 24 June 2016).
- 10 Kazinets L.S. *Tempy rosta i strukturnyye sdvigi v ekonomike (Pokazateli planirovaniya i analiza)* [Growth rates and structural shifts in economics (Indicators for planning and analysis)]. Moscow, Ekonomika Publ., 1981. 184 p.
- 11 Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Massachusetts, Harvard Univ. Press, 1934.
- 12 Rothwell R. Towards the Fifth-generation Innovation Process. *International Marketing Review*, 1994, vol. 11, no. 1, pp.7-31.
- 13 Mensch G. *Das Technologische Patt: Innovationen überwinden die depression*. Frankfurt am Main, Umschau. Verlag, 1975. 115 s.
- 14 Pavitt K. The process of innovation. *SPRU: Science and Technology Policy Research*, 2003, March, p. 1.

For referencing:

Rakhimova S.A. Strukturnyye sdvigi v ekonomike posredstvom formirovaniya i razvitiya vysokotekhnologichnykh vidov proizvodstv, osnovannykh na innovatsionnom protsesse [Structural shifts in economy through formation and development of high-tech types of production based on the innovation process]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 41-52.

УДК 330.1

DOI: 10.17223/19988648/35/5

С.В. Чернявский, В.С. Чернявский

АБСОЛЮТНАЯ РЕНТА: ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВОЗЗРЕНИЙ¹

В статье рассматривается эволюция воззрений на категорию абсолютной ренты от Дж.Ст. Милля (если бы в стране вся земля использовалась в сельскохозяйственном производстве, она вся приносила бы ренту, в том числе и земли худшего качества, без учета различий в их плодородии) и К. Маркса (избыток прибавочной стоимости, производимой капиталом низкого строения, есть абсолютная рента) до сегодняшних дней, где ей даются самые невероятные определения и ее присутствием объясняются необъяснимые явления. Рассматривается изменение параметров и черт абсолютной ренты в изменившихся условиях хозяйствования.

Ключевые слова: экономическая категория, природная рента, абсолютная рента, превышение спроса над предложением, худшие участки земли или месторождения, монопольное право на землю, объект собственности строение общественного капитала, дифференциальная рента.

Рента в современных условиях стала экономической категорией, о которой упоминают вскользь. Так, в статье А.В. Ложниковой, написанной в соавторстве с И.В. Муравьевым «О состоянии и обновлении основных фондов предприятий с рентоориентированным поведением», ни рента, ни рентоориентированное поведение (кроме как в названии) не упоминается совсем [1]. Другие, раскрывая доходы добывающих предприятий, также отказываются от использования этой категории, и можно только догадываться, в каких прочих видах доходов она скрывается [2]. Если же в анализе присутствует еще и сумма ущерба, то о ренте забывают, и она становится отрицательной величиной [4, 5]. А ведь не так давно дифференциальная рента в нефте- и газодобыче называлась главным источником ресурсов для реформирования экономики и дальнейшего процветания России. Мы и сами предлагали использовать систему изъятия указанной ренты, без введения новых налогов [6].

В полной мере сказанное выше относится и к абсолютной ренте. Упоминания об абсолютной ренте или о том, что теперь под ней понимается, встречались и до Дж.Ст. Милля, но он первый занялся этим вопросом всерьез. Важным достижением Дж.Ст. Милля явилось осмысление сущности абсолютной ренты. Так, он первый высказал мысль о том, что если бы в стране вся земля использовалась в сельскохозяйственном производстве, она вся приносила бы ренту, в том числе и земли худшего качества, без учета различий в их плодородии.

Л.Г. Хазанов так оценивает вклад Милля в развитие теории ренты: дальнейшим этапом в изучении природной ренты стали исследования Дж. Милля,

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

по мнению которого рента может возникнуть даже на худшем участке земли или руднике, так как «продукт в действительности имеет ценность редкости», образующуюся из-за превышения спроса над предложением [8. С. 335]. Исходя из этого, понятна причина и источник образования абсолютной ренты – превышение спроса над предложением. Сегодняшние экономисты над этим не задумываются: «Под абсолютной рентой понимается доход, получаемый владельцем от худших участков земли или месторождений, находящихся в эксплуатации. Если величина ренты падает ниже абсолютной, то владелец месторождения перестает его эксплуатировать» [9]. Но в таком случае откуда и из чего она берется? И в соответствии с этими взглядами абсолютная рента, по всей видимости, образуется раньше дифференциальной ренты.

Другой подход к трактовке сущности абсолютной ренты связан с именем Карла Маркса. Рассматривая в «Капитале» абсолютную ренту, К. Маркс пояснял ее сущность следующим образом: «Если строение капитала в известной сфере производства ниже, чем строение среднего общественного капитала, то есть если отношение его переменной составной части, затраченной на заработную плату, к его постоянной составной части, затраченной на вещественные условия труда, выше, чем для общественного среднего капитала, то стоимость его продукта должна стоять выше его цены производства. То есть такой капитал, применяя относительно больше живого труда, производит при одинаковой эксплуатации труда больше прибавочной стоимости, а потому больше прибыли, чем равновеликая соответственная часть среднего общественного капитала. Поэтому стоимость его продукта будет выше цены его производства, так как эта цена производства равна издержкам капитала плюс средняя прибыль, а средняя прибыль ниже, чем прибыль, произведенная в этом товаре. Прибавочная стоимость, производимая средним общественным капиталом, меньше капитала, производимого капиталом этого низкого строения» [10. Т. 25. С. 318].

Это высказывание К. Маркса можно прокомментировать следующим образом: абсолютная рента образуется из-за отсталости строения капитала в сельскохозяйственном производстве, где доля переменного капитала, как следствие указанной отсталости, выше, чем в промышленности, из-за чего в сельскохозяйственном производстве создается больше, чем в промышленности, прибавочной стоимости. Однако как же тогда объяснить образование абсолютной ренты в добывающей промышленности, где наблюдается обычное строение капитала?

Из-за догматического толкования учения Маркса советские экономисты середины прошлого века, не вступая с ним в полемику, все же пытались найти хотя бы для нефтедобычи иные причины и источники образования абсолютной ренты (но не горной, а земельной): «Во всех странах при нормальных условиях в период домонополистического капитализма, как правило, нефть реализовывалась на рынке не по цене производства ... а по ее стоимости. Излишек над ее ценой производства составлял абсолютную ренту.

Маркс пишет, что «земельная собственность является творческой причиной этого повышения цены. Собственность на землю сама создала ренту» [11. С. 110].

В современной экономической науке существует несколько различных взглядов на причины образования и сущность абсолютной ренты. Одни из них соответствуют или близки по содержанию воззрениям Дж. Ст. Милля и К. Маркса. Другие экономисты выводят образование горной ренты из принципиально иных причин. Так, И. Суслов считает, что «абсолютная рента порождена монопольным правом на землю как объект собственности» [12. С. 57]. С такой трактовкой сущности абсолютной ренты согласен и А.В. Сорокин. По его мнению, «...абсолютная рента – экономическая реализация частной собственности на землю» [13. С. 124]. При этом, по мнению А.В. Сорокина, «абсолютная рента выплачивается на худших, средних и лучших участках» [13. С. 124]. Абсолютная рента действительно образуется на всех землях, но только в определенных условиях. В обычных условиях на худших участках не образуется ни дифференциальная, ни абсолютная рента. Но как подчеркивает А.В. Сорокин: «Земельная собственность служит барьером, который не допускает затраты капитала, если не выплачивается «пошлина», т.е. не взимается рента (по всей видимости, аренда. – *Авт.*)» [13. С. 124]. При этом «источник абсолютной ренты – прибавочная стоимость, которая создается в отраслях с низким органическим строением капитала и не участвует в процессе образования общей нормы прибыли» [13. С. 124]. То есть это следует понимать так, что абсолютная рента, в форме аренды, увеличивает цену на сельхозпродукцию. Тогда как быть с арендной платой в других отраслях, где наблюдается нормальное органическое строение капитала (например, в добывающей промышленности)?

Вообще относительно определений абсолютной горной ренты (а также и самой горной ренты) в современной экономической литературе существует довольно широкий спектр воззрений, в том числе и весьма необычных. В частности, Ю.В. Разовский и Е.Ю. Савельева считают: «Абсолютная сельскохозяйственная рента – приходящаяся на одного жителя страны площадь (как в натуральном, так и в денежном выражении) худшего по плодородию, месторасположению и другим характеристикам земельного участка, пригодного для сельскохозяйственного производства» [14]. Абсолютная сельскохозяйственная рента, или рента редкости, – это не микроскопический кусочек площади худшей земли, приходящийся на одного жителя страны, а приращение цены на сельхозпродукцию, когда в сельскохозяйственный оборот вовлечены все земли и цена регулируется соотношением спроса и предложения.

По мнению Л.Г. Хазанова, «...абсолютная горная рента есть минимальный доход, определяемый как разность между объемами продаж продукции горнодобывающих предприятий и затратами на добычу и первичную переработку полезных ископаемых» [8. С. 341]. Однако в эту разность обязательно войдет прибыль добывающего предприятия (для любого предприятия) плюс дифференциальная рента I (для относительно лучших предприятий). Но абсолютная рента редкости может сюда и не попасть, так как она возникает отнюдь не всегда, а только в определенных условиях. Но это не все. Далее, по Л.Г. Хазанову: «Дифференциальная горная рента – это величина дохода, превышающего значение абсолютной ренты» [8. С. 342]. Странно, но первична дифференциальная рента, определяемая природными условиями добычи сырьевых ресурсов. Рента редкости возникает позже, когда полезных иско-

паемых со всех месторождений начинает не хватать, и тогда на худших месторождениях тоже начинает образовываться рента, но уже абсолютная (начинает работать механизм учета спроса и предложения). Кстати, в экономической литературе абсолютная рента может определяться и следующим образом: «Так, если эксплуатация даже самых бедных из разрабатываемых месторождений, какого-то полезного ископаемого оказывается достаточно прибыльной, то определенная арендная плата может взиматься со всех без исключения месторождений этого ископаемого; это и будет абсолютная рента» [15. С. 101]. И как справедливо отмечает Э.Ю. Щипанов: «...однако арендная плата не является в чистом виде рентным доходом, несмотря на широко распространенное представление об идентичности этих понятий. Следует отметить, что уже А. Смит при уточнении понятия ренты как цены за пользование землей разделяет собственно ренту и арендную плату, считая последнюю самой важной формой проявления ренты. Вслед за ним Д. Рикардо, определив ренту как экономическую категорию, сразу указывает на недопустимость смешивания ренты с арендной платой и выводит ренту из категорий обыденной жизни в категории экономической теории» [16. С. 257].

Казалось бы, с рентой и арендной платой все ясно. Оказывается, не все. «... Природная рента представляет собой рентный доход собственника природного объекта от уступки им права пользования объектом природопользователю на определенный период времени. Аккумуляция у собственника природного объекта его рентного дохода (природной ренты) происходит посредством рентной платы природопользователя за приобретенное им право пользования природным объектом» [17. С. 15]. Опять: рента есть аренда (или наоборот).

Однако вернемся к абсолютной ренте. Нельзя признать справедливой и позицию И.И. Фрезен и Н.А. Рейник относительно указанного вида природной ренты: «Правительство России, выполняя функцию распорядителя общенародных природных ресурсов, предоставляет право пользования этими ресурсами за плату, которая есть экономическая форма реализации монополии общества на природные ресурсы. В экономической теории эта плата представляет собой сверхприбыль, которую называют абсолютной рентой» [18. С. 242]. Действительно, многие экономисты трактуют абсолютную ренту именно так, объясняя ее редкостью ресурса. Но, исходя из классического определения сущности дифференциальной и абсолютной ренты, сказанное, скорее относится к дифференциальной ренте I. Абсолютная же рента появляется тогда, когда природного ресурса, полученного со всех источников или земель, начинает не хватать и рента начинает образовываться и на худших землях и месторождениях. То есть абсолютная рента, как и дифференциальная рента II, бывает не всегда. Абсолютная рента появляется при росте спроса на данный продукт выше определенного уровня, в то время как плата за пользование ресурсами должна выплачиваться всегда и логичнее предположить, что указанная плата является не рентой, а частью затрат производителя. Естественно, в этом случае она выплачивается и на худших землях и месторождениях, хотя на них рента не образуется.

Весьма схожей точки зрения придерживаются Ю.В. Разовский и Е.Ю. Савельева: «Абсолютная горная рента обусловлена правом общества и каждого

гражданина на недра и долю добытого полезного ископаемого. Абсолютная горная рента выступает в форме платы за использование недр для создания подземного пространства и платы за извлечение из недр природных ресурсов. Абсолютная горная рента подразделяется на горную «объемную» (зависит от объема горного отвода) и горную «потонную» (зависит от количества извлекаемого из недр полезного ископаемого). По экономической природе абсолютная горная рента схожа с абсолютной земельной рентой, но более сложна и многовариантна по источнику возникновения» [14].

Рассматривая основные предпосылки образования абсолютной ренты, М.И. Беляев отмечает следующие причины (предпосылки):

«– Отсутствие производства для собственных целей (полное подчинение сельскохозяйственного производства условиям рынка).

– Производство основного продукта питания (например, Россия специализируется на ржи, Китай на производстве риса и т.п.).

– Все земли арендуются (сдаются внаем) при условиях совершенной конкуренции.

– Качество земельных участков не принимается во внимание» [19].

Следует отметить, что бесспорной является только третья предпосылка (все земли арендуются или сдаются внаем). По всей видимости, можно принять первую (доминирование рынка над сельскохозяйственным производством) и последнюю предпосылки – в случае, если качество земель не учитывается, хотя трудно себе представить, что такое возможно. Но вторая предпосылка едва ли может иметь отношение к образованию абсолютной ренты.

А вот мнение А.В. Ложниковой: «Феномен «абсолютной ренты», получение которой обеспечивают даже худшие земельные участки, в теории ренты увязывается с институтом частной собственности на землю. В этой связи можно говорить об отсутствии абсолютной ренты во всех случаях, когда объекты рентных отношений, например, полезные ископаемые в недрах, принадлежат государству. Так и было в СССР – уплата рентных платежей в экономике без института частной собственности теоретически обосновывалась как взимание дифференциальной ренты в отсутствие ренты абсолютной. Вопрос об абсолютной ренте автоматически не решается и сегодня в РФ, в рыночных условиях, когда полезные ископаемые в недрах, согласно одноименному федеральному закону, принадлежат российскому государству, а извлеченными из недр полезными ископаемыми, начиная с четко не определенного в законодательстве момента, практически без контроля со стороны собственника распоряжаются недропользователи» [20. С. 197].

Как нам кажется, здесь А.В. Ложникова не совсем права. Абсолютная рента возникает тогда, когда в сельскохозяйственный оборот или добычу полезных ископаемых вовлечена уже вся (в том числе и худшие участки) земля или все месторождения, а хлеба или полезных ископаемых все равно не хватает. В этом случае начинает работать механизм, уравнивающий спрос и предложение с помощью роста цен. Эта прибавка к цене и будет представлять собой абсолютную ренту для всех участков (и лучших и худших), тогда сумма дифференциальной ренты I и абсолютной ренты будет составлять совокупную ренту, которую и будет присваивать землевладелец или недровладелец. При этом отсутствие института частной собственности в СССР не

отменяло института государственной собственности, а государство в этом случае и было землевладельцем. Что касается сегодняшнего положения с полезными ископаемыми, которыми, начиная с четко не определенного в законодательстве момента, практически без контроля со стороны собственника распоряжаются недропользователи, то в отношении абсолютной ренты здесь налицо явная ошибка. Абсолютная рента касаясь нефти и газа проявляется в основном при их экспорте за рубеж. Внутренняя потребность в нефти и газе удовлетворяется полностью и по более низким ценам. При этом некоторые экономисты считают, что установление государством низких внутренних цен на газ является одним из самых крупных направлений потери ренты государством. «Потери ренты выявляются при сопоставлении внутренней цены с равновесной (при свободном, рыночном формировании цен). Последняя согласно общепринятому методу определяется как цена экспорта за вычетом дополнительных затрат на транспортировку газа до границы. По нашим расчетам, в среднем за рассматриваемый период фактические цены внутреннего рынка (с учетом как производственных потребителей, так и населения) составляли лишь 1/4 равновесных. Для населения разрыв еще сильнее: цены приобретения в среднем были в семь раз ниже равновесных цен» [21. С. 18].

Таким образом, абсолютная рента в недропользовании в современных условиях проявляется только во внешней торговле. Внутренние цены не могут обеспечить ее образование. Сказать о том, что во внешней торговле нефтью и газом практически без контроля со стороны собственника (государства) распоряжаются недропользователи, может только человек, не знакомый с используемой системой налогообложения недропользователей. Экспортные пошлины и НДС, конкретный уровень ставки которого определяется именно с учетом мировых цен и курса доллара, решает вопрос с рентой редкости без постоянного вмешательства государства. Как считают М.А. Моисеева, И.Е. Войшвилло и Н.С. Милоголов: «В подавляющем большинстве стран мира таможенные пошлины не играют значимой для государственной казны фискальной роли. Их главная задача – защитить внутренний рынок от внешних конкурентов. В России же экспортные пошлины стали одним из главных инструментов, перекачивающих значительную часть выручки нефтегазовых компаний в государственную казну. Так, по оценкам экспертов, вывозные таможенные пошлины на нефть принесли в бюджет 2010 г. порядка \$60 млрд» [22. С. 95]. И как они указывают далее: «...каждый дополнительный доллар прироста цены нефти свыше уровня \$25/барр. приносит самим нефтедобывающим компаниям лишь 13 центов. Остальное изымается государством в виде налогов, прежде всего экспортной пошлины» [22. С. 97].

Такой позиции придерживаются многие экономисты, например О.А. Николайчук: «...возникновение и присвоение ренты при добыче энергоресурсов в стране предполагают непосредственное сопоставление мировых цен со среднемировыми затратами. Если эта разница положительная, то такой сверхдоход определенно можно называть рентным» [23. С. 67]. Однако здесь следует отметить, что рента образуется все же на национальном уровне, поэтому сопоставление мировых цен следует проводить не со среднемировыми затратами, а с национальными внутренними рыночными ценами.

Итак, по всей видимости, нам следует принять точку зрения, что категория абсолютной ренты не может быть сегодня объяснена ни классическими, ни современными ее трактовками. Условия рентообразования изменились, изменились и качественные характеристики абсолютной ренты (повидимому, и количественные тоже). Может быть, и канул в лету сам предмет нашего анализа? Скорее всего, нет. Многочисленные работы в данной области, пытающиеся сформулировать, ввести в категорийный аппарат новые черты абсолютной ренты, говорят о том, что имеются в наличии финансовые средства, которые не могут быть отнесены ни к издержкам, ни к прибыли. А значит, присутствие указанных сумм требует соответствующего осмысления.

Какие же черты абсолютной ренты должны сохраниться и сегодня? Что должно нам помочь в ее идентификации в современных реалиях? Наверное, весь данный вид ресурса должен быть задействован (использоваться). Он весь должен приносить ренту, независимо от условий его производства (использования), в том числе и ресурс худшего качества или условий его производства (использования). Тогда его недостаток (по аналогии со вчерашней абсолютной рентой) должен привести к росту цен, которые перестанут базироваться на издержках (фактических или замыкающих), что, в свою очередь, приведет к формированию незаработанных финансовых ресурсов, которые и явятся новой абсолютной рентой.

Литература

1. Ложникова А.В., Муравьев И.В. О состоянии и обновлении основных фондов предприятий с рентоориентированным поведением // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2010. № 3(11). С. 44–52.
2. Зоидов К.Х. Экономические кризисы: причины, последствия, пути преодоления. М.: ИПР РАН, ИМ АН РТ, 2004. 208 с.
3. Зоидов К.Х., Дурадин О.Г. К проблеме формирования инновационной экономики в странах постсоветского пространства в условиях модернизации. Ч. III // Региональные проблемы преобразования экономики. 2012. № 3. С. 286–295.
4. Тулутов А.С. Теория ущерба как база оценки негативных экстерналий в экономике // Вестн. ун-та. 2010. № 2. С. 90–95.
5. Тулутов А.С. Теория ущерба как база оценки и регулирования негативных экстерналий в экологическом страховании: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2013. 395 с.
6. Чернявский С.В., Чернявский В.С. Совершенствование системы изъятия природной (горной) ренты. // Вестн. ун-та. 2010. № 2. С. 237–241.
7. Чернявский С.В. Построение современного механизма изъятия в бюджет горной ренты // Вестн. Том. гос. ун-та. 2012. № 357. С. 155–158.
8. Хазанов Л.Г. Эволюция теории горной ренты // Горный информационно-аналитический бюл.: научно-технический журн. Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal). 2005. № 11. С. 333–343.
9. Природные ресурсы и окружающая среда [Электронный ресурс]. URL: [http://www.grandars.ru/География/Природные ресурсы/](http://www.grandars.ru/География/Природные_ресурсы/) (дата обращения: 23.10.2013).
10. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. М.: Госполитиздат, 1968.
11. Божедомов А.И. Земельная рента в капиталистической нефтедобывающей промышленности. Грозный: Чечено-Ингушское кн. изд-во, 1958. 172 с.
12. Рентоспособность и налогообложение земель (обзор материалов «круглого стола») // Экономист. 1997. № 5. С. 57–61.
13. Сорокин А.В. Теория общественного богатства. Категории модели: учеб. пособие. М.: МАКС Пресс: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2011. 128 с.

14. Разовский Ю.В., Савельева Е.Ю. Развитие классификации ренты. // viperson.ru [Электронный ресурс]. URL: <http://www.viperson.ru/wind.php?ID=644833&soch=1/> (дата обращения: 27.09.2012.).
15. Кимельман С.А., Пителин А.К. Рентный потенциал и рентное налогообложение // Экономическая наука современной России. 2008. № 2 (38). С. 95–111.
16. Щипанов Э.Ю. Рентные доходы: сущность и проблемы интерпретации // Вестн. Северо-Осетинского гос. ун-та им. К.Л. Хетагурова. 2011. № 1. С. 254–259.
17. Ушаков Е.П. Институт рентных отношений природопользования в России // Экономическая наука современной России. 2016. № 1(72). С. 7–18.
18. Фрезен И.И., Рейник Н.А. Рента в механизме создания и распределения доходов // Горный информационно-аналитический бюл.: научно-технический журн. Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal). 2003. № 8. С. 240–243.
19. Рынок земли // Вопрос адвокату [Электронный ресурс]. URL: <http://www.milogiya2007.ru/micro24.html/> (дата обращения: 04.01.2013).
20. Ложникова А.В. Рента в условиях модернизации и технологического развития: макро- и микроэкономическая природа. Томск: ТГУ, 2011. 300 с.
21. Гурвич Е. Нефтегазовая рента в российской экономике // Вопр. экономики. 2010. № 11. С. 4–24.
22. Мусеева М.А., Войшвилло И.Е., Милоголов Н.С. Налогообложение добычи нефти и газа: тенденции развития // Государственный университет Минфина России: финансовый журн. 2012. № 1. С. 87–100.
23. Николайчук О.А. Возможна ли инновационная экономика в России? // Государственный университет Минфина России: финансовый журн. 2011. № 1. С. 63–72.

S.V. Chernyavskiy, V. S. Chernyavskiy

Market Economy Institute, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

E-mail: vols85-85@mail.ru

ABSOLUTE RENT: AN INTERPRETATION OF THEORETICAL VIEWS

Keywords: Economic category; Natural rent; Absolute rent; Excess of demand over supply; Land monopoly; Property; Building social capital; Differential rent.

The paper describes the evolution of views on the category *absolute rent* from D. St. Mill, according to whom if the country's entire land was used in agricultural production, it would bring about the whole rent, including the land of lower quality; without taking into account the variations in their fertility, Karl Marx, who believed that excess of surplus value produced by low capital structure was absolute rent, to the present day, where it has acquired the most incredible determination and its presence explains the inexplicable phenomena. The authors also consider the change in the parameters and features of absolute rent in the context of the changing economic conditions.

References

1. Lozhnikova A.V., Murav'yev I.V. O sostoyanii i obnovlenii osnovnykh fondov predpriyatiy s rentoorientirovannym povedeniyem. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2010, no. 3(11), pp. 44–52.
2. Zoidov K.Kh. *Ekonomicheskiye krizisy: prichiny, posledstviya, puti preodoleniya* [Economic crises: causes, consequences, cures]. Moscow, IPR RAS, MI Tajik Academy of Sciences, 2004. 208 p.
3. Zoidov K.Kh., Durandin O.G. K probleme formirovaniya innovatsionnoy ekonomiki v stranakh postsovetetskogo prostranstva v usloviyakh modernizatsii. Chast' III. *Regional'nyye problemy preobrazovaniya ekonomiki*, 2012, no. 3, pp. 286–295.
4. Tulupov A.S. Teoriya ushcherba kak baza otsenki negativnykh eksternaliy v ekonomike. *Vestnik universiteta*, 2010, no. 2, pp. 90–95.
5. Tulupov A.S. *Teoriya ushcherba kak baza otsenki i regulirovaniya negativnykh eksternaliy v ekologicheskoy strakhovanii. Dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni doktora ekon. nauk* [The theory of damage as a basis for the assessment and management of negative externalities in environmental insurance. Dr. Econ. Sci. Diss.]. Moscow, GUU Publ., 2013. 395 p.

6. Chernyavskiy S.V., Chernyavskiy V.S. Sovershenstvovaniye sistemy iz'yatiya prirodnoy (gornoy) renty. *Vestnik universiteta*, 2010, no. 2, pp. 237-241.
7. Chernyavskiy S.V. Postroyeniye sovremennogo mekhanizma iz'yatiya v byudzhete gornoy renty. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta - Tomsk State University Journal*, 2012, no. 357, pp. 155-158.
8. Khazanov L.G. Evolyutsiya teorii gornoy renty. *Gornyy informatsionno-analiticheskiy byulleten' (nauchno-tekhnicheskii zhurnal) - Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal)*, 2005, no. 11, pp. 333-343.
9. Prirodnyye resursy i okruzhayushchaya sreda [Natural resources and the environment]. Available at: <http://www.grandars.ru> (accessed 23 October 2013).
10. Marks K. Engel's F. *Sochineniya* [Writings], 2nd edn. Moscow, Gospolitizdat Publ., 1968.
11. Bozhedomov A.I. *Zemel'naya renta v kapitalisticheskoy nefte dobyvayushchey promyshlennosti* [Land rent in the capitalist oil industry]. Grozny, Checheno-Ingushskoye knizhnoye izdatel'stvo, 1958. 172 p.
12. Rentosposobnost' i nalogooblozheniye zemel' (obzor materialov "kruglogo stola"). *Ekonomist*, 1997, no. 5, pp. 57-61.
13. Sorokin A.V. *Teoriya obshchestvennogo bogatstva. Kategorii modeli* [Theory of social wealth. Categories of the model]. Moscow, MAKSPress, 2011. 128 p.
14. Razovskiy Yu.V., Savel'yeva E.Yu. *Razvitiye klassifikatsii renty* [Development of the classification of rent]. Available at: <http://www.viperson.ru/wind.php?ID=644833&soch=1/> (accessed 27 September 2012).
15. Kimel'man S.A., Pitelin A.K. Rentnyy potentsial i rentnoye nalogooblozheniye. *Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii*, 2008, no. 2(38), pp. 95-111.
16. Shchipanov E.Yu. Rentnyye dokhody: sushchnost' i problemy interpretatsii. *Vestnik Severo-Osetinskogo gosudarstvennogo universiteta im. K.L. Khetagurova*, 2011, no. 1, pp. 254-259.
17. Ushakov E.P. Institut rentnykh odnosheniy prirodoopol'zovaniya v Rossii. *Ekonomicheskkiye nauki sovremennoy Rossii*, 2016, no. 1(72), pp. 7-18.
18. Frezen I.I., Reznik N.A. Renta v mekhanizme sozdaniya i raspredeleniya dokhodov. *Gornyy informatsionno-analiticheskiy byulleten' (nauchno-tekhnicheskii zhurnal) - Mining informational and analytical bulletin (scientific and technical journal)*, 2003, no. 8, pp. 240-243.
19. Rynok zemli. *Voprosy advokatu*. Available at: <http://www.milogiya2007.ru/micro24.htm/> (accessed 04 January 2013).
20. Lozhnikova A.V. *Renta v usloviyakh modernizatsii tekhnologicheskogo razvitiya: makro- i mikroekonomicheskaya priroda* [Rent in the modernization and technological development: the macro- and microeconomic nature]. Tomsk, TSU Publ., 2011. 300 p.
21. Gurvich E. Neftegazovaya renta v rossiyskoy ekonomike. *Voprosy ekonomiki*, 2010, no. 11, pp. 4-24.
22. Moiseyeva M.A., Voyshvillo I.E., Milogolov N.S. Nalogooblozheniye dobychi nefti i gaza: tendentsii razvitiya. *Gosudarstvennyy universitet Minfina Rossii. Finansovyy zhurnal*, 2012, no. 1, pp. 87-100.
23. Nikolaychuk O.A. Vozmozhna li innovatsionnaya ekonomika v Rossii?. *Gosudarstvennyy universitet Minfina Rossii. Finansovyy zhurnal*, 2011, no. 1, pp. 63-72.

For referencing:

Chernyavskiy S.V., Chernyavskiy V.S. Absolyutnaya renta: interpretatsiya teoreticheskikh vozzreniy [Absolute rent: an interpretation of theoretical views]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika - Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 53-61.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.215.1

DOI: 10.17223/19988648/35/6

З.И. Лаврова, Е.В. Шишкина

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ БАЛЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Разработана новая система оплаты труда, проведен анализ ее внедрения и удовлетворенности сотрудников новой системой стимулирования. С использованием разработанных таблиц и критериев проведена оценка каждой должности для создания и расчета базовой части заработной платы сотрудников. Факторы оценки выбирались с учетом требований к конкретным должностям и выполнению соответствующих функций, а также рисков и трудностей, которые могли бы у них возникнуть в ходе выполнения должностных обязанностей.

Ключевые слова: система оплаты труда на основе баллов, базовая часть заработной платы, премиальный фонд, критерии оценки сложности, критерии оценки условий труда, внедрение системы оплаты труда.

Построение системы мотивации в небольшой организации требует проведения анализа удовлетворенности сотрудников текущей системой оплаты труда и проведения последующей модернизации или разработки новой системы оплаты труда [1, 2]. Необходимо обеспечить вовлеченность персонала в процесс создания новой системы оплаты труда и сделать ее максимально гибкой и удовлетворяющей как сотрудников, так и руководство организации [3].

Система оплаты труда с учетом баллов зачастую применяется в небольших консалтинговых компаниях или частично используется (как система премирования), например, в банковской сфере [4]. Такой подход применяют и некоторые университеты, например, Aberystwyth University [5]. Отдаленно напоминающие системы оплаты труда по баллам используют такие крупные компании, как ПАО «Уралкалий-Ремонт», ООО «Восточно-Сибирский завод железобетонных конструкций», ООО «КДВ Менеджмент», «ТНК-ВР менеджмент».

Данная система оплаты труда схожа с грейдированием в плане процесса формирования баллов и присвоения должностям этих баллов, но есть и существенные отличия [6, 7]. При грейдировании составляется набор грейдов, стимулирующих персонал, в основе которого лежит формирование требований к должности в организации путем оценки определенных свойств работы, личностных качеств сотрудника и его знаний, умений и навыков. Затем следует создание шкалы грейдов с помощью присвоенных баллов, где каждая должность прикрепляется к определенному грейду с конкретным фиксированным окладом. При балльной системе оплаты труда баллы присваиваются

должностям, но не привязываются к фиксированному окладу, а позволяют формировать различное количество баллов, которое присвоено каждой должности. Базовая часть заработной платы рассчитывается путем деления фонда оплаты труда на общее количество баллов, набранных сотрудниками, и таким образом получается цена одного балла. Далее цена одного балла умножается на количество баллов, присвоенное конкретной должности.

В случае организации, рассматриваемой в настоящей статье, используется присвоение баллов каждому сотруднику. При этом, занимая одинаковые должности, сотрудники могут получить различное количество присвоенных баллов, значение которых варьируется в зависимости от конкретных факторов.

Премияльная часть также рассчитывается по присвоенным руководством баллам. Количество баллов может меняться в зависимости от выполнения задач, а выплаты – в зависимости от выполнения плана и фиксированной величины выручки за контракт.

По итогам внедрения системы оплаты труда по баллам необходимо определить эффективность проведенного мероприятия путем оценки лояльности и удовлетворенности сотрудников и сравнить результаты с таким же анкетированием до внедрения новой системы оплаты труда. Внедрение гибкой и прозрачной системы оплаты труда по баллам повышает удовлетворенность сотрудников, что подтверждает успешную практику внедрения такой системы оплаты труда в небольших организациях, которые занимаются проведением работ или предоставлением услуг на контрактной (договорной) основе.

Разработка системы оплаты труда в организации

В ноябре 2014 г. от руководства ООО «Альтернатива» поступило предложение разработать систему мотивации и оплаты труда. Организация специализируется на прокладке труб для водопровода, используя технологию прокладки труб открытым способом и способами бестраншейной прокладки труб (горизонтально направленное бурение, прокладка труб методом продавливания и методом гидравлического разрушения). Деятельность организации разворачивается как в Санкт-Петербурге, где расположен головной офис, так и в Ленинградской области. Организация для проведения работ использует поставляемое из Финляндии оборудование марки «ASTEK» и «Ditch Witch».

Актуальность данной работы состояла в необходимости пересмотра действующей в организации системы мотивации и оплаты труда с целью улучшения качества трудовой жизни сотрудников, повышения их удовлетворенности системой оплаты труда. Разработанная система оплаты должна была выполнять требование по обеспечению прозрачности и быть понятной сотрудникам организации. Кроме того, она должна была обеспечить получение большей отдачи от сотрудников в виде более эффективной и продуктивной работы вследствие повышения производительности труда персонала. Предполагалось применение результатов данной научной работы в реально существующей организации. Это могло способствовать снижению текучести кадров в ней и привести к большей привязанности сотрудников к их работе и рабочим местам. Ввиду небольшой численности персонала в ор-

ганизации крайне важно было обеспечить высокий уровень лояльности сотрудников и их удовлетворенность системой оплаты труда.

Все данные для выполнения исследования предоставлены ООО «Альтернатива».

На момент проведения исследования в компании работало 27 человек, из них 6 человек были заняты на 1/2 ставки. Действующая система оплаты труда представляла собой бестарифную систему оплаты труда с фиксированными окладами и премиями, которые сотрудники получают за качественное выполнение своей работы и перевыполнение плана в размере 5% от прибыли. Рабочие, занятые в таких подразделениях, как «Линия», «Производственный участок», «Производственно-технический отдел» и «Участок малой механизации», получали премии в размере фиксированной величины от выручки (15%) по заключенному контракту после оплаты всех необходимых отчислений.

Данная система не в полной мере позволяла оценивать и вознаграждать труд сотрудников и не отражала участие каждого из них в процессе организации работы компании. Результаты опроса, проведенного до внедрения новой системы оплаты труда, показали, что сотрудники чувствовали удовлетворенность системой оплаты труда только на 60,4%.

После тщательного анализа результатов опроса было решено создать новую систему оплаты труда и выбрать для разработки систему оплаты труда на основе баллов для базовой части заработной платы, а также установление индивидуальных коэффициентов премирования в соответствии с личным вкладом работников, их компетенциями и степенью выполнения плана. Бестарифная система оплаты труда с использованием баллов была выбрана по причине простоты и прозрачности. Она отвечала требованиям как персонала, так и руководства организации к оценке труда и личного вклада работников, оценке условий осуществления деятельности, а также сложности работы.

Персоналу требовалась такая система оплаты труда, которая бы наиболее полно охватывала задачи, возникающие и поставленные перед каждым конкретным сотрудником и должностью, и учитывала бы факторы напряженности работы, частоту переработок, необходимость использовать специфические знания, умения и навыки для работы с персоналом для руководителей. Ввиду небольшой численности сотрудников в ООО «Альтернатива» было принято решение разрабатывать систему оплаты труда как гибкую, которую можно будет дополнять, менять, а также наиболее полно отражающую факторы, влияющие на деятельность персонала, и критерии оценки деятельности персонала.

Для разработки и внедрения представленной системы оплаты труда, а также последующей оценки были предложены оригинальные критерии и факторы оценки персонала. Анкета для оценки персонала также является авторской разработкой.

Цели данного проекта были представлены в виде SMART¹.

¹ SMART – аббревиатура, означающая определение целей и постановку задач. Понятие введено Полом Мэйером в 1965 г. (SPECIFIC – MEASURABLE – ACHIEVABLE – RELEVANT – TIME-BOUND).

Конкретные: разработаны и обоснованы определенные показатели вклада каждой должности, которые оценивают конкретный аспект деятельности сотрудника.

Измеримые: разработана система сбора и анализа информации, по которой можно соотносить должности с показателями и баллами, измерять удовлетворенность персонала и анализировать ее в динамике.

Достижимые: цели и задачи, поставленные перед работником, адекватны и выполнимы и входят в его должностные обязанности.

Соответствующие: по выбранным показателям можно без дополнительных затрат оценивать трудовую деятельность сотрудника, и эти показатели в полной мере отражают все аспекты труда работников организации, а также позволяют оценивать удовлетворенность изменениями в системе оплаты труда в долгосрочной перспективе.

Определенные во времени: система должна вступить в действие в установленные сроки (12 декабря 2014 г.), предполагается ее мониторинг в дальнейшем для возможного внесения изменений.

Результаты проекта системы оплаты труда представлены в табл. 1. После принятия базового варианта решения было собрано совещание, на которое приглашены должностные лица: генеральный директор, главный бухгалтер, начальник производственного участка, начальник производственно-технического отдела (ПТО), главный инженер, начальник отдела кадров.

Таблица 1. Базовая система оплаты труда и определяющие ее показатели

Должность	Показатель				Итого баллов
	Напряженность (психоэмоциональная, 1 – если есть, 0 – нет)	Сложность работы	Вредность работы	Необходимые специфические знания	
1	2	3	4	5	6
Главный бухгалтер	1	0,85	0	1	2,85
Начальник производственного участка	1	1,1	0	0	2,1
Производитель работ	0	0,45	0,3	1	1,75
Мастер	0	0,45	0,1	1	1,55
Механик	0	0,75	0,3	0	1,05
Монтажник наружного трубопровода 3 разряда	0	0,95	0,1	0	1,05
Оператор установки горизонтально направленного бурения	0	0,75	0,3	0	1,05
Инженер ПТО	0	0,5	0	0	0,5
Инженер-геодезист		1,05	0,1	1,5	2,65
Начальник ПТО	1	1,3	0	0	2,3
Генеральный директор	1	1,95	0	0	2,95

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6
Главный инженер	1	1,9	0,15	2	5,05
Главный механик	0	1,25	0,2	0	1,45
Главный сварщик	0	0,95	0,2	0	1,15
Главный энергетик	0	1,15	0	0	1,15
Инженер по охране труда и технике безопасности	0	0,65	0	0,5	1,15
Начальник отдела кадров	1	1,1	0	0	2,1
Секретарь-референт	0,5	0,25	0	0	0,75
Юрист	0	0,75	0	1	1,75
Начальник участка малой механизации	0	0,95	0	1	1,95
Итого по баллам					36,3

Таблица 2. Критерии оценки сложности работы сотрудника

№	Фактор	Никогда	Редко	Иногда	Часто	Постоянно
1	Требуется инициативность	0	0,1	0,15	0,2	0,3
2	Быстрое принятие решений	0	0,1	0,15	0,2	0,3
3	Необходимость осваивать новые методы работы с оборудованием	0	0,15	0,2	0,3	0,4
4	Необходимость осваивать новые знания самостоятельно	0	0,15	0,2	0,3	0,4
5	Работа с людьми (коммуникативные навыки)	0	0,1	0,15	0,2	0,3
6	Необходимы лидерские качества и их проявление	0	0,1	0,15	0,2	0,4
7	Организация работы коллектива	0	0,2	0,3	0,4	0,5
8	Работа в группе	0	0,1	0,15	0,2	0,3
9	Необходимость работы в ночное время	0	0,1	0,15	0,2	0,4
10	Необходимость сверхурочной работы	0	0,1	0,15	0,2	0,4
11	Работа по вызову (внеплановому)	0	0,2	0,3	0,4	0,5
12	Материальная ответственность за финансы организации	0	0,15	0,2	0,3	0,4
13	Материальная ответственность за оборудование	0	0,15	0,2	0,3	0,4

На совещании с помощью разработанных таблиц и критериев руководителями для создания и расчета базовой части заработной платы сотрудников была оценена каждая должность. В табл. 2 представлена информация о расчете критериев для присвоения баллов сложности работы сотрудника. Данная таблица была разработана совместно с руководством компании «Альтернатива».

Факторы оценки выбирались с учетом требований к конкретным должностям и выполнению соответствующих функций, а также рисков и трудностей, которые могли бы возникнуть у сотрудников в ходе выполнения работы.

Таблица 3. Критерии оценки условий выполнения работ и пересчет их в баллы

Вредный фактор		Нормативный показатель	Фактический показатель	Оценка в баллах
Работа за компьютером		2 часа работы и 15-минутный перерыв	Когда как	Если не выполняется предписание, то 1
Уровень шума при работе		Не более 100 Дб (А), в соответствии с ГОСТ 12.1.003-83	Менее 20 Дб (А)	0
			20 – 45 Дб (А)	0,2
			46 – 60 Дб (А)	0,4
			60 – 85 Дб (А)	0,6
			86 – 99 Дб (А)	1
			Более 100 Дб (А)	С каждым превышением на 1 Дб (А) + 1 балл
Температура в период года	Теплый	18–20	17–35	За каждое отклонение на 1 градус + 0,5 балла
	Холодный	25–29	В офисе	
		от +10 до -8	На улице от 0 до -20	
Скорость воздуха в период года w, м/с	Теплый	0,2	Варьируется	За каждое отклонение от нормы +0,2 балла
	Холодный	0,3	Варьируется	За каждое отклонение от нормы +0,4 балла
Освещение	Офис	200–300 люкс	В пределах нормы	0
	На улице	Солнечный свет (работа в дневное время)/использование прожекторов дневного света	В пределах нормы	0
Безопасность		Соблюдение всех правил безопасности (спецодежда, каски и соблюдение правил эксплуатации техники)	Соблюдение всех правил безопасности (спецодежда, каски и соблюдение правил эксплуатации техники)	0
Наличие аптечки для первой помощи		Есть	Есть	0
Наличие противопожарных приспособлений		Есть	Есть	0
Характеристика физического труда	Отсутствует	Нет		0
	Немного	Менее 3,5 часа		0,1
	Средне	От 3,5 до 8 часов		0,15
	Много	Более 8 часов		0,2

Значимые факторы отбирались и оценивались относительно сложности выполнения работы, трудности реализации функции, необходимости использования данного фактора в работе, а также характеризовали мобильность сотрудника и материальную ответственность перед организацией. Каждому фактору давалась оценка в зависимости от того, как часто его использует сотрудник или как часто ему необходимо его использовать. Оценка частоты использования была разработана совместно с сотрудниками и руководством организации. «Никогда» означает, что сотрудник не сталкивается в своей работе с данным фактором, «редко», если сотруднику приходится использовать данный фактор меньше 4–5 раз в месяц, «иногда» – от 6 до 12 раз в месяц, «часто» – от 12 до 20 раз в месяц, «постоянно», если сотрудник ежедневно использует данный фактор в своей работе.

Присвоение баллов сотрудникам производилось на основе наблюдения за сотрудниками в течение месяца, опроса самих сотрудников и с учетом мнения руководства. Балл устанавливался на основании консенсуса, т. е. находилось решение, которое устраивало все стороны: и руководство, и работников организации.

В табл. 3 приводятся риски, которые могут иметь место в работе сотрудников организации «Альтернатива», а также их расчет в баллах, которые назначались с учетом возможного вреда здоровью сотрудников и отклонения от нормы.

Расчет фонда заработной платы и премиального фонда

Месячный фонд заработной платы ($\text{ФЗП}_{\text{мес}}$) рассчитывается с помощью средней заработной платы в компании (13944,44 руб.) и составляет 376500,00 руб.:

$$\text{ФЗП}_{\text{мес}} = \text{ЗП}_{\text{ср}} \times \text{Ч}_{\text{ср}},$$

где $\text{ЗП}_{\text{ср}}$ – это средняя заработная плата одного сотрудника за месяц; $\text{Ч}_{\text{ср}}$ – среднесписочная численность сотрудников за текущий месяц,

$$\text{ФЗП}_{\text{мес}} = 13944,44 \times 27 = 376500 \text{ руб.}$$

Далее в соответствии с табл. 1, в которой рассчитаны и назначены баллы по каждой из должностей, производится расчет для каждого конкретного сотрудника с учетом набранных баллов по должности и количества штатных единиц на конкретной должности. Пример такого расчета приведен в табл. 4. Рассчитывается цена одного балла с помощью данной формулы:

$$\text{Цена 1 балла} = \text{ФЗП мес} / \Sigma \text{баллов всех сотрудников} =$$

$$= \frac{376500,00}{37,33} = 10087,07 \text{ руб.}$$

Таблица 4. Расчет базовой части заработной платы сотрудников

Должность	Баллы (В)	Количество штатных единиц (N)	Итого баллов	Заработная плата
Главный бухгалтер	2,85	0,5	1,43	14374,08
Начальник производственного участка	2,1	1	2,10	21182,85
Производитель работ	1,75	1	1,75	17652,38
Мастер	1,55	2	3,10	31269,93
Механик	1,05	1	1,05	10591,43
Монтажник наружного трубопровода 3 разряда	1,05	5	5,25	52957,13
Оператор установки горизонтально направленного бурения	1,05	3	3,15	31774,28
Инженер ПТО	0,5	1	0,50	5043,54
Инженер-геодезист	2,65	0,5	1,33	13365,37
Начальник ПТО	2,3	1	2,30	23200,27
Генеральный директор	2,95	0,5	1,48	14878,43
Главный инженер	5,05	1	5,05	50939,72
Главный механик	1,45	1	1,45	14626,26
Главный сварщик	1,15	1	1,15	11600,13
Главный энергетик	1,15	1	1,15	11600,13
Инженер по охране труда и технике безопасности	1,15	0,5	0,58	5800,07
Начальник отдела кадров	2,1	0,5	1,05	10591,43
Секретарь-референт	0,75	1	0,75	7565,30
Юрист	1,75	1	1,75	17652,38
Начальник участка малой механизации	1,95	0,5	0,98	9834,90
<i>Итого</i>			37,33	376500,00

Заработная плата конкретного i -го сотрудника рассчитывается по следующей формуле, значения для которой указаны в табл. 1:

$$\text{Базовая ЗП}_{i\text{-го сотрудника}} = B_{i\text{-й должности}} \times N \times \text{Цена 1 балла},$$

где B – количество баллов, соответствующее конкретной должности; N – количество штатных единиц на конкретной должности.

Премияльный фонд (ПФ_{мес}) рассчитывается от суммы, полученной в результате выполнения плана по контрактам за месяц после проведения всех необходимых отчислений (планом по контрактам на месяц в виде 100% может быть учтена и часть контракта, за которую выплачена конкретная сумма в виде аванса или части суммы) в размере 30% (при 100% выполнении плана), по решению руководства ООО «Альтернатива». Процент выполнения плана рассчитывается таким образом: каждый сотрудник получает N -е количество задач в месяц, которые ему необходимо выполнить, чтобы план организации на месяц был выполнен на 100%. В зависимости от степени выполнения этих задач рассчитывается процент выполнения плана организации:

$$\text{Процент вып. плана} = (N_{\text{поставленных задач}} / N_{\text{выполненных задач}}) \times 100\%,$$

где $N_{\text{поставленных задач}}$ – количество поставленных задач перед сотрудниками организации на данный период времени; $N_{\text{выполненных задач}}$ – количество выполненных задач сотрудниками организации за конкретный период времени.

Таблица 5. Критерии и коэффициенты распределения премии

Должность	Выполнены все поставленные задачи, %		Нет задержек по времени выполнения задач	Процент выполнения плана по выручке с контрактов, выплачивается в соответствии с установленным процентом от выручки по контрактам за месяц и делится между сотрудниками в соответствии с установленными им процентами личного вклада, % ($K_{\text{индивид}}$)					
	План	Факт		0 – до 90 %	90 – 94,9 %	95 – 99,9 %	100 %	Более 100	
Главный бухгалтер	100	Если сотрудник не выполнил какие-либо из поставленных задач без объективных причин, то премия данному сотруднику не начисляется вообще	Если есть задержки по объективным причинам, то премия не выплачивается конкретному сотруднику вообще	Премия не выплачивается ни одному из сотрудников			20		7,44
Начальник производственного участка							Премия не выплачивается		5,31
Производитель работ							Премия не выплачивается		4,25
Мастер							Премия не выплачивается		3,98
Механик							7		2,66
Монтажник наружного трубопровода 3 разряда							Премия не выплачивается		2,66
Оператор установки горизонтально направленного бурения							Премия не выплачивается		2,66
Инженер ПТО							Премия не выплачивается		1,33
Инженер-геодезист							9		6,64
Начальник ПТО							Премия не выплачивается		5,84
Генеральный директор							30		13,28
Главный инженер							Премия не выплачивается		10,62
Главный механик							Премия не выплачивается		4,25
Главный сварщик							Премия не выплачивается		2,66
Главный энергетик							Премия не выплачивается		3,72
Инженер по охране труда и технике безопасности							7		3,72
Начальник отдела кадров							10		5,31
Секретарь-референт							6		2,66
Юрист							10		5,31
Начальник участка малой механизации							Премия не выплачивается		5,31
Процент от выручки по контрактам, составляющий ПФ, %	0	7	15	30	32				

При невыполнении или перевыполнении плана процент от выручки для формирования премиального фонда берется из нижней строки «Процент от выручки по контрактам, составляющий ПФ, %» табл. 5.

Далее сумма распределяется в соответствии с установленными критериями личного вклада сотрудника, процента выполнения плана по своим задачам, процента выполнения общего плана и отсутствия задержек и простоев по необъективным причинам. В табл. 5 указаны критерии и коэффициенты распределения премии, а также процент от общей выручки, который назначается в зависимости от выполнения плана по контрактам, учитываемого в данный промежуток времени. Этот процент от выручки по контрактам и составляет премиальный фонд. Такие факторы, как выполненные задачи в срок и в том объеме, который был назначен по плану, позволяют сотруднику рассчитывать на премию. Данные критерии были выбраны на общем совещании и признаны сотрудниками как справедливые. Также на этом собрании были установлены руководством проценты выполнения плана по выручке с контрактов и соответствующий им процент от выручки, который ему соответствует и составляет премиальный фонд.

Ввиду того, что у компании специфическая сфера деятельности, своевременное выполнение услуг, описанных в контракте, влияет на имидж компании и ее финансовое состояние. Поэтому было принято решение не выплачивать премию сотрудникам, если план по контрактам выполнен меньше чем на 90%. Руководство компании не хотело поощрять сотрудников, непосредственно связанных с процессом проведения работ, за неполное выполнение плана. Но руководство хотело поощрить перевыполнение плана (качественная работа, выполненная раньше срока и сданная раньше срока, за счет чего стоимость контракта возрастала). Поэтому при 100% выполнении плана и более ПФ делится между сотрудниками в соответствии с их личным вкладом.

Необходимо отметить, что премия выплачивается только в том случае, если план был выполнен более чем на 90 % и конкретный сотрудник качественно выполнил все поставленные перед ним задачи в установленные сроки.

Анализ внедрения новой системы оплаты труда

Новая система оплаты труда была внедрена 12 декабря 2014 г. Первичный анализ разработанной системы оплаты труда проводился спустя 4 рабочие недели, 23 января 2015 г., путем опроса сотрудников. Было решено опросить всех сотрудников подробно, так как организация небольшая и в ней работает только 27 человек. Для комплексного анализа было принято решение дополнить анкету по оценке удовлетворенности персонала новой системой оплаты труда дополнительным вопросом и использовать возможность учета комментариев и пожеланий сотрудников.

Вторичное анкетирование с использованием той же анкеты проводилось с целью сравнения результатов анкетирования и сопоставления новой и старой систем оплаты труда. Кроме того, требовалось оценить актуальность новой системы оплаты труда и возможность использования ее в организации.

Результаты позволили увидеть общие тенденции: что не устраивает большинство сотрудников, какие факторы их трудовой деятельности, по их мнению, не оценены по достоинству. Всего в анкете для опроса персоналу

было предложено 13 вопросов. В вопросах 11–12 сотрудникам было необходимо ответить «да» или «нет», в 13-м вопросе также был предусмотрен ответ «затрудняюсь ответить», так как, по мнению многих сотрудников, им было трудно решить для себя, скажутся ли позитивно изменения в системе оплаты труда непосредственно на них самих. 13-й вопрос был добавлен в анкету после внедрения новой системы оплаты труда, чтобы дать возможность сотрудникам сравнить предыдущую и действующую системы оплаты труда. В этом вопросе необходимо было обвести числа от 1 до 10 в двух шкалах, первая из которых иллюстрирует оценку старой системы оплаты труда и вторая – новой. Для сохранения анонимности сотрудников они пронумерованы вместо указания должности или Ф.И.О. сотрудника.

Анализ ответов на вопросы 1–10 позволил рассчитать средний процент удовлетворенности внедренной системой оплаты труда. Выяснилось, что после введения новой системы оплаты труда процент удовлетворенности вырос на 20,5 по сравнению с первым опросом, что говорит о позитивном восприятии персоналом новой системы оплаты труда и положительном отношении к ней, а также о том, что сотрудники удовлетворены новой системой оплаты труда гораздо больше, чем предыдущей.

Анализируя ответы на 13-й вопрос: «Как, по Вашему мнению, изменилась система оплаты труда? Сравните по шкале «до» и «после», можно отметить, что отношение к новой системе оплаты труда более позитивное и ей ставятся более высокие оценки. На рис. 1 показана оценка каждым сотрудником организации системы оплаты труда до и после внедрения новой системы. Средняя оценка старой системы оплаты труда составляет 5,4, а новой – 7,1 по 10-балльной шкале.

Результаты опросов представлены на рис. 1–4.

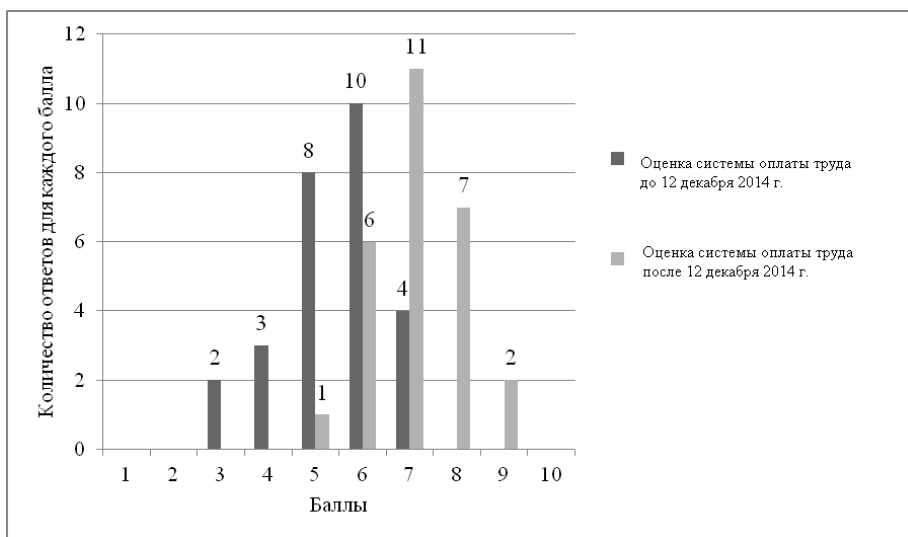


Рис. 1. Сравнение систем оплаты труда по опросу сотрудников

Спустя 4 месяца после внедрения новой системы оплаты труда было проведено третье анкетирование с целью выяснить, не снизились ли удовлетворенность и мотивированность персонала, и по возможности исправить недостатки новой системы оплаты труда и доработать ее. Анкетирование было проведено 10 апреля 2015 г.



Рис. 2. Средний процент удовлетворенности сотрудников по результатам анкетирования

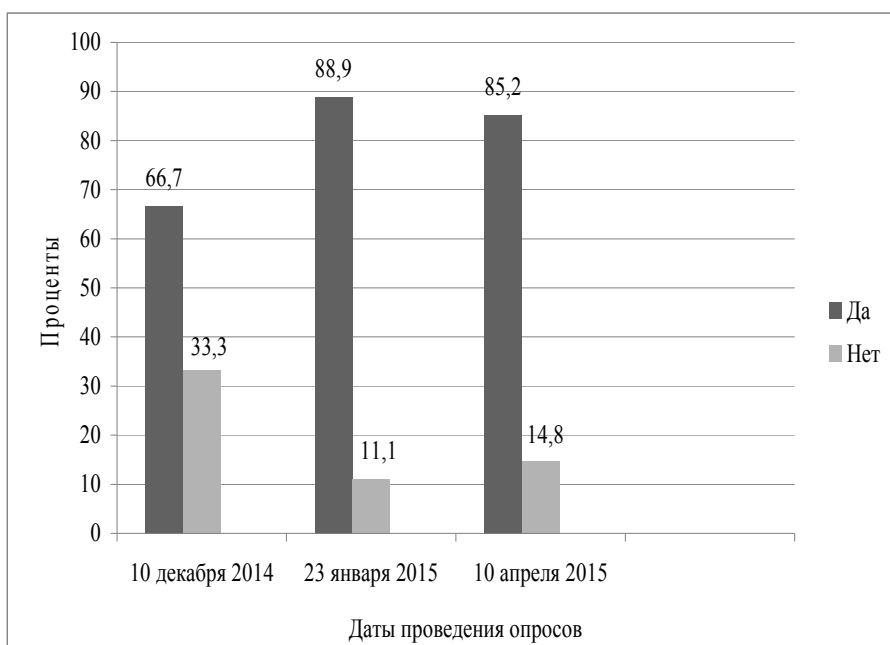


Рис. 3. Ответ сотрудников на вопрос: «Бойтесь ли Вы потерять работу и дорожите ли Вы ей?»

Как видно из рис. 2, удовлетворенность системой оплаты труда не только не упала, но и выросла по сравнению со вторым анкетированием почти на 5%, что говорит о том, что система оплаты труда успешно функционирует и выполняет свои задачи по мотивации персонала.

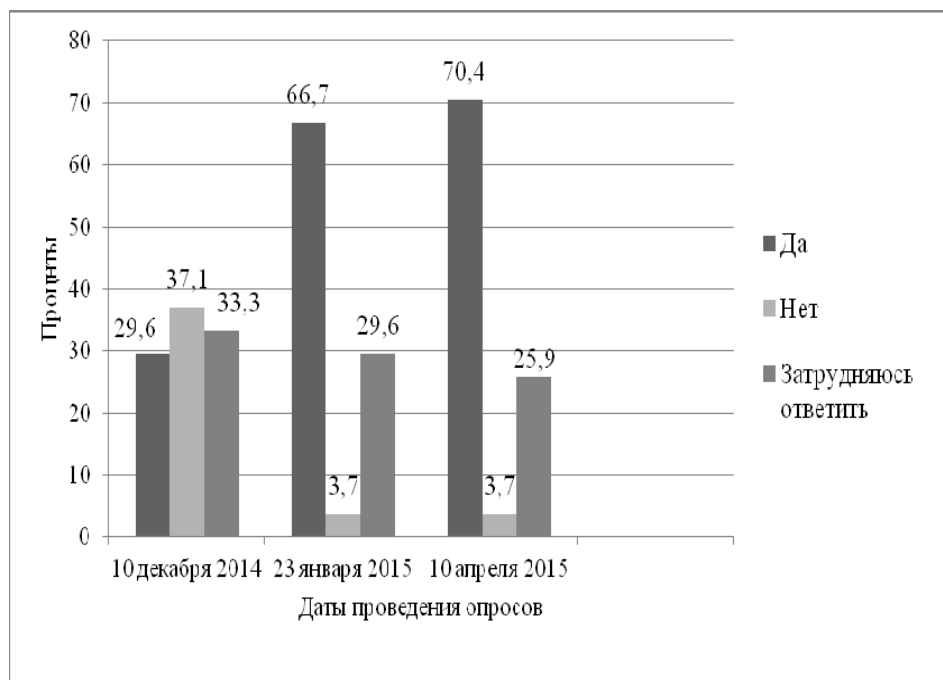


Рис. 4. Ответ сотрудников на вопрос: «По Вашему мнению, стимулируют ли изменения в системе оплаты труда к более эффективной работе?»

На рис. 3 и 4 представлены сравнения результатов всех опросов. Из них видно, что положительная динамика ответов сохраняется, сотрудники дорожат своей работой и уверены, что в их организации с ними произошли позитивные изменения относительно удовлетворенности оплатой труда и материальной мотивацией.

Безусловно, необходимо, чтобы прошло больше времени, и пока рано давать серьезную оценку новой системе оплаты труда, но уже спустя месяц после введения она доказывает свою эффективность на практике и удовлетворяет требованиям сотрудников.

Следует отметить, что, как и в результате Хоторнского эксперимента, повысилась мотивированность сотрудников из-за проявленного к ним внимания. Эксперимент в городе Хоторн доказал, что в результате проявленного к людям внимания они работают с большим удовольствием и более продуктивно. Хоторнский эксперимент проводился в компании «Вестерн электрикс» в США под руководством Элтона Мейо в течение нескольких лет (с 1927 по 1936 г.) [8]. Результатом эксперимента стало доказательство того, что социально-психологический климат, а также

внимание к сотрудникам оказывают не меньшее влияние (а иногда и большее) на производительность их труда, чем изменение технологических аспектов производственного процесса.

Заключение

Изменение системы оплаты труда привело к большей удовлетворенности сотрудников оценкой их деятельности, и по их мнению, новая система оплаты труда является комплексной, так как учитывает гораздо большее количество факторов, которые затем отражаются на величине заработной платы и премии. Новая система оплаты труда более гибкая и оценивает вклад каждого сотрудника. Также она достаточно конкретная (например, можно учитывать изменения погоды или влияние других условий выполнения работы, которые впоследствии путем пересчета в баллах отражаются на заработной плате).

Полученный положительный эффект от проведенных изменений в системе оплаты труда можно объяснить тем, что сотрудники коллективно принимали участие в ее создании и контроле справедливого распределения средств, тем самым получен гораздо больший процент удовлетворенности. Сотрудники знают и видят, из чего состоит их заработная плата и премия, они считают систему достаточно понятной, объективной и гибкой, чтобы учитывать изменчивые факторы, такие, как, например, погодные условия. Также система учитывает личные способности и качества, необходимые сотруднику во время работы, что не может не сказаться на повышенной лояльности сотрудников к компании, желании сохранить данную работу и повысить производительность труда.

Также, по личному признанию некоторых сотрудников, их коллектив стал гораздо более сплоченным после коллективно принятых решений.

По результатам проведенной практической и научной работы получен акт внедрения от 11 декабря 2014 г., утвержденный генеральным директором ООО «Альтернатива».

Литература

1. *Управление персоналом. Теория и практика. Организация оплаты труда персонала: учеб. пособие.* М.: Проспект, 2015. 63 с.
2. *Стукен Т.Ю., Сабирова Л.Т.* Внутрифирменная политика оплаты труда: теория и современная практика. Омск: Изд-во ОмГУ, 2011. 232 с.
3. *Колосова Е.Н.* Вовлеченность и удовлетворенность сотрудников [Электронный ресурс]. Загл. с титул. экрана. URL: <http://planetahr.ru/publication/3640> (дата обращения: 12.03.2015).
4. *Байдакова Е.К.* Работа в маленькой компании: плюсы и минусы // Профессионалы.ру, 28 февраля 2013 года. URL: <http://professionali.ru/> (дата обращения: 12.03.2015).
5. *Aberystwyth University Salary Scale* [Electronic resource]. URL: www.aber.ac.uk (access date: 11.03.2015).
6. *Грейдовая система оценивания должностей и оплаты труда: методология, практика* [Электронный ресурс]. URL: <http://hrm.ru>. (дата обращения: 24.06.2015).
7. *Скоробогатова Т.* Балльная система стимулирования персонала: электронный журнал [Электронный ресурс]. URL: <http://www.malenitsky.narod.ru/PremSys.html> (дата обращения: 06.07.2015).
8. *Schein Edgar H.* Career Anchors. S. F.: Jossey-Bass Pfeiffer, 1990.

Z.I. Lavrova, E.V. Shishkina

Department of Labor Economics, St. Petersburg State University of Economics, St. Petersburg, Russia

E-mail: ZoyaL@yandex.ru

DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF A POINT-BASED LABOR REMUNERATION SYSTEM IN SMALL BUSINESS

Keywords: Point-based remuneration system; Basic pay; Bonus fund; Criteria for labor complexity assessment; Criteria for labor harmfulness assessment.

The paper deals with the evaluation of the remuneration system implemented by a small business company. The authors develop a new remuneration system and analyze its implementation as well as employees' satisfaction with the new system of stimulation. It is a tariff less one, where the basic part of the salary is calculated in accordance with the number of points, assigned to a position, and the bonus part of the salary is calculated, taking into consideration the percentage of accomplishment of the general plan, in form of shares from the bonus fund. Using the developed tables and criteria, every position is assessed to calculate the base part of salaries. Assessment factors are chosen taking into account requirements for particular positions and the relevant functions, as well as hazards and difficulties that may arise at the execution of work. Assigning points to employees is based on observation of the staff for a one-month period, on a survey of employees, and taking into account the opinion of the top management. Every point has been established on the basis of consensus, which suits all sides: the top management and employees of the company. The new remuneration system was introduced on the 12th of December, 2014 and is exploited at present by "Alternative", LLC. The company is specializes in water-pipe laying, using technology of pipe laying by open pit method and by trenchless ones. The company is located both in St. Petersburg and Leningrad Oblast; the head office is situated in St. Petersburg. The survey was conducted among employees of the company to assess the new remuneration system. Two surveys were conducted using special questionnaire: before and after implementation of the new remuneration system. The obtained results show that employee loyalty and satisfaction increased by 25 % after the implementation of the new remuneration system, which can partly be caused by a "Hawthorne effect". Changes in the remuneration system led to greater employee satisfaction and their assessment of their activity.

References

1. Upravleniye personalom. Teoriya i praktika. Organizatsiya oplaty truda personala, Moscow, Prospekt Publ., 2015. 63 p.
2. Stuken T.Yu., Sabirova L.T. *Vnutrifirmennaya politika oplaty truda: teoriya i sovremennaya praktika* [In-company labor remuneration policy: theory and modern practice]. Omsk, Omsk State University Publ., 2011. 232 p.
3. Kolosova E.N. *Vovlechenost' i udovletvorennost' sotrudnikov, elektronnyy resurs*. Available at: <http://planetahr.ru/publication/3640> (accessed 12 March 2015).
4. Baydakova E.K. *Rabota v malen'koy kompanii: plyusy i minusy // Professionaly.ru, 28 fevralya 2013 goda*. Available at: <http://professional.ru/> (accessed 12 March 2015).
5. Aberystwyth University Salary Scale. Available at: www.aber.ac.uk (accessed 11 March 2015).
6. Greydovaya sistema otsenivaniya dolzhnostey i oplaty truda: metodologiya, praktika. Available at: <http://hrm.ru> (accessed 24 June 2015).
7. Skorobogatova T. *Ball'naya sistema stimulirovaniya personala: elektronnyy zhurnal*. Available at: <http://www.malenitsky.narod.ru/PremSys.html> (accessed 06 July 2015).
8. Schein, E.H. *Career Anchors*, S. F., Jossey-Bass Pfeiffer, 1990.

For referencing:

Lavrova Z.I., Shishkina E.V. Razrabotka i vnedreniye ball'noy sistemy oplaty truda v organizatsii malogo biznesa [Development and implementation of a point-based labor remuneration system in small business]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 62-76.

УДК 331.101.52: 331.101.54
DOI: 10.17223/19988648/35/7

Р.А. Долженко

ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ И ХАРАКТЕРА ТРУДА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ¹

Статья посвящена изучению современных изменений в содержании и характере труда, обусловленных становлением инновационной экономики. Показано несоответствие традиционных представлений о данных категориях актуальным требованиям рынка. Выделены ключевые проявления изменения содержания и характера труда в современных условиях. Зафиксировано, что противоречивость данных изменений приводит к накоплению проблем в сфере социально-трудовых отношений. Определены позитивные и негативные тенденции в изменениях в сфере труда, которые можно обозначить как «гуманизация труда» и «прекаризация труда». Показано, что даже элементы гуманизации труда несут в себе негативные последствия для некоторых субъектов труда, что обусловлено спецификой этапа формирования адекватной системы трудовых отношений в стране, накоплением противоречий между действующими и складывающимися условиями реализации труда.

Ключевые слова: инновационная экономика, труд, содержание труда, характер труда, формы труда, прекаризация труда, гуманизация труда.

Введение

Известно, что одним из первых экономистов, поставивших вопрос о значении труда как основополагающей категории всей системы экономических отношений был У. Петти, его представления в части значения труда как источника богатства, по сути, являются краеугольным камнем современной экономики труда, а утверждение «Труд есть отец и активный принцип богатства, а земля его мать» (по крайней мере, его первая часть), стало тем императивом, который актуален до сих пор.

К. Маркс, отдавая должное роли У. Петти в развитии экономической мысли, продолжил его основополагающую идею о значении труда и довёл её до логического завершения, сформулировав постулат о том, что труд лежит в основе любой хозяйственной деятельности, поэтому все экономические явления и процессы в политической экономии отражают различные проявления человеческого труда. Однако эта связь может быть и обратной. Формы труда не только отражают развитие экономической парадигмы, но и определяются под её влиянием. В результате происходящих в современной экономике изменений меняются и такие базовые категории экономики труда, как содержание и характер труда. В долгосрочной перспективе подобные трансформации, например в подходах к разделению труда, способны радикально изменить не только экономическую форму, но и общественную.

¹ Выполнено при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках базовой части государственного задания в сфере научной деятельности ФГБОУ ВПО «Алтайский государственный университет». Код проекта № 2014/2-752.

Тема трансформации труда через призму изменений в системе трудовых отношений в последние годы является достаточно частым объектом для научных работ. В частности, проблемы происходящих институциональных трансформаций в системе внутрифирменных трудовых отношений были рассмотрены в статье Е.Г. Калабиной, среди их катализаторов были выделены: недоверие к институту контракта, оппортунизм субъектов труда, высокие издержки стандартных форм занятости и др. [1]. В работе Е.В. Янченко также были выделены тенденции в развитии системы трудовых отношений: флексибилизация (усиление гибкости), деформализация (расширение практик неформального регулирования), индивидуализация подходов к управлению, усложнение форм материального стимулирования [2]. Сибирский учёный Е.В. Нехода говорит о необходимости модернизации социально-трудовых отношений, которая должна выражать новое качество социализации субъектов трудовой деятельности, под социализацией трудовых отношений учёный понимает в первую очередь гуманизацию труда [3].

Однако считаем, что анализ происходящих трансформаций в системе трудовых отношений необходимо начать с оценки трансформации более глубоких, основополагающих факторов, таких ключевых, атрибутивных категорий, как «содержание труда» и «характер труда». Соглашаясь с мнением А.И. Рофе [4], можно утверждать, что именно содержание и характер труда во взаимосвязи отражают фундаментальные основы трансформации трудовых отношений в современных условиях. Поэтому для понимания происходящих изменений в системе трудовых отношений необходимо выявить, в каких направлениях меняются содержание и характер труда. Рассмотрим, что означают данные понятия и в каких направлениях они изменяются в современных условиях.

Сущность категорий «содержание труда», «характер труда», «формы труда»

С точки зрения А.И. Рофе, содержание труда – это совокупность его элементов, которые определяются профессиональной принадлежностью работ, их составом, сложностью, последовательностью выполнения [4]. В отечественных учебниках по экономике труда наиболее распространена трактовка данного понятия, которая основана на функциональном подходе, в соответствии с ней содержание труда – это совокупность качественно определённых трудовых функций, она характеризует конкретные виды трудовой деятельности в процессе производства. Другими словами, эта категория отражает функциональные особенности конкретного вида труда. Содержание труда характеризует не только функции, но и структуру общественного производства, позволяет понять, из каких элементов она состоит.

В более узкой, технологической трактовке содержание труда может быть представлено как описание алгоритмов воздействия работника на предмет труда с помощью средств труда с целью удовлетворения личных и общественных потребностей. Каждый цикл такого алгоритма завершается созданием определённого продукта/услуги. Таким образом, содержание труда раскрывает взаимосвязь между предметом труда, средствами труда и формами органи-

зации производственного процесса. Содержание труда, как правило, разграничивают в соответствии с разнообразием профессий, специальностей.

В свою очередь, характер труда выражает социально-экономический способ соединения работника со средствами труда и отражает процесс взаимодействия человека как субъекта труда с обществом и другими субъектами. Другими словами, характер труда выражает форму его общественной организации и представляет собой совокупность отношений между участниками трудового процесса и отличительные черты, свойственные тому или иному способу производства. Основные различия в характере труда определяют положение субъектов труда в системе общественного производства.

К. Маркс подчёркивал, что характер труда всегда используется с тем или иным предикатом. Например, труд по характеру может быть отчуждаемым, конкретным, непосредственно общественным, принудительным и т.д. Также К. Маркс открыл двойственный характер труда, эта идея лежит в основе марксистской экономической теории [5], отметим, что в этом направлении он смог значительно развить идеи ранее упоминаемого У. Петти, который не понимал двойственный характер труда. К. Маркс демонстрировал противоречивость труда через дихотомию: конкретный–абстрактный, простой–сложный и т.д. Ключевая особенность характера труда состоит в единстве противоположностей труда, создающего товар и выступающего в двух формах – конкретного труда и абстрактного труда.

Конкретный труд – это труд, затрачиваемый в определённой форме и качественно отличающийся от всех других видов труда. Именно эта сторона характера труда отражает создание потребительских стоимостей. В свою очередь, второй аспект характера труда, его абстрактная форма, был введён в оборот К. Марксом для того, чтобы показать процесс абстрагирования конкретного труда на рынке в процессе образования стоимости продукта труда, сведения его к однородным категориям, лишённым качественных особенностей. Сам Маркс понимал характер труда как «определяемый общественной связью процесс жизни капитала, его образования и постоянного обновлённого внедрения в производство» [6. С. 52]. И если конкретный труд выражает физиологическую сторону труда, то абстрактный – социальную, особую форму проявления общественного труда.

Можно отметить, что в настоящее время в научной среде фиксируется частичное «забвение» представлений отечественных учёных о сути и соотношении базовых трудовых категорий К. Маркса. Проведённый контент-анализ публикаций на тему труда, содержания и характера труда в отечественном библиографическом агрегаторе E-library позволяет сделать вывод о том, что лишь ряд представителей классической советской школы экономики труда свободно оперируют данными категориями, в том числе вступая в полемику с идеями К. Маркса [4], в то время как более молодое поколение учёных в своих работах их не использует либо допускает ошибки и вульгаризацию понятий. Для подчёркивания представлений, о которых сейчас идет речь, приведём схему соотношения между выражением форм содержания и характера труда в представлении К. Маркса (рис. 1).

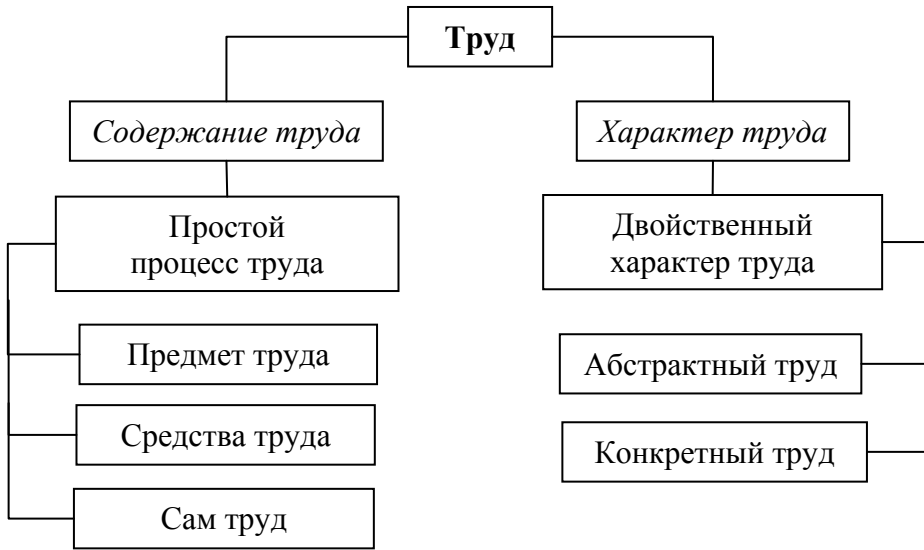


Рис. 3. Соотношение содержания и характера труда у К. Маркса

Как видно из схемы, двойственность присуща характеру труда, в то время как содержание труда лишено этой характеристики. А там, где есть двойственность, заложен потенциал противоречия, именно поэтому характер труда также может подвергаться изменению. Однако в силу того, что прогресс сосредоточен в поле содержания труда, направлен на изменение предмета и средств труда, но не его характера, необходим пересмотр подходов к возможностям трансформации характера труда в современных условиях.

Подчеркнем, что воззрения современных отечественных учёных на содержание и характер труда во многом определяются влиянием представлений об их сути, сформированным в годы советской науки, в частности, теорий экономики и социологии труда. Как отмечает О.И. Мартыничук в своём исследовании [7], одна из проблем дихотомии трактовок базовых категорий экономики труда в отечественной и зарубежной науках определяется тем, что в период 70–80-х гг. XX в., советские учёные-марксисты исследовали «преимущества социализма», в ходе которого было проведено чёткое разделение двух сторон труда – его содержания и характера. В силу того, что формация социализма виделась в ту эпоху неизменной, НТП в сфере информационных технологий ещё не проявил себя, представления о динамике, трансформации труда не прорабатывались, а под развитием труда понимался рост производительности труда, уровня квалификации работников и прочих подобных показателей. «Отголоски» сформированных в те годы понятий проявляют себя до сих пор в отечественной экономике труда, накладывая консервативный отпечаток на точки зрения ряда авторов. В то время как западные исследователи, в первую очередь представители институциональной теории, в условиях разочарования в «содержании традиционного капитализма» сосредотачивали своё внимание на футурологических перспективах развития труда в будущем, в частности, его технико-организационного содержания. Именно поэтому в

зарубежной науке достаточно подробно исследованы инновационные процессы, но практически не проработан категориальный аппарат экономики труда. Это неправильная ситуация, поскольку сущностная концепция должна соответствовать эпохе, основным тенденциям развития общества, а не загнивать в новые экономические условия и законы, как в «прокрустово ложе». По мнению Е.В. Неходы, в современных условиях «любые попытки совершенствования общих теоретических схем обречены на провал, пересмотра требует вся господствующая трактовка законов общественного развития в целом, вступившего в новую стадию социализации» [3].

Разнообразие подходов к определению сущности содержания и характера труда в первую очередь может быть объяснено тем, что данные категории рассматриваются в разных науках (экономике труда, социологии труда, философии труда, психологии труда и др.) с точки зрения различных критериев. Кроме того, изменение различных сторон труда происходит в обществе неравномерно, некоторые отрасли, рынки, компании «запаздывают» с принятием прогрессивных инноваций в сфере труда, что в итоге приводит к одновременному существованию в обществе различных форм организации труда и занятости, несмотря на строгую регламентацию трудовой сферы нормами трудового законодательства.

После того как мы рассмотрели сущность содержания и характера труда, провели между ними разграничения, определили те аспекты, которые могут быть значимы в контексте исследования трансформации системы трудовых отношений, проанализируем, каким образом меняются содержание и характер труда в условиях формирования инновационной экономики. Как известно, инновационная экономика – такой тип экономики, в котором прибыль создаётся за счёт генерации избыточного потока инноваций. В силу сложности определения границ между традиционной рыночной и инновационной экономикой, не до конца сформировавшимися подходами к выделению критериев инновационности и рядом других причин мы будем исходить из того, что в современной системе экономических отношений одновременно представлены обе эти парадигмы, однако отмечается тенденция к увеличению доли инновационного сектора. Является ли складывающаяся в настоящее время инновационная экономика основой для формирования новой экономической формации – покажет время, однако уже сейчас она оказывает значительное влияние на общество, в том числе на труд и систему трудовых отношений.

Ключевые изменения в содержании и характере труда в условиях становления инновационной экономики

Рассмотрим ключевые изменения, происходящие в содержании и характере труда в современных условиях, обусловленных влиянием инновационной экономики. Отметим, что данное направление исследований, как правило, рассматривается в контексте экономической теории. Данная тема в большей степени исследована в различных диссертационных работах, например, интерес к данной области научного знания проявляли такие учёные, как: О.И. Мартынчук, которая исследовала противоречия и интегративные тенденции в развитии общественной формы труда [7], И.В. Крылатова с иссле-

дованием изменений в характере и содержании труда в постиндустриальной экономике [8], В.И. Романчевский, изучивший влияние изменения содержания и характера труда на образовательную систему [9], и др. Эти работы в первую очередь затрагивают проблемы политической экономии и роли труда в её развитии, они были выполнены по специальности 08.00.01 – экономическая теория, поэтому можно обозначить дефицит практико-ориентированных исследований содержания и характера труда, результаты которых могли бы быть использованы в хозяйственной деятельности организаций.

Прежде всего необходимо подчеркнуть фрагментарность трансформаций, происходящих в сфере труда. На практике можно встретить как проявления современных тенденций, адекватных требованиям современности и НТП, так и консервативных, сформировавшихся в условиях традиционной и индустриальной экономики. Отметим, что для современной системы трудовых отношений, как никогда, характерна дихотомия, о которой писал К. Маркс. С одной стороны, рост актуальности творческих форм труда, с другой – усиление репродуктивных форм.

Действительно, трансформации в содержании труда повышают требования к интеллектуальным и творческим способностям работников. В условиях постоянных изменений такие работники должны принимать уникальные решения в постоянно меняющейся обстановке. В то же самое время стандартизация деятельности, разработка и апробация эффективных алгоритмов трудового поведения приводят к снижению требований к работникам, за исключением исполнительности, которая должна быть максимально высока. Такой персонал должен выполнять однообразную, монотонную работу, в которой значение индивидуальных качеств и талантов личности минимизируется. Как результат, к данным работникам выдвигаются абсолютно разные требования в отношении квалификационного уровня. В случае с рутинной работой они минимальны, в отношении сложных процессов труда – растут запросы работодателей к квалификации и компетенциям работников. Подобные противоречия находят своё выражение в двух абсолютно разнонаправленных тенденциях в сфере труда – гуманизации и прекаризации труда.

Под гуманизацией труда понимается целый комплекс практических инструментов, используемых работодателем, которые максимально приспособливают к желаниям и потребностям работников их условия труда, режимы труда и другие характеристики работы, не ущемляя экономических интересов собственника. Целью гуманизации труда выступает стремление максимизировать эффективность труда работников за счёт обогащения содержания их труда. Кратко охарактеризуем основные направления гуманизации труда и их проявления в современном обществе.

Создание нормальных условий работы – это базовое требование, которое закреплено во многих конвенциях Международной организации труда, регламентирующее различные сферы трудовой деятельности – обеспечить безопасность и здоровье человека на производстве. Несмотря на проводимую работу в этом направлении, проблема незащищённости работников на территориях отечественных компаний по-прежнему актуальна. Например, согласно данным Федеральной службы по труду и занятости, в России за период с января по сентябрь 2015 г. от несчастных случаев на производстве пострадало

5 690 человек, треть всех чрезвычайных происшествий закончилась смертельным исходом, при этом сумма произведённых компенсационных выплат превысила 5,1 млрд руб. [10].

Гибкое рабочее время – система, позволяющая работникам определять (в некоторых пределах) часы работы с тем условием, что они обязательно присутствуют на ней в основное время и отработывают положенное число часов в неделю. Как отмечает И.В. Цыганкова в своей работе, гибкое рабочее время активно используется в Европе; так, в Германии в 2000 г. уже 85% занятых работали, используя гибкое рабочее время, а различные его модели применялись на 2/3 немецких предприятий [11].

Гибкие рабочие места – выполнение рабочего задания не в офисе, а дома (надомный труд). Данная форма гуманизации труда была регламентирована 184-й рекомендацией МОТ – «Рекомендацией о надомном труде». Согласно данной рекомендации под надомным трудом понимается работа, которую лицо, именуемое надомником, выполняет по месту жительства или в других помещениях по выбору, но не в помещениях работодателя; за вознаграждение; с целью производства товаров или услуг согласно указаниям работодателя. Отдельной разновидностью надомного труда является телеработа – форма организации совместной трудовой деятельности, при которой работодатель и наёмный работник (или заказчик и исполнитель) находятся на расстоянии друг от друга, передавая и получая техническое задание, результаты труда и оплату при помощи современных средств связи.

Гибкая система стимулирования – служащие могут самостоятельно подобрать себе удобную комбинацию системы страхования с различными формами премий. Примером подобной системы в отечественной практике является программа «Социальная карта», которая используется в Банке ВТБ. Сотрудники банка в течение отчётного года, в зависимости от результатов своей деятельности, получают виртуальные средства, которые они могут использовать для софинансирования пенсии, улучшения своего социального пакета, покупки более дорогой программы ДМС.

Контингентная занятость – система занятости, которая предполагает привлечение к работе временных работников, занятых на неполную ставку, а также договорных работников. Данная форма занятости активно используется за рубежом, к тому же, в отличие от российской практики, она достаточно подробно регламентирована. Например, 7 лет назад Европейский парламент и Совет Европейского союза приняли «Директиву о труде в агентствах временной занятости», согласно которой условия труда временных работников должны быть такими же, как и у обычных работников данной организации. В России ФЗ «О защите прав работников, нанимаемых частными агентствами занятости с целью предоставления их труда третьим лицам» так и не был принят, его проект вызвал значительную критику со стороны экспертов в силу того, что был направлен на защиту интересов работодателей, а не временных, заёмных работников. Оценка масштабов использования одной из разновидностей контингентной занятости – неполной занятости в России, показывает, что она занимает незначительный удельный вес на рынке труда. В работе И.В. Цыганковой показано, что в 2009 г. значение удельного веса занятых неполный рабочий день составило 1,7; в 2010 г. – 2,6; в 2011 г. –

0,09; в 2012 г. – 0,07% от общей численности занятых, что обусловлено тем фактом, что в условиях кризисов администрация предприятий активно использует данную форму занятости, нивелируя её положительные аспекты [11]. Можно спрогнозировать резкое увеличение данного показателя в 2015–2016 гг.

Система управления эффективностью деятельности – сотрудники могут принимать участие в постановке целей, которые они должны реализовать в ходе трудовой деятельности, самостоятельно оценивать результаты своего труда и др. Данная практика нашла своё применение лишь в нескольких крупных отечественных компаниях, например, в Сбербанке России. В данной организации в 2012 г. была внедрена подобная система, которая в настоящий момент охватывает всех сотрудников компании (более 200 тысяч работников), и др.

Таким образом, обзор направлений гуманизации труда в отечественной практике показал, что данный процесс не однозначен. В связи с неразвитостью данных форм взаимодействия работодателя и работников в России многие положительные аспекты гуманизации труда себя не проявляют, некоторые ее инструменты используются бизнесом для решения локальных оптимизационных вопросов. Но если даже с положительной стороны трансформации содержания и характера труда в отечественной практике все не так хорошо, то как обстоят дела с негативной?

Таковой, с точки зрения ряда учёных, является целый комплекс проблем в сфере труда и трудовых отношений, который обозначается понятием «прекаризация труда». Подчинение традиционных сфер экономики требованиям постиндустриального общества приводит к тому, что работники, занятые в массовом индустриальном производстве либо в сфере предоставления простых услуг, получают низкую заработную плату, им предоставляется минимальный уровень социальных гарантий, одновременно от них требуется, чтобы они жертвовали все свои ресурсы во благо организации – временные, физические, интеллектуальные, эмоциональные и др. Данная тенденция нашла своё отражение в концепции прекаризации труда (от англ. precarious – нестабильный, шаткий, неустойчивый, непрочный) – оскудение содержания труда, нивелирование прав со стороны работников и обязанностей со стороны работодателя. Концепция «прекаризации труда» по своей сути является антонимом концепции «корпоративной социальной ответственности» применительно к трудовым отношениям.

Содержательная сторона прекаризации состоит не в том, что работники лишаются каких-либо прав, а в том, что при ней фактически происходит резкое снижение насыщенности содержания трудовых отношений. Это явление охватывает в большей степени работников, занятых как в традиционных, однако её проявление можно обнаружить, так и в новых, недавно появившихся отраслях экономики. Например, аутсорсинг может рассматриваться как форма прекаризации труда, так как при его использовании работник может подвергаться большей эксплуатации по сравнению с традиционными формами труда, он не волен выбирать конкретное место своей работы (аутсорсинг-фирма может направить его к любому заказчику), гарантии его занятости ниже по сравнению с работниками обычной организации и т.д.

Прекаризация труда была всегда, но никогда до этого она так отчётливо не проявляла себя на фоне постиндустриальных форм трудовых отношений. Контраст между тем, какой может быть трудовая деятельность в её лучших проявлениях (самореализация, вовлечение в труд, постоянное развитие, поиск новых горизонтов и т.д.), и тем, какой она является здесь и сейчас (задержки в выплате заработной платы, размер вознаграждения, сопоставимый с минимальным прожиточным минимумом, снижение уровня квалифицированного труда, обесценивание своей деятельности и т.д.), обнажает действующие проблемы и противоречия в трудовой сфере. В свете цикличности развития экономики особенно злободневной становится использование в некоторых работах вместо понятия «пролетариат» понятие «прекариат» [12].

Изменения, которые происходят в настоящее время в традиционной модели наёмного труда, приводят к тому, что трудовые отношения сильно отличаются от тех ранних вариантов, которые существовали на заре капиталистических отношений и основывались на жёсткой эксплуатации работников. Труд уже не только выступает в качестве основной формы материального жизнеобеспечения, но в нем и с его помощью человек получает возможность проявить свои лучшие личностные качества, в том числе во благо общества, реализовать целый комплекс интересов, удовлетворить не только физические, но и духовные потребности. Также возрастает значение социального измерения труда – в ходе трудовых отношений человек развивает свои действующие социальные связи, устанавливает новые, разрушает старые.

Тенденции трансформации содержания и характера труда в условиях формирования инновационной экономики позволяют предположить, что поляризация традиционного и инновационного в труде будет только усиливаться. С одной стороны, трудовая деятельность в инновационных отраслях экономики будет развиваться и улучшать статус наиболее ценных сотрудников (вплоть до статуса свободных агентов с гарантированными контрактами), с другой – положение менее ценных работников будет ухудшаться (вплоть до их закрепощения или полного отказа от постоянной работы). В то же время старые индустриальные и традиционные отрасли (и соответственно, старые формы трудовых отношений) вынуждены будут удерживать свою конкурентоспособность за счёт усиления эксплуатации, чтобы сохранять возможность сотрудничать с новыми отраслями [13].

Таким образом, самой проблемной и противоречивой зоной трудовых отношений является та часть, которая находится на стыке новых, инновационных форм трудовых отношений и старых, традиционных и индустриальных, и, значит, необходима проработка возможностей устранения данных противоречий, приведения в соответствие характеристики действующей системы трудовых отношений и потребностей новой экономики.

Заключение

Изучение содержания и характера труда показало, что под воздействием потребностей формирующейся инновационной экономики они подвергаются ряду изменений, которые сказываются как положительно, так и отрицательно на системе трудовых отношений. Было выявлено, что традиционные пред-

ставления о содержании и характере труда не отражают динамический характер изменения общественной и экономической жизни.

В ходе анализа были представлены ключевые направления изменений характера и содержания труда, которым свойственно крайняя поляризация проявлений. В частности, в системе трудовых отношений были выявлены негативные тренды, которые можно обозначить как прекаризация труда, и положительные изменения, объединяемые в совокупности инструментов гуманизации труда.

В заключение работы можно сделать вывод о том, что продолжают накапливаться противоречия между традиционными формами трудовых отношений и потребностями современного общества, а значит, необходимо реализовать начинания, которые способны их сгладить, в противном случае их обострение может крайне негативно сказаться на жизни всего общества.

Литература

1. *Калабина Е.Г.* Институциональные изменения в сфере внутрифирменных трудовых отношений // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2004. Т. 9. С. 61–67.
2. *Янченко Е.В.* Управление развитием социально-трудовых отношений: теоретико-методические основы // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2014. № 1 (25). С. 66–79.
3. *Нехода Е.В.* Трансформация труда и социально-трудовых отношений в условиях перехода к постиндустриальному обществу // Вестн. Том. гос. ун-та. 2007. № 302. С. 160–167.
4. *Рофе А.И.* Теоретические представления о труде // Труд и социальные отношения. 2005. № 2.
5. *Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. М., 1995. Т. 3. 905 с.
6. *Мухаметлатыпов Ф.У.* Политэкономика труда. Уфа, 2001.
7. *Мартычук О.И.* Противоречия и интегративные тенденции развития общественной формы труда в процессе постиндустриализации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Кемерово, 2001.
8. *Крылатова И.В.* Изменение характера и содержания труда в постиндустриальной экономике: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2001.
9. *Романчевский В.И.* Изменение содержания и характера труда в условиях глобализации и задачи образовательной системы: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.
10. В 2015 году каждый третий несчастный случай на производстве заканчивался смертельным исходом [Электронный ресурс]. URL: <http://nsk.zarplata.ru/news/2294903/> (дата обращения: 10.02.2016).
11. *Цыганкова И.В., Базжица В.А., Никишина О.Ю.* Развитие нестандартных форм занятости в современной России // Российское предпринимательство. 2014. № 24 (270). С. 71–86. URL: <http://old.creativeconomy.ru/articles/62224/>
12. *Мармер Э.* Что такое прекариат // Neue Zeiten. 2009. №05(071).
13. *Котляров И.Д.* Неустойчивые формы занятости в постиндустриальной экономике // Формування ринкової економіки. Збірник наукових праць. 2014. № 31. С. 407–416.

R.A. Dolzhenko

Department of Sociology of Labor and Human Resource Management, Altai State University, Barnaul, Russia

E-mail: snurk17@gmail.com.

PRECONDITIONS AND CONSEQUENCES OF CHANGES IN THE SCOPE AND NATURE OF LABOR IN THE CONTEXT OF INNOVATION ECONOMY FORMATION

Keywords: Innovation economy; Labor; Scope of labor; Nature of labor; Forms of labor; Precarization of labor; Humanization of labor.

The article is devoted to the study of contemporary changes in the scope and nature of labor, due to the influence of the innovation economy. The discrepancy between the traditional notions of these categories and the current requirements for the market is studied. The key manifestation of changes in the scope and nature of labor under the current conditions are highlighted. It stipulates that the inconsistency of these changes leads to accumulation of problems in the field of social and labor relations.

The basic categories of labor economics such as the scope and nature of labor are changing because of the ongoing changes in today's economy. In the long term such transformations, for example, in the approach to division of labor, can radically change not only the economic formation, but also the public.

The scope of labor is a set of quality of certain job functions, which describes specific types of employment in the manufacturing process. Scope of labor, usually delimit in accordance with a variety of occupations, specialties.

The nature of work expresses the socio-economic approach to connecting employees with means of labor, and reflects the process of human interaction as the subject of labor with the community and other stakeholders.

The paper shows that labor occurring in the area of change is characterized by fragmentation. In practice, it can be seen as manifestations of modern trends that are adequate to the requirements of modernity, scientific and technical progress, and the conservatism, formed in the conditions of traditional and industrial economy. These contradictions are manifested in two opposing labor trends: humanization and labor precarization.

The study suggests that the contradictions in employment will only increase. On the one hand, labor in innovation sectors of the economy will develop and improve the status of the most valuable employees (up to the status of free agents with guaranteed contracts). On the other hand, the status of less valuable workers will deteriorate (down to their enslavement or complete abandonment of continuous operation).

References

1. Kalabina E.G. *Institutsional'nyye izmeneniya v sfere vnutrifirmennykh trudovykh otnosheniy. Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*, 2004, vol. 9, pp. 61-67
2. Yanchenko E.V. *Upravleniye razvitiyem sotsial'no-trudovykh otnosheniy: teoretiko-metodicheskiye osnovy. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2014, no. 1(25), pp. 66-79
3. Nekhoda E.V. *Transformatsiya truda i sotsial'no-trudovykh otnosheniy v usloviyakh perekhoda k postindustrial'nomu obshchestvu. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*, 2007, no. 302, pp. 160-167
4. Rofe A.I. *Teoreticheskiye predstavleniya o trude. Trud i sotsial'nyye otnosheniya*, 2005, no. 2
5. Marks K., Engel's F. *Sochineniya* [Writings]. Moscow, 1995. vol. 3, 905 p.
6. Mukhametlatypov F.U. *Polit-ekonomiya truda* [Political economy of labor]. Ufa, 2001. 52 p.
7. Martynchuk O.I. *Protivorechiya i integrativnyye tendentsii razvitiya obshchestvennoy formy truda v protsesse postindustrializatsii: avtoref. dis. kand. ekon. nauk.* Kemerovo, 2006. 169 p.
8. Krylatova I.V. *Izmeneniye kharaktera i soderzhaniya truda v postindustrial'noy ekonomike: avtoref. dis. kand. ekon. nauk.* Moscow, 2001. 131 p.
9. Romanchevskiy V.I. *Izmeneniye soderzhaniya i kharaktera truda v usloviyakh globalizatsii i zadachi obrazovatel'noy sistemy: avtoref. dis. kand. ekon. nauk.* Moscow, 2006. 28 p.
10. Zarplata.ru. *V 2015 godu kazhdyy tretiy neschastnyy sluchay na proizvodstve zakanchivalsya smertel'nyim iskhodom* [In 2015 every third casualty in production resulted in death]. Available at: <http://nsk.zarplata.ru/news/2294903/> (accessed 10 February 2016).
11. Tsygankova I.V., Bazzhina V.A., Nikishina O.Yu. *Razvitiye nestandartnykh form zanyatosti v sovremennoy Rossii. Rossiyskoye predprinimatel'stvo – Russian Journal of Entrepreneurship*, 2014, no. 24(270), pp. 71-86. Available at: <http://old.creativeconomy.ru/articles/62224/> (accessed 10 February 2016).
12. Marmer E. *Chto takoye prekariat. Neue Zeiten*, 2009, no. 05(071).
13. Kotlyarov I.D. *Neustoychivyye formy zanyatosti v postindustrial'noy ekonomike. Formuvannyya rinkovoi ekonomiki. Zbirnik naukovikh prats'*, 2014, no. 31, pp. 407-416

For referencing:

Dolzhenko R.A. Predposylki i posledstviya izmeneniya soderzhaniya i kharaktera truda v usloviyakh stanovleniya innovatsionnoy ekonomiki [Preconditions and consequences of changes in the scope and nature of labor in the context of innovation economy formation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 77-88.

ФИНАНСЫ

УДК 336.6:614.2

DOI: 10.17223/19988648/35/8

С.А. Банин

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПРОБЛЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Практическая реализация новых подходов к финансированию здравоохранения России, которые в настоящее время связывают с внедрением одноканального финансирования, смогла пока решить только небольшую часть проблем, накопившихся в системе за предыдущие годы функционирования бюджетно-страховой модели. В научных публикациях системного представления всего комплекса проблем нет, авторы чаще всего останавливаются на некоторых из них, необходимых для обоснования представляемого материала. Это не дает общей картины, не позволяет оценить масштаб проблем в целом, что и обусловило актуальность данной статьи. Здесь представлены результаты исследования проблем финансирования системы здравоохранения РФ, систематизированные по 12 группам.

Ключевые слова: финансирование здравоохранения, классификация проблем, бюджетно-страховая модель, модернизация здравоохранения.

Система здравоохранения в Российской Федерации с точки зрения основной таксономической единицы – «доминирующий вид финансирования» – классифицируется как бюджетно-страховая. Объем финансовых средств, включенных в систему обязательного медицинского страхования (ОМС) за последние 5–6 лет вырос с 40 до 70% в целом по РФ, а по отдельным медицинским организациям – до 90%, что обусловлено переходом с 2013 г. на принципы преимущественно одноканального финансирования. С первых лет своего внедрения система ОМС подвергалась вполне обоснованной критике, поскольку содержала в себе ряд концептуальных ошибок. В многочисленных материалах российских и зарубежных авторов (М.В. Айвазова, Г.Г. Волокин, В.О. Гурдус, Г.П. Дегтярев, В.Н. Денисов, Л.Е. Исакова, В.З. Кучеренко, Т.Н. Макарова, И.М. Тогунов, Ю.М. Комаров, Е.А. Финченко, М. Фотаки, С. Хоканссон, В.М. Чернышев, И.Н. Шейман и др.) рассматриваются проблемы финансовых отношений бюджетно-страховой модели. Понимание этого обусловило постоянный поиск наиболее оптимальной модели функционирования отечественного здравоохранения. К 2005 г. критическая масса необходимости системной трансформации здравоохранения достигла своего максимума, и можно вполне определенно констатировать, что 2005 г. является своеобразной точкой перелома в оценке предыдущих результатов и необходимости последующих преобразований. Именно после 2005 г. в Российской Федерации началось реформирование системы здравоохранения, поиск новых финансовых инструментов, адекватных реальной экономической ситуации в отрасли. Основными элементами модернизации были: монетизация льгот, реализация приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения

(ПНП «Здоровье»), пилотный проект, направленный на повышение качества медицинских услуг в 19 субъектах РФ, переход на одноканальное финансирование. В Томской области в 2005 г. активно велась подготовка к внедрению новых финансовых механизмов, реализация которых началась с января 2006 г.

Таким образом, до 2005 г. деятельность системы здравоохранения была обусловлена одной финансово-экономической и организационно-правовой средой, вытекающей из предыдущих десятилетий функционирования в условиях бюджетно-страховой модели, после 2005 г. система здравоохранения России, в том числе и Томской области, была подвергнута серьезным изменениям, результативность которых требует своего осмысления, что и определило актуальность настоящей статьи.

Анализ научных публикаций из приведенного выше списка авторов (а этот перечень можно продолжать, так как практически нет ни одной научной статьи, которая бы не критиковала сложившуюся в России систему здравоохранения) выявил ряд особенностей. Во-первых, их фрагментарность. Авторы, исследуя проблемы, приводят аргументацию относительно конкретной ситуации, не останавливаясь на других вопросах функционирования финансовой системы здравоохранения РФ; чаще всего в качестве проблем указывается недостаточность финансирования программы государственных гарантий (ПГГ) бесплатного оказания гражданам медицинской помощи. Во-вторых, проблема описывается «в целом»; здесь чаще всего критике подвергается сама страховая модель ОМС. В-третьих, применяется различный масштаб описания проблем: авторы концентрируются либо на уровне отдельной медицинской организации (группе однопрофильных организаций, например, стационаров), либо на региональном уровне. В результате изучение перечня научных публикаций не дает целостной картины, не позволяет оценить масштаб проблем в финансовой системе здравоохранения РФ.

Таким образом, задачей настоящего исследования является систематизация проблем финансовой системы здравоохранения РФ в целях предоставления возможности авторам использовать данный материал в своих аналитических работах.

Основной метод классификации – фасетно-дескрипторный: самостоятельные фасеты формировались и описывались на основе ключевых слов, составляющих сущность выявленной проблемы (выделено полужирным шрифтом).

В результате исследования систематизация проблем финансирования здравоохранения РФ осуществлена по следующим 12 группам:

1. Несоответствие объемов государственных обязательств по предоставлению бесплатной для пациентов медицинской помощи фактическим **объемам государственных финансовых ресурсов**, выделяемых на эти цели. По данным Минздрава РФ, дефицит финансового обеспечения территориальных программ государственных гарантий за счет бюджетных ассигнований консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации за 2014 г. отмечался в 61 субъекте Российской Федерации – 119,0 млрд руб., или 32,9% потребности в бюджетных ассигнованиях бюджетов субъектов Российской Федерации, рассчитанной в соответствии с установленными на 2014 г. нор-

мативами; в 22 субъектах территориальные программы государственных гарантий были бездефицитными. Максимальный размер дефицита финансового обеспечения территориальной программы отмечен в Республике Дагестан (78,4% потребности). Существенный дефицит финансового обеспечения ТППГ был в Республике Марий-Эл (69,4%), Забайкальском крае (65,0%), Республике Калмыкия (64,6%), Брянской области (63,4%), Республике Карелия (61,4%), Чеченской Республике (60,3%) [1. С. 147].

2. В условиях многоканального финансирования констатируется проблема **дезинтеграции основных финансовых ресурсов** – средств ОМС и бюджета: действуют разные режимы поступления и расходования средств в медицинские учреждения по разным источникам финансирования (ОМС – за фактические объемы помощи, бюджет – преимущественно на содержание ЛПУ). В результате:

- планирование доходов и расходов системы лечебно-профилактических учреждений здравоохранения носит формальный характер, практически исходит только из потребности самой системы здравоохранения, мало увязано с потребностями населения;

- возникают необъективные различия в объемах, аккумулируемых на цели здравоохранения финансовых средств как по регионам страны, так и внутри регионов по городам и районам;

- несмотря на переход к системе одноканального финансирования, по регионам сохраняется низкая доля средств, проходящих через систему ОМС (например, в Ненецком автономном округе, по итогам 2014 г., 62,1% ТППГ – средства бюджета) [1. С. 156]. Это означает, что система финансово-экономического стимулирования производителей медицинской помощи не является целостной. Сами же медицинские организации (МО) оказываются «расколотыми» на два «лагеря», что приводит к нарушению гармонии их экономических интересов, потере клинической преемственности в работе, а также к срывам в медико-организационном взаимодействии.

3. Проблемы системы финансирования медицинских организаций (**несовершенство системы способов оплаты**).

Новые методические рекомендации (МР) по способам оплаты медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования доведены совместным письмом МЗ РФ и ФФОМС от 24.12.2015 №11-9/10/2-7938 «О Методических рекомендациях по способам оплаты медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования» [2]. В МР устранен ряд проблем предыдущих версий: появилась определенность в способах оплаты; устранена проблема чрезмерности набора используемых методов; стала более четкой формулировка приоритетов и требований к системе оплаты медицинской помощи. Но остались проблемы, характерные для прежней финансовой системы:

- отсутствует сочетанность (совместимость) в оплате отдельных видов медицинской помощи, что является одним из грубых просчетов в российской практике перехода к новым методам оплаты. Поскольку в МР способы по-прежнему остаются отдельными для амбулаторно-поликлинических учреждений и стационаров, целостное представление о законченности повода обращения за медицинской помощью не достигается. В результате может сло-

житься ситуация, которая практически сведет к нулю достоинства предложенных методов оплаты, к перемещению ресурсов в сторону дорогостоящих видов помощи. Применение оплаты всего комплекса услуг поликлиники по подушевому принципу без элементов фондодержания не дает положительных результатов. В этом случае у поликлиники отсутствует интерес в снижении госпитализации, в то время как стационар заинтересован в росте объемов больничных услуг. В указанных случаях не происходит никаких положительных сдвигов в структуре деятельности поликлиник, а больницы «оттягивают» на себя все такую же или даже большую долю средств из общего объема финансирования. Этому дополнительно может способствовать переход оплаты стационарной помощи по DRG, поскольку, как считает группа экспертов Европейского регионального бюро ВОЗ (Р.Б. Солтман, Р. Буссе, Э. Моссиалос), метод требует достаточно серьезной «системы управленческого контроля», без которой применение метода «приводит к таким отрицательным последствиям, как перераспределение больных по более “доходным” категориям (даже в США, имеющей относительно развитую систему контроля), и без которой целесообразность введения подобных систем весьма сомнительна» [3. С. 119]. К сожалению, принцип фондодержания только обозначен (п. 3.2 МР-2015) без соответствующей ссылки на ранее принятые Минздравом РФ (2011 г.) МР по внедрению способов оплаты амбулаторной медицинской помощи, ориентированных на результат деятельности с использованием принципа «фондодержания»;

– медленно меняется созданная система оплаты, экономически заинтересовывающая производителей в больном, а не здоровом человеке. Известная логика поведения производителей медицинской помощи – «то, что оплачивается, то, что выше оплачивается, – то и выгодно» – ошибочно поддерживается правилами оплаты медицинской помощи;

– используемые ретроспективные методы оплаты стимулируют рост фактических объемов оказываемой помощи, что во многих случаях приводит к росту негативных пропорций в структуре предоставления медицинской помощи. Этому будет способствовать принятый порядок определения фактического размера финансового обеспечения МО, который, в отличие от определения планового размера, связан с объемом посещений, обращений. Принцип ретроспективной оплаты предусматривает, что амбулаторно-поликлиническое учреждение самостоятельно определяет объемы оказываемой медицинской помощи; финансирующая сторона оплачивает фактические объемы оказанной медицинской помощи. По новым правилам – в пределах 10% сверх предельного размера финансового обеспечения медицинской организации. Однако уже появились прецеденты судебных решений по оплате всего выполненного объема медицинских услуг;

– все финансовые риски, связанные с оплатой медицинской помощи, несет финансирующая сторона. Методы оплаты за фактические объемы услуг обладают серьезным потенциальным недостатком – могут способствовать необоснованному росту объемов услуг, превышающему финансовые ресурсы плательщика (страховщика) и искажающему заложенные в программе государственных гарантий приоритеты и объемные показатели. При слабой информированности пациента о наборе необходимых услуг врачи могут неоп-

равданно увеличивать число госпитализаций, посещений и простых услуг либо завышать сложность случая (при расчете по законченному случаю), что увеличивает длительность и стоимость лечения. Страховщики несут большие затраты на обработку огромного объема данных об оказанных услугах, но, как показывает опыт, только контроль объемов деятельности не является эффективным способом их регулирования. Помимо этого, оплата амбулаторно-поликлинической помощи по фактическим объемам снижает ответственность врачей за состояние здоровья прикрепленного населения, ослабляет координирующую функцию врачей первичного звена – заинтересованность в рациональном выборе места оказания помощи на других этапах, обеспечение преемственности лечения на разных этапах, оценку качества услуг, оказываемых другими медиками. Все это в конечном итоге приводит к тому, что результат функционирования системы здравоохранения (т.е. максимально возможное достижение здоровья населения в соответствии с имеющимися эффективно используемыми ресурсами) оказывается не достигнутым;

– осуществление выбора новых методов оплаты только одной стороной (чаще всего финансирующими организациями без участия и согласования с производителями медицинской помощи) привело к росту противостояния между финансирующей стороной и медицинскими организациями, ошибочным решениям в выборе методов оплаты и их сочетаемости. Большинство территорий не воспользовалось впервые созданной возможностью решать вопросы оплаты медицинской помощи путем обсуждения вариантов и согласования условий в рамках деятельности комиссий по согласованию тарифов. Сами комиссии, созданные из представителей органов управления здравоохранением, фондов ОМС и страховых медицинских организаций, профсоюзов медицинских работников, имеющие возможность использовать механизмы согласования решений сторонами, во многих случаях оказались формальными последователями административной практики принятия решений. Можно было бы предположить, что принятие решений о переходе на новые методы оплаты производителей одной стороной, например финансирующей, нормально, но только при соблюдении важного условия: такое решение должно быть основано на детальном анализе позитивных и негативных результатов и последствий действующей системы. Поскольку практика такого анализа отсутствует, то партнерское обсуждение вопроса, рассмотрение различных точек зрения в рамках комиссии по согласованию тарифов есть очевидная необходимость.

4. Несовершенство договорных отношений, проявляющееся в нескольких направлениях:

– договоры обслуживают только часть финансирования учреждений здравоохранения (не охватывают бюджетные поступления), а потому являются неполными по содержанию и возможностям регулирования отношений между финансирующей и производящей сторонами;

– практика заключения договоров сложилась преимущественно по схеме: плательщик (ТФОМС, СМО) – производитель (конкретная МО). В рамках такой схемы производителю становится безразлично его место в системе предоставления медицинской помощи в целом. Главное – выбрать сумму по договору, а какими средствами, какой организацией медицинской помощи –

неважно. Следует обратить внимание на то, что если для отдельного учреждения позиция отмежевания «себя от себе подобных» экономически закономерна, но опасна в медико-организационном смысле, то для финансирующей стороны такое «сепаратное» поведение неадекватно и чревато во всех смыслах. Создалась ситуация, в которой страховщики рассматривают систему предоставления медицинской помощи как набор отдельных лечебно-профилактических учреждений, а не их систему со связями и зависимостями между собой¹.

Вот почему в договорах финансирования поликлиник нет четких показателей и обязательств направлять на плановую госпитализацию больных с адекватными состояниями, в нужные сроки, проводить послебольничное до-лечение и наблюдение и т.д. Аналогично в договоре со стационаром ничего не сказано о взаимодействии с поликлиниками по поводу обоснованности госпитализаций, догоспитального обследования, предоперационной подготовки и т.п. Такая договорная практика явно препятствует преемственности в оказании медицинской помощи, порождает дезинтеграцию в сети ЛПУ и обостряет проблему разобщенности их действий по поводу пациента, она не только не способствует преодолению структурных диспропорций в оказании медицинской помощи, но сама по себе может провоцировать и углублять нежелательные структурные изменения;

– договоры, используемые в системе ОМС, являются документами типовой, т.е. неизменяемой формы. Утвержденные Правительством РФ еще осенью 1993 г., они по 2000 г. не пересматривались, несмотря на то, что практических замечаний к их содержанию и форме накоплено немало. Новая редакция (Приказ МЗ РФ от 24.12.12 № 1355н «Об утверждении формы типового договора на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию») также жестко закрепила все нормы, прописанные в договоре² [4]. В России практически не работает принцип договорного цикла. В силу отсутствия практики стратегического и текущего планирования, практики постоянной обработки и анализа необходимой информации, а также недостатка полномочий по пересмотру содержания договоров договоры обычно заключаются в течение нескольких дней, минуя этап переговоров и согласования условий, и носят в большинстве случаев принудительный характер для одной стороны и вынужденный характер – для другой³.

5. Неадекватная система тарифообразования и учета затрат на медицинские услуги, заметно снижающая положительный эффект от применения всех способов оплаты в России:

¹ Отсутствие принципа системности в организации медицинской помощи проявляется, к сожалению, и в других параметрах деятельности российского здравоохранения. Например, при выборе тактики лечения на амбулаторном, стационарном и последующем амбулаторном этапах: часто это самостоятельные, не связанные между собой наборы лечебно-диагностических мероприятий, отсюда разрозненность и финансовых инструментов.

² Последние изменения формы типового договора о финансовом обеспечении обязательного медицинского страхования внесены Приказом МЗ РФ от 16.11.2015 № 806н [5].

³ Анализ причин неправового «вынужденного» характера договорных сделок – в первую очередь причин финансового и институционального характера – выходит за рамки настоящей статьи и заслуживает отдельной темы для обсуждения.

– повсеместно применяются так называемые неполные или усеченные тарифы. С одной стороны, это вызвано решением 1993 г. (и более поздними) по сохранению за бюджетом отдельных статей финансирования учреждений, входящих в систему ОМС. Такие статьи расходов, как бесплатное и льготное обеспечение лекарственными средствами целых групп амбулаторных пациентов, хозяйственные и коммунальные услуги, приобретение дорогостоящего оборудования и инвентаря, новое строительство, закреплены за бюджетами. Однако, как правило, эти статьи не возмещаются ни из одного источника, и учреждения несут прямые потери и становятся должниками. С другой стороны, тарифы на медицинские услуги в самой системе ОМС фактически оказываются усеченными в связи с применяемыми методами учета и расчета затрат. В таких условиях не покрываются фактические затраты на услуги даже по переменным видам расходов. В учреждениях периодически возникают долги по заработной плате и другим видам затрат, решения об использовании поступающих средств носят хаотичный характер, не соответствующий собственным приоритетам учреждения для поддержания нормальной деятельности. Это происходит не в связи с результатами деятельности, а из-за неполноценности тарифов. В таких условиях степень управленческого воздействия методов оплаты на МО оказывается крайне низкой. Учреждение практически перестает реагировать на изменение методов оплаты, поскольку ни один из них не формирует финансовую устойчивость и не создает реальных стимулов к эффективной деятельности. Все это усиливает финансовый дисбаланс медицинских организаций, поскольку они вынуждены изыскивать дополнительные средства для приближения размера тарифов к экономически целесообразной величине (таблица).

Данные позволяют прийти к выводу, что значительное число субъектов РФ рассматривает средства ОМС не как источник финансирования узкого перечня расходов, а как ресурс, служащий для покрытия затрат медучреждений в соответствии со складывающимися на местах текущими приоритетами, тем самым, по нашему мнению, объективно способствуя переходу на новые способы финансирования медицинских организаций;

**Фактическое исполнение объемных и финансовых нормативов ПГГ
в 2014 г. в среднем по РФ**

Наименование норматива	Объемное исполнение норматива, установленного ПГГ	Финансовое исполнение норматива, установленного ПГГ
Вызов скорой медицинской помощи	90,6% норматива	На 31,8% выше норматива
Посещения с профилактической и иными целями	На 38,5% выше норматива	На 11,4% выше норматива
Посещения в неотложной форме	48,7% норматива	На 3,8% выше норматива
Обращения в связи с заболеванием	96,8% норматива	На 14,7% выше норматива
Случай госпитализации	На 6,8% выше норматива	На 7,0% выше норматива
Количество койко-дней медицинской реабилитации в стационарных условиях	96,7% от норматива	На 15,2% выше норматива
Количество пациенто-дней в условиях дневного стационара	96,2% от норматива	На 42,6% ниже норматива
Средний подушевой норматив		На 13,0% выше норматива

Источник: [1. С. 158–159].

– нарушена структура затрат. Постоянные затраты (не зависящие от объема деятельности) достигают 80% (вместо 50% в развитых странах) прежде всего в связи с сохранением старых правил найма и оплаты труда персонала, не позволяющих гибко управлять числом работников и размерами их заработков, а также государственной собственностью на основные фонды, превращают исторически сложившиеся мощности учреждения в «обузу», требующую поддержания даже при неполном использовании. На этот экономический фактор наслаивается традиционная управленческая тактика главных врачей: использовать все имеющиеся мощности даже в условиях неполного возмещения затрат. Экономической причиной такой тактики руководителей учреждений является расчет потерь: пустующая койка все равно потребляет 75–80% затрат (постоянные издержки), а занятая будет оплачена процентов на 50. Поэтому руководители учреждений стараются наращивать объемы работ, хотя они и оплачиваются по усеченным тарифам. Такая практика вызвана ограниченными правами МО в отношении управления финансово необеспеченными мощностями, т.е. реструктуризации мощности в соответствии с потребностями населения. К сожалению, решение данной проблемы в России пошло по самому кардинальному варианту: по данным Росстата, ежегодно публикующего информацию о здравоохранении в России, за период с 2005 по 2014 г. число больничных организаций сократилось с 9,5 до 5,6 тыс., амбулаторно-поликлинических учреждений – с 21,8 до 17,1 тыс., станций (отделений) скорой медицинской помощи – с 3,2 до 2,6 тыс., ФАП – с 43,1 до 35,0 тыс. [6];

– без перехода на новые способы оплаты, в частности КСГ, КПП, единицы расчетов тарифов не соответствуют единицам измерения объемов помощи для используемых методов оплаты медицинской помощи. Фактически тарифы рассчитываются как усредненные величины по профилям коек в стационарах и как средние посещения по врачебным специальностям в поликлиниках. Единственным показателем дифференциации этих средних тарифов является длительность лечения в койко-днях и кратность посещений. Потому зачастую законченным случаем лечения в стационаре оказывается число фактических или плановых койко-дней, а законченный случай амбулаторного обслуживания есть не что иное, как число посещений по одной цели обращения. Так система расчетов тарифов «крутится» вокруг традиционных показателей койко-дня и посещения, неся в себе пороки усреднения и пренебрежения различиями в технологических особенностях, условиях и результатах диагностики и лечения;

– основной формой обновления (пересмотра) тарифов является не проведение экономических расчетов, а индексация действующих тарифов на основе индексов-дефляторов, устанавливаемых органами финансового управления администраций субъектов Российской Федерации. При этом не всегда учитывается даже различный уровень удорожания ресурсов, ведущий к структурным сдвигам внутри тарифа. Многие данные, необходимые для расчета тарифов, но отсутствовавшие в официальной статистической и финансовой отчетности (например, доля работ параклинических подразделений, приходящаяся на конкретное лечебное отделение), также собирались единожды, без учета изменений в структуре учреждения. Таким образом, сбор и анализ данных для

расчета тарифов остается единовременным мероприятием, а традиционно обязательные для сбора статистические и финансовые показатели недостаточны для целей ценообразования. В настоящее время тариф воспринимается только как инструмент финансирования, но все, что связано с вопросами управления ресурсами на основе процессов сбора и анализа информации для расчета тарифов, их корректировки, оценки необходимых объемов медицинской помощи для финансовой стабильности учреждения, остается вне сферы внимания управленцев как лечебно-профилактических учреждений, так и финансирующей стороны;

– в стране (за исключением единичных учреждений) отсутствует практика управленческого учета или учета затрат. Система оплаты измеряет затраты на оказание медицинской помощи в тарифах, т.е. в заведомо искаженных по сравнению с затратами величинах. Отсутствие учета затрат снижает объективность расчетов тарифов, но, что еще важнее, незнание управленческого учета не позволяет учреждениям управлять затратами. Решение о том, как потратить имеющиеся средства, принимается вслепую под властью не экономических, а иных сопоставлений. С трудом можно найти учреждение, точно осведомленное о разнице в своих реальных затратах на укорочение срока лечения на один койко-день, или замене полостной операции на эндоскопическую, или курации больного после выписки на дому вместо перевода в отделение ухода.

6. Отсутствие должной системы планирования медицинской помощи.

В связи с увеличением доли средств, финансируемых через систему ОМС, произошла дезинтеграция системы планирования медицинских услуг.

С одной стороны, эту функцию вынужденно начинает осуществлять Фонд обязательного медицинского страхования, «отодвинув» территориальный орган управления здравоохранением.

С другой стороны, непосредственные плательщики не берут на себя функции планирования: страховщики оплачивают представленные счета, собирают и анализируют информацию по объемам и качеству медицинской помощи, но практически не занимаются анализом структуры потребления медицинской помощи и планированием объемов медицинских услуг на будущий период. Новый цикл подписания договоров чаще сводится к обновлению тарифов, но ни в коей мере не к управляемому воздействию на структуру и объемы медицинской помощи, включая адекватность ее оказания в стационарных и амбулаторных условиях. В их деятельности очень слабо прослеживается линия на оптимизацию структуры оказания медицинской помощи и повышение эффективности использования ресурсов с применением современных методов управления потоками пациентов и финансовых средств (методов управляемой медицинской помощи). Справедливости ради, стоит отметить, что в большинстве случаев органы управления здравоохранением и фонды ОМС не поддерживают тезис о необходимости вовлечения страховщиков в планирование объемов медицинской помощи, считая эти вопросы своей прерогативой. В общем, в России нет страховых компаний, которые бы играли роль придирчивых покупателей. Страховщикам удобно выступать в роли простых передатчиков денежных средств, не стремясь управлять рисками и денежными средствами, а органы управления здравоохранением желают сохранять за собой плановые

функции (часто даже не имея необходимой информации для решения подобных задач). Так система предоставления медицинской помощи противостоит задаче формирования покупателя медицинской помощи, размывая его функции между различными органами и организациями. В результате система оплаты носит затратный характер, усугубляя структурные диспропорции в здравоохранении. Больницы получают сильные стимулы к наращиванию объема стационарной помощи, в том числе и тех видов, которые могут оказываться амбулаторно или в дневных стационарах. Оплата за отдельные амбулаторно-поликлинические услуги, стимулируя расширение их объема, порождает проблему слабой предсказуемости затрат, которую фонды вынуждены решать путем пересмотра тарифов. Медико-экономическая экспертиза, проводимая страховщиками, позволяет выявить лишь наиболее очевидные случаи необоснованности госпитализаций и оказанных услуг, но не решает проблему оптимизации объемов и совершенствования структуры оказания медицинской помощи.

И с третьей стороны, проблема заключается в том, что все планирование до сих пор осуществляется методом «сверху-вниз», от федеральных нормативов к участковому врачу. А должно быть наоборот: от паспорта врачебного участка к муниципальному, региональному и федеральному уровням.

7. Не сочетающиеся между собой методы оплаты медицинской помощи и формы оплаты труда медицинского персонала. А это означает, что для медицинских работников, непосредственно работающих с пациентами, не формируются экономические стимулы к эффективной и результативной деятельности в государственном секторе предоставления медицинской помощи. В России статус производителя медицинской помощи закреплен не за отдельными врачами (и другими медицинскими работниками), а за организациями в целом (поликлиниками, больницами, диспансерами и т.д.). Переход на новые методы оплаты медицинской помощи в России означает изменение правил поступления денежных средств в организацию, предоставляющую медицинскую помощь. За период внедрения ОМС реформа оплаты медицинской помощи никак не сочетается с реформой оплаты труда медицинских работников¹. Доля заработной платы с начислениями, как следует из доклада МЗ РФ, в структуре расходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на медицинскую помощь составляла, по итогам 2013 г., 53,2% [7. С. 126]. Но в структуре расходов медицинских организаций на оплату медицинской помощи заработная плата занимает 86,3%, при этом расходы на медикаменты и перевязочные средства составляют лишь 1,0% от общих расходов, отмечает Минздрав РФ в своем докладе по итогам 2014 г. [1. С. 159]. Такая динамика со всех точек зрения не может считаться нормальной.

¹ Только в 2010 г. здравоохранение Томской области смогло перейти на новую систему оплаты труда, ориентированную на конечный результат. Но система оплаты, принятая в 2011–2012 гг. в связи с введением модернизации (оплата по стандартам), практически свела к нулю нарабатываемую практику.

8. Отсутствие конкуренции: конкуренция между страховыми компаниями, с одной стороны, и медицинскими учреждениями – с другой – это основа реформы.

Конкуренция между медицинскими организациями порождается разборчивостью покупателя медицинских услуг, которую предполагает закон о медицинском страховании. Медицинские учреждения должны соревноваться за право заключить договор со страховой компанией, а выбор медицинского учреждения потребителем медицинских услуг (еще одна движущая сила конкуренции) происходит не напрямую, а через выбор страховой компании. Если страховая компания или филиал территориального фонда ОМС не ищет лучшее медицинское учреждение, чтобы заключить с ним договор (похоже, этого не делает ни одна страховая компания России), а потребитель выбирает медицинское учреждение только посредством выбора страховой компании, конкуренции между медицинскими учреждениями, безусловно, не будет.

Главное препятствие к появлению конкуренции между медицинскими учреждениями – сохранившееся с советских времен господство больниц и поликлиник на своей территории. В малонаселенных районах открывать дополнительные медицинские учреждения бессмысленно. Таким образом, конкуренция между медицинскими учреждениями вероятна только там, где их много, – в крупных городских районах. Но и здесь она выражена слабо¹.

Разборчивость в заключении договоров, без которой новой системе финансирования успеха не добиться, встречает препятствия на нескольких направлениях. Местные органы управления здравоохранением сопротивляются ей, поскольку их власть уменьшается пропорционально развитию рыночных отношений. Руководители больниц и поликлиник нередко боятся ее, поскольку с ней, помимо вероятного увеличения доходов, пришли бы необходимость менять привычные методы работы и неуверенность. «Да и население не знает, что делать с возможностью выбора, предпочитая пассивно зависеть от государства», – считает эксперт ВОЗ Е. Трагакес [8].

9. Обязательное медицинское страхование носит не рисковый характер. По всей видимости, интересы страховых компаний оказались искажены. С одной стороны, предполагается, что они должны быть частными и коммерческими организациями. Это означает, что они должны нести риск, т.е. наряду с возможностью получать прибыль им должна грозить и опасность убытков. Тем не менее, понеся убытки, страховая компания их не возмещает. В принципе возмещать убытки страховой компании должен территориальный фонд ОМС, но он может избежать этого, сократив финансирование медицинских учреждений. В конечном счете финансовый

¹ В Томской области итоги внедрения новых финансовых инструментов показывают, что перспективное подушевое финансирование и в сельской местности является финансовым стимулом для привлечения пациентов, в первую очередь из «сопредельных» населенных пунктов, а также стимулом для внедрения новых медицинских технологий. С другой стороны, рациональный менеджмент все больше заставляет главных врачей районных больниц искать варианты медицинского аутсорсинга, кооперируясь с другими муниципалитетами по отдельным видам медицинской помощи. Все это является явными признаками развивающейся конкуренции при правильных финансово-экономическом и организационном подходах к внедрению новых механизмов.

риск ложится на больного, которому приходится платить за лечение, не финансируемое государством, из собственного кармана.

Доход страховой компании состоит из фиксированной доли от стоимости договорного набора. Имея гарантированный доход, страховая компания не стремится заставить медицинское учреждение тратить страховые деньги экономнее. Так что, пока страховая компания не несет финансового риска и имеет гарантированный доход, никакой пользы от повышения экономической эффективности работы медицинского учреждения получить невозможно.

10. Несовершенство законодательной и нормативной правовой базы.

Произошло смешивание государственных и частных видов страхования, государственных и частных принципов оказания медицинских услуг. Разрешив страховым компаниям заключать договоры и с государственными, и с частными медицинскими учреждениями, закон в то же время ни для страховых компаний, ни для медицинских учреждений не определил четко разницу между обязательным и добровольным страхованием, использованием государственных и частных средств. Из-за этих неясностей у медицинских учреждений и страховых компаний появились возможности использовать в своих интересах неосведомленность потребителя, по-своему распоряжаться набором медицинских услуг, оплаченных договором ОМС, обогащаться за счет государственных средств [9]. Неурегулированное разделение обязанностей властных и страховых структур в обеспечении медицинского обслуживания в рамках ОМС и отсутствие жесткого управления их деятельностью способствуют нерациональному использованию средств [10].

11. Неуправляемое (практически стихийное) нарастание явной и скрытой платности медицинской помощи.

По данным Росстата, объем платных медицинских услуг за период с 2005 по 2014 гг. вырос в 4,32 раза, а удельный вес платных медицинских услуг в общем объеме платных услуг – с 4,8 до 6,4% [11. С. 44]. При этом, если в среднем за указанный период денежные расходы домашних хозяйств на платные медицинские услуги выросли в 4,92 раза, то для первой квантили (с наименьшими располагаемыми ресурсами) они возросли в 5,18 раза. Такая динамика заставляет задуматься о достижимости целей функционирования системы здравоохранения России так, как их видит Всемирная организация здравоохранения.

С 1992 г. Институтом социологии РАН, Институтом питания РАМН, Университетом Северной Каролины, США реализовывался проект «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения» (РМЭЗ). Начиная с 2010 г. проект получил новое имя «Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ-ВШЭ» (RLMS-HSE). Примерно раз в год проводится опрос более 7 000 домохозяйств о структуре их потребительских расходов. Главные выводы мониторингового исследования были следующими (Т.В. Богатова, Е.Г. Потапчик, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин):

- расходы населения на медицинские нужды сопоставимы с расходами государства на здравоохранение;
- доля семейных расходов на медицинские нужды растет;

- оплата «в руки» составляет значительную, но не основную часть расходов населения на медицинскую помощь;
- существует большое территориальное неравенство в реализации прав граждан на бесплатную медицинскую помощь;
- в сложившейся ситуации, когда за получение формально бесплатной медицинской помощи приходится платить, в худшем положении оказываются менее обеспеченные слои населения и семьи, живущие вне крупных городов; они вынуждены тратить на медицину большую долю своих семейных бюджетов и чаще отказываться от лечения и приобретения нужных лекарств [12. С. 17].

К этому Т.Н. Макарова добавляет, что нерегулируемое в большинстве случаев предоставление государственными учреждениями медицинской помощи за счет средств пациентов оказывает разрушительное действие на результативность новых методов оплаты медицинской помощи из государственных источников. Только открытое признание фактической платности медицинской помощи и активное регулирование этих процессов могут снять негативное воздействие официальных и теневых платежей населения на экономические стимулы производителей медицинской помощи¹ [13. С. 23].

12. Несовершенная система мониторинга за внедрением финансовых инструментов, отсутствие научного сопровождения, что в целом делает задачу оценки результатов и последствий апробации любого из методов трудно и неточно решаемой. Отсутствие повсеместной практики мониторинга и оценки превратило внедрение новых методов оплаты в самоцель: чем больше методов освоили, тем лучше; решили пробовать еще один, потому что раньше не использовали, – очень хорошо. Именно в такую «погоню» за числом пробуемых методов превратилась на практике система оплаты медицинской помощи. На вопросы, какие результаты дал тот или иной метод и почему, какие прямые и косвенные факторы повлияли на достижение положительных или проявление негативных результатов, какие управленческие, организационные и дополнительные экономические инструменты были разработаны для устранения негативных или закрепления положительных тенденций, ответ найти невозможно ни на каком уровне управления, ни в одной территории (кроме экспериментально работающих в этом направлении). Система пробует новые правила игры вслепую, а значит, и новый шаг грозит стать неверным.

Таким образом, поскольку методы оплаты медицинской помощи не используются в целях приведения в соответствие имеющихся ресурсов (прежде всего финансовых) и обязательств системы здравоохранения (в виде программы государственных гарантий по бесплатному предоставлению населению медицинской помощи) и не справляются с задачами управления структурой предоставления медицинской помощи, то:

- не оптимальна композиция предоставляемых и потребляемых медицинских услуг: продолжается смещение структуры оказания медицинской помо-

¹ Фактически имеет место не столько дополнительная оплата пациентом более высокого качества медицинской помощи, сколько компенсация из личных средств граждан недофинансирования здравоохранения из государственных источников (ОМС и бюджет), что и является одним из вариантов повышения финансовых нормативов, отмеченных в таблице.

щи в сторону относительно дорогостоящих ее видов; неравномерное распределение ресурсов здравоохранения, при котором основная часть сосредоточена в третичном и более высоком здравоохранении (специализированные институты), а в первичном, наиболее массовом, их не хватает; выражено и постоянно углубляется несоответствие между потребностью населения в профилактической, лечебной, реабилитационной и паллиативной помощи и структурой финансирования отрасли (например, первичная помощь охватывает 80% населения, но получает 30% всего финансирования, а число врачей в первичном звене менее 15%, тогда как в развитых странах – 50–60%); потребность населения в отдельных видах специализированной медицинской помощи удовлетворяется не в полной мере (например, излишне выделяются ставки гастроэнтерологов, но отсутствуют специалисты в области гепатологии или панкреатологии; вместо детских неврологов есть потребность в эпилептологах и других узких специалистах);

- методически неверно идет процесс сокращения удельного веса расходов на стационарную помощь;

- амбулаторно-поликлиническая помощь не получает достаточных средств для своего развития;

- ресурсосбережение является практикой только отдельных ЛПУ, а не системы предоставления медицинской помощи в целом;

- производители медицинской помощи (МО) рассматривают максимизацию объемов деятельности (в единицах оплаты медицинской помощи) как основной способ поддержания своей индивидуальной финансовой устойчивости;

- полная загрузка мощностей принимается за эффективное использование ресурсов, т.е. финансирование ЛПУ из определенного источника рассматривается как обязательство финансирующей стороны окупить содержание всех мощностей учреждения;

- устойчиво высок удельный вес услуг, оплачиваемых по более высоким тарифам, вне зависимости от их клинической эффективности;

- ЛПУ дезинтегрированы и экономически разобщены в своих действиях по поводу пациента;

- не практикуется на постоянной основе экономический анализ необоснованных потерь ресурсов как метод управления затратами отдельного ЛПУ и отрасли в целом.

Таким образом, в настоящем исследовании представлено 12 классификационных единиц (фасетов), описывающих проблемы финансовой системы здравоохранения России. Такое достаточно большое количество проблем (даже без подгрупп) является свидетельством явного дисбаланса в системе финансовых отношений сформировавшейся бюджетно-страховой модели здравоохранения Российской Федерации. Вывод об отсутствии системных реформ в российском здравоохранении при наличии финансовых возможностей, сделанный ЦНИИ организации и информатизации здравоохранения (г. Москва) и Независимым институтом социальной политики (г. Москва) в рамках реализации программы ВОЗ/CIDA «Политика и управление в области здравоохранения в РФ» в 2004–2005 гг. [14], сохраняет свою актуальность до настоящего времени.

Выводы. Завершая рассмотрение систематизации проблем финансирования здравоохранения в Российской Федерации на современном этапе его развития, можно сделать следующие основные выводы:

1. В вопросах финансирования здравоохранения Российской Федерации, действующей в условиях бюджетно-страховой модели, накопилось значительное количество проблем, связанных с системным дисбалансом на всех уровнях организации медицинской помощи: планирования, учета, распределения, достижения результата, мониторинга и управления. Все это в конечном итоге приводит к отсутствию выраженной положительной динамики медико-демографической ситуации, состояния здоровья населения России.

2. Государственные гарантии бесплатной медицинской помощи оказались формальными, не обеспеченными не только необходимыми финансовыми ресурсами, но и адекватной финансово-организационной моделью предоставления гражданам России необходимой медицинской помощи.

3. Финансирование медицинских организаций в территориальных системах ОМС характеризуется многообразием применяемых методов оплаты. При этом наиболее прогрессивные финансовые механизмы медленно и без соответствующего методологического и методического сопровождения находят свое применение в практике регионального здравоохранения. Все это не обеспечивает сдвигов в решении проблемы низкой эффективности сложившейся в нашей стране системы ОМС, которая требует более решительной модернизации.

4. Во многих территориях РФ были предприняты попытки изменить сложившееся положение дел в системе финансирования медицинских организаций. Частично они были связаны с реализацией приоритетного национального проекта в сфере здравоохранения, частично – с проводимым Министерством здравоохранения и социального развития РФ экспериментом, частично – с решениями, принятыми в последние годы в связи с изменением законодательства. Однако внедряемые новации носят фрагментарный характер, достигнутые результаты вызвали скорее больше споров, чем одобрения, до 2013 г. они не были актуализированы на федеральном уровне и не приняты в качестве единой модели организации медицинской помощи. Как показали результаты проверки Счетной палаты РФ, представленные на коллегии в апреле 2015 г., основные цели оптимизации сети медицинских организаций государственной и муниципальной систем здравоохранения не достигнуты – ожидаемого роста эффективности и доступности медицинской помощи не произошло [15].

5. Тем не менее основные параметры развития финансово-экономических отношений в целом очертить удалось. Они связаны с переходом на принципы одноканального финансирования по полному тарифу, изменением способов финансирования медицинской помощи в сторону преимущественно перспективных методов оплаты, внедрением элементов рыночных отношений, обусловленных системой фондодержания. Решению этой задачи должен был способствовать Закон «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации», предусматривающий поэтапный переход к одноканальному финансированию начиная с 2013 г. Именно в этом направлении и должны

осуществляться дальнейшие научные разработки, касающиеся совершенствования финансовой системы здравоохранения в Российской Федерации.

Литература

1. Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2014 год. М.: Министерство здравоохранения РФ, 2015 [Электронный ресурс]. URL: https://static-0.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/026/627/original/Doklad_o_sostojanii_zdorovja_naselija_2014.pdf?1434640648 (дата обращения: 01.07.2016).
2. Методические рекомендации по способам оплаты медицинской помощи за счет средств обязательного медицинского страхования [Электронный ресурс]. М.: МЗ РФ, ФФОМС, 18.12.2015 № 06/11/20. URL: <http://www.ffoms.ru/news/ffoms/o-metodicheskikh-rekomendatsiyakh-po-sposobam-oplaty-meditsinskoj-pomoshchi-za-schet-sredstv-obyazat> / (дата обращения: 01.07.2016).
3. Регулирование предпринимательской деятельности в системах здравоохранения европейских стран: пер. с англ. / ред. Р.Б. Салтман [и др.]. М.: Весь Мир, 2002. 272 с.
4. Приказ МЗ РФ от 24.12.12 № 1355н «Об утверждении формы типового договора на оказание и оплату медицинской помощи по обязательному медицинскому страхованию» [Электронный ресурс] // Система «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/70292760/> (дата обращения: 01.07.2016).
5. Приказ МЗ РФ от 16 ноября 2015 г. № 806н «О внесении изменений в некоторые приказы Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации и Министерства здравоохранения Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Система «Гарант». URL: <http://base.garant.ru/71260448/> (дата обращения: 01.07.2016).
6. Росстат [Электронный ресурс] // Официальный сайт. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 01.07.2016).
7. Доклад о состоянии здоровья населения и организации здравоохранения по итогам деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации за 2013 год [Электронный ресурс]. М.: Министерство здравоохранения РФ, 2014. 129 с. URL: http://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/doklad_2013 (дата обращения: 01.07.2016).
8. Сборник методических материалов по формированию, экономическому обоснованию и реализации Территориальных программ ОМС / Федеральный фонд ОМС. М.: Демидург-АРТ, 2003. Т. 1–2.
9. Здравоохранение в регионах Российской Федерации: механизмы финансирования и управления / отв. ред. С. В. Шишкин. М.: Поматур, 2006. Электрон. версия печат. публ. URL: <http://www.socpol.ru/publications/> (дата обращения: 01.07.2016).
10. Потапчик Е.Г. Сравнительный анализ законодательства отдельных европейских стран в области медицинского страхования (Германия, Нидерланды, Россия) // Сочетание общественного и частного в системе здравоохранения и системе медицинского страхования (текущее состояние дел, проблемы, перспективы). М., 1999. С. 121–141.
11. Платное обслуживание населения в России. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2015. 111 с.
12. Бесплатное здравоохранение: реальность и перспективы / авт. коллектив: Т.В. Богатова, Е.Г. Потапчик, В.А. Чернец, А.Е. Чирикова, Л.С. Шилова, С.В. Шишкин (рук. проекта). М.: Пробел-2000, 2002. 197 с. (Препринт / Независимый ин-т соц. политики; WP1/2002/07).
13. Макарова Т.Н. Внедрение новых методов оплаты медицинской помощи: российский опыт 1988–1999 гг. (Анализ результатов и предложения по дальнейшему реформированию). М., 2000. 35 с. (Проект ТАСИС ЕУ.1997.С.21.Р. «Управление развитием системы социальной защиты: социальное страхование, медицинское страхование и пенсионное обеспечение»).
14. Анализ реструктуризации системы здравоохранения РФ: аналитический отчет за 2004–2005 гг. // Реализация реформы здравоохранения в субъектах Российской Федерации; программа ВОЗ/СІДА «Политика и управление в области здравоохранения в РФ» [Электронный ресурс]. М.: ЦНИИОЗ, 2010. URL: http://www.healthreform.ru/restruct/restruct_report/report_2004-2005.html/ (дата обращения: 01.07.2016).
15. Счетная палата Российской Федерации [Электронный ресурс]. М., 13 апреля 2015 г. URL: http://audit.gov.ru/press_center/news/21297 (дата обращения: 02.07.2016).

S.A. Banin

Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: sbanin56@mail.ru

SYSTEMATIZATION OF HEALTHCARE FINANCING PROBLEMS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Keywords: Healthcare financing; Budgetary and insurance model; Healthcare modernization.

Financial relations play an important role among the elements of the healthcare system in Russia. Their efficiency influences the performance and goals of public healthcare. The financial system has accumulated many problems that have been influencing the effectiveness of the whole system. Therefore, there is a constant search for the best option that is considered as one-channel financing. Practical introduction of new approaches, however, has solved only some problems that appeared over the last years of budgetary and insurance model. Scientific publications do not provide complex analysis but the authors tend to refer to them for the purpose of substantiating the analyzed data. This does not provide an aggregate picture and, furthermore, does not enable us to view the complete range of problems. With the above-mentioned in mind, the present study appears to be valuable contribution.

The paper presents the results of a study on healthcare financing problems in Russia. The problems are grouped into 12 categories:

- discrepancy between the state obligation to provide free medical care and the real amount of state financial resources;
- discrepancy between the basic sources of financing, i.e. obligatory medical insurance and budget resources;
- imperfection of methods of payment for medical services;
- imperfection of contractual relations;
- inadequacy of the system of tariffs and expenditures accounting;
- inadequacy of the system of medical care planning;
- insufficient correlation of methods of payment for medical care and forms of remuneration for medical personnel;
- lack of competition;
- absence of risk elements in the health insurance system;
- imperfection of the legislative base;
- uncontrolled (almost on a large-scale) growth of explicit and shadow payments for medical services;
- imperfection of the system of monitoring introduction of financial measures;
- lack of scientific support.

The outlined number of problems reveals obvious imbalance of the financial system of the established budgetary and insurance model of healthcare in Russia.

References

1. Ministry of Healthcare of the Russian Federation. Report on the State of Public Health and Organization of Healthcare Based on the Results of the Activity of Government Bodies of the Subjects of the Russian Federation for 2014, 2014. Available at: https://static-0.rosminzdrav.ru/system/attachments/attach/000/026/627/original/Doklad_o_sostojanii_zdorovja_naselenija_2014.pdf?1434640648 (accessed 01 July 2016). (In Russian).
2. Ministry of Healthcare of the Russian Federation, Federal Compulsory Medical Insurance Fund. Recommended Practice in Ways of Payment for Medical Service Using the Funds of the Compulsory Medical Insurance Fund of December 18, 2015, N 06/11/20. Available at: <http://www.ffoms.ru/news/ffoms/o-metodicheskikh-rekomendatsiyakh-po-sposobam-oplaty-meditsinskoy-pomoshchi-za-schet-sredstv-obyazat/> (accessed 01 July 2016). (In Russian).
3. Saltman R. B., et al. (eds.) *Regulirovaniye predprinimatel'skoy deyatel'nosti v sistemakh zdavookhraneniya evropeyskikh stran*. Moscow, Ves' Mir Publ., 2002. 272 p.
4. Ministry of Healthcare of the Russian Federation Order "On the Approval of the Standard-Form Contract for Provision and Payment for Medical Aid in the Framework of Compulsory Medical Insurance" of 24 December, 2012, N 1355-n. Available at: <http://base.garant.ru/70292760/> (accessed 01 July 2016). (In Russian).
5. Ministry of Healthcare of the Russian Federation Order. "O vnesenii izmeneniy v nekotoryye prikazy Ministerstva zdavookhraneniya i sotsial'nogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii i Ministerstva

zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii” of 16 November, 2015, N 806-n. Available at: <http://base.garant.ru/71260448/> (accessed 01 July 2016).

6. Federal State Statistics Service. Available at: <http://www.gks.ru/> (accessed 01 July 2016). (In Russian).

7. Ministry of Healthcare of the Russian Federation. Report on the State of Public Health and Organization of Healthcare Based on the Results of the Activity of Government Bodies of the Subjects of the Russian Federation for 2013, 2014. Available at: http://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/doklad_2013 (accessed 01 July 2016). (In Russian).

8. Federal Compulsory Medical Insurance Fund. Sbornik metodicheskikh materialov po formirovaniyu, ekonomicheskomu obosnovaniyu i realizatsii Territorial'nykh programm OMS. Moscow, Demurg-ART Publ., 2003. vol. 1-2.

9. Shishkin S.V. (Ed.) *Zdravookhraneniye v regionakh Rossiyskoy Federatsii: mekhanizmy finansirovaniya i upravleniya*. Moscow, Pomatur Publ., 2006. Available at: <http://www.socpol.ru/publications/> (accessed 01 July 2016).

10. Potapchik E.G. *Sravnitel'nyy analiz zakonodatel'stva otdel'nykh evropeyskikh stran v oblasti meditsinskogo strakhovaniya (Germaniya, Niderlandy, Rossiya)*. Moscow, 1999. 17 p.

11. Federal State Statistics Service. For-profit Medical Services in Russia, 2015. 111 p. (In Russian).

12. Bogatova T.V., Potapchik E.G., Chernets V.A., et al. *Besplatnoye zdravookhraneniye: real'nost' i perspektivy*. Moscow, Probel-2000 Publ., 2002. 197 p.

13. Makarova T.N. *Vnedreniye novykh metodov oplaty meditsinskoy pomoshchi: rossiyskiy opyt 1988-1999 gg.* Moscow, TACIS. 35 p.

14. Central Science and Research Institute for the Organization and IT Development of the Healthcare. An Analysis of the Healthcare System Restructuring in Russia. Analytical Report for the period of 2004-2005, 2010. Available at: http://www.healthreform.ru/restruct/restruct_report/report_2004-2005.html/ (accessed 01 July 2016). (In Russian).

15. Audit Chamber of the Russian Federation. Available at: http://audit.gov.ru/press_center/news/21297 (accessed 02 July 2016). (In Russian).

For referencing:

Banin S.A. Sistematizatsiya problem finansirovaniya zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii [Systematization of healthcare financing problems in the Russian Federation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 89-106.

УДК 336.767.017.2

DOI: 10.17223/19988648/35/9

А.А. Земцов, В.Ю. Цибулькиова

О ЗАЩИТЕ ПРАВ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ В СЕГМЕНТЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

В статье рассматривается вопрос защиты прав розничных инвесторов на российском фондовом рынке. Обсуждается необходимость определения статуса розничного инвестора и внедрения механизмов обучения инвесторов в целях повышения осведомленности о рисках фондового рынка. Анализируются статистические показатели фондового рынка России и текущее состояние в области защиты прав потребителей финансовых услуг. Сделан вывод о том, что в условиях финансового кризиса необходимо уделять особое внимание рискам розничных инвесторов для привлечения их на финансовый рынок России.

Ключевые слова: розничный инвестор, брокерская деятельность, риск; права потребителей, финансовая услуга.

Кризисные явления в экономике России на современном этапе способствуют оттоку капитала, провоцируют снижение инвестиционной активности. В этой связи развитие фондового рынка может стать одним из источников привлечения средств в экономику страны. Увеличение количества инвесторов на фондовом рынке России является одной из актуальных задач профессионального сообщества. Это выражается в реализации государственных программ повышения финансовой грамотности населения, во внесении изменений в законодательные акты в сфере фондового рынка [1], а также в развитии инициатив профессионального сообщества по совершенствованию регулирования финансового рынка России, где выделена необходимость развития мер по защите прав и законных интересов инвесторов на фондовом рынке [2].

Фондовый рынок и население

Сравнительный анализ отдельных параметров российского фондового рынка с некоторыми зарубежными странами показывает существенное отставание России по ряду направлений. Так, объемы капитализации фондового рынка России в 40 раз ниже, чем в США, в 7 раз ниже, чем в Великобритании, и в 9 раз меньше по сравнению с Китаем. Объемы торгов на фондовом рынке России ниже, чем в США, в 211 раз, чем в Великобритании и Китае, – в 68 раз. Количество профессиональных участников на российском рынке составляет порядка 800, в то время как в США, Великобритании, Китае их более 10 000. Это же касается и количества инвесторов. В России по состоянию на конец 2015 г. зарегистрировано порядка 1,28 млн инвесторов, в то время как в США – более 140 млн, в Великобритании – более 70 млн, в Китае – около 100 млн. По данным ПАО «Московская биржа», общее число зарегистрированных инвесторов в России не превышает 1% от численности населения страны [3]. Во многих развивающихся странах этот показатель

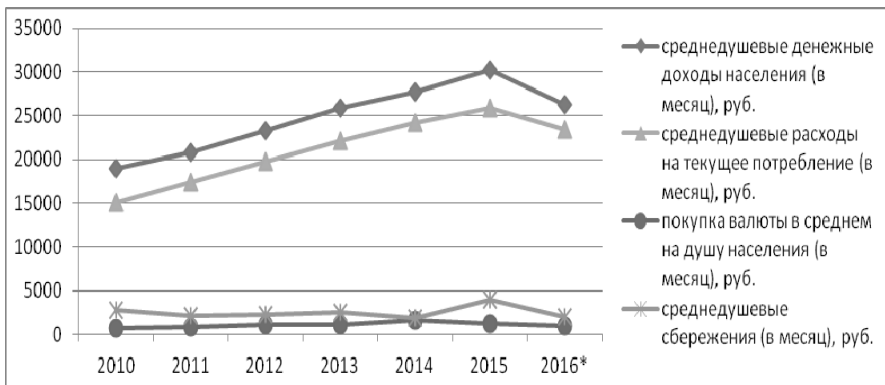
доходит до 20%. В США число частных инвесторов достигает 100 млн человек (32% от численности населения), в Китае - около 75 млн частных инвесторов (6% от численности населения) [4]. Количество активных инвесторов физических лиц в рамках всего российского фондового рынка составляет около 80 тыс. человек – 7% от числа всех зарегистрированных клиентов (рис. 1).



* По состоянию на июль 2016 г.

Рис. 1. Динамика общего количества и количества активных клиентов физических лиц, зарегистрированных в системе торгов ПАО «Московская биржа» в 2011–2016 гг., чел.

Низкие показатели российского рынка во многом можно объяснить неразвитостью инфраструктуры фондового рынка, ограниченностью финансовых инструментов, высокой степенью недоверия к фондовому рынку, а также низким уровнем доходов большей части населения страны. Так, по оценкам экспертов, в России на душу населения приходится примерно 40 долл. инвестиций. При этом средний показатель по развивающимся странам – 450 долл.



* По состоянию на 1 квартал 2016 г.

Рис. 2. Динамика среднедушевых доходов и расходов населения России за период 2010–2016 гг.

Анализ динамики среднедушевых доходов населения России свидетельствует о росте доходов в целом, но их размер низок (383 долл. по курсу от 9 июля 2016 г.), что не позволяет говорить о наличии возможностей для инвестирования. Расходы на текущее потребление составляют более 80% от размера доходов, на сбережения остается порядка 5% (рис. 2).

Для сравнения: в США среднедушевой доход составляет около 3 000 долл. Низкие доходы населения России во многом объясняют малое число инвесторов на фондовом рынке, что подтверждают ведущие инвестиционные компании, анализируя причины низкой активности инвесторов [5]. Директор Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Т.М. Малева отмечает, что численность среднего класса составляет 20% от населения России, а основное ядро, обладающее набором базовых характеристик, таких как материально-имущественное положение, социально-профессиональный статус и самоидентификация, насчитывает 7%. С учетом кризисных явлений в экономике ожидается сокращение доли среднего класса [6], который в основной массе является потребителем инвестиционных услуг.

От деятельности и активности частных инвесторов в определенной степени зависят динамика фондового рынка, уровень спроса на ценные бумаги. Согласно данным Московской биржи, среди ее клиентов более 90% составляют физические лица [7, 8].

Для привлечения частных инвесторов на фондовый рынок России в 2015 г. внедрены индивидуальные инвестиционные счета (ИИС), которые, по оценкам экспертов, могут способствовать увеличению числа активных инвесторов.

В то же время наряду со стимулирующими мерами привлечения необходимо улучшать условия защищенности инвесторов, соблюдения их прав и т.д. Поскольку инвесторы на фондовом рынке являются потребителями различных финансовых услуг, следовательно, они подвергаются совокупности внешних и внутренних финансовых рисков. В частности, это проявляется во взаимоотношении инвесторов с брокерскими компаниями [9]. На наш взгляд, необходимо обратить пристальное внимание на улучшение механизмов защиты прав и законных интересов инвесторов на фондовом рынке с целью стимулирования привлечения частных инвесторов на фондовый рынок России.

Статус и права инвесторов на фондовом рынке

Действуя на рынке ценных бумаг, вкладывая средства в какие-либо ценные бумаги, при заключении договора с брокерской компанией индивид принимает на себя роль инвестора. В социальной психологии под ролью понимается некая модель поведения, включающая некоторые права, обязательства и обязанности, которые ожидаются от индивида, которым его обучают и поощряют выполнять в данной социальной ситуации [10]. В соответствии с принятой ролью и на основе существующего законодательства инвестор приобретает определенный статус. Статус может быть определен в терминах ролей, социально принятых и ожидаемых паттернов поведения. Это потенциальное явление, и чтобы оно стало реальным, надо принять на себя роль [10].

Согласно ст. 2 ГК РФ инвестирование является одной из форм предпринимательской деятельности, которая осуществляется за свой счет и на свой страх и риск. Субъект становится инвестором на фондовом рынке, когда он размещает свой капитал в ценные бумаги с целью получения дохода. В Федеральном законе «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» в ст. 1 инвестор определяется как физическое и юридическое лицо, объектом инвестирования которого являются эмиссионные ценные бумаги, что в некоторой степени ограничивает статус инвестора на фондовом рынке, так как по факту он может инвестировать и в неэмиссионные ценные бумаги.

Поскольку объектом нашего исследования является частный инвестор, определяемый как физическое лицо, вкладывающее свои средства в инструменты фондового рынка, то необходимо определить его статус, который в настоящее время законодательно не закреплён. Опираясь на западную терминологию, можно использовать термин «розничный инвестор» (англ. retail investor), который обозначает физическое лицо, совершающее сделки купли-продажи ценных бумаг для извлечения личной выгоды, не связанной с предпринимательской деятельностью. Данный статус соответствует той роли, которую частный инвестор принимает на себя. Введение дополнительного статуса инвестора применительно к физическим лицам могло бы способствовать устранению некоторых противоречий, в частности, в законе «О защите прав потребителей», который защищает потребителя, осуществляющего эквивалентный обмен принадлежащего ему имущества на товар, работу или услугу. В то же время инвестор вкладывает средства в деятельность эмитента, надеясь на получение прибыли, что происходит, например, и при долевом участии в строительстве многоквартирных жилых домов. Следовательно, правоотношения, возникающие между инвестором и организатором инвестирования, не являются в чистом виде потребительскими. Таким образом, статус инвестора отличается от обычного, рядового субъекта гражданского оборота. Поэтому закон «О защите прав потребителей» на акционеров не распространяется.

Рассмотрим ключевые права и интересы розничного инвестора в рамках действующего законодательства. К основным группам прав инвестора можно отнести:

- право на своевременное получение достоверной и полной информации о состоянии эмитента, ценных бумаг, участниках торгов и т.д.;
- контроль за целевым распоряжением средствами;
- получение части прибыли исходя из правоотношений между инвестором и лицом, получившим инвестиции, при условии наличия положительного финансового результата;
- право на дополнительную защиту капитала;
- возможность защиты прав в судебном или ином процессуальном порядке;
- право на защиту от злоупотреблений при выпуске ценных бумаг, от сбыта поддельных ценных бумаг;
- право на компенсации потерь инвесторов от недобросовестного предпринимательства на фондовом рынке;

– право на доступ к любым инструментам фондового рынка в соответствии с законодательством.

Специфика реализации интересов инвестора заключается в том, что:

– реализация интересов происходит через действие иных, обязанных перед ним лиц - организаторов процесса инвестирования, в отличие от предпринимателя, который, как правило, посредством собственных действий реализует интерес к получению материальных благ;

– объект интереса на стадии определения и конкретизации интереса отсутствует или не конкретизирован. Например, при инвестировании в акции размер будущих дивидендов не известен. В то время как потребитель реализует свой интерес через приобретение конкретного предмета, который он сам выбрал и решил приобрести;

– инвестор нацелен на получение дохода от своих вложений при минимальном риске.

В то же время согласно Указанию Банка России от 29.04.2015 № 3629-У «О признании лиц квалифицированными инвесторами и порядке ведения реестра лиц, признанных квалифицированными инвесторами» определен статус «квалифицированный инвестор», где ключевым признаком является имущественный. Данный статус дает такому инвестору ряд дополнительных прав, в частности, право доступа к специфическим финансовым инструментам, более гибкие условия совершения сделок. Но, как отмечают эксперты, отсутствие достаточного количества инструментов на российском фондовом рынке и трудности в получении необходимой информации о них затрудняют реализацию прав квалифицированных инвесторов [11]. В этой связи его статус также, на наш взгляд, требует уточнения.

Кто защищает права инвесторов?

В сфере предоставления банковских и других финансовых услуг в настоящее время в России защиту прав потребителей осуществляют следующие организации: Федеральная служба по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека «Роспотребнадзор», Общероссийская общественная организация потребителей «Союз защиты прав потребителей финансовых услуг» (ФинПотребСоюз), Служба финансового омбудсмена при Ассоциации российских банков, Служба Банка России по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров.

Следует отметить, что за последние пять лет ситуация в сфере защиты прав потребителей финансовых услуг значительно улучшилась благодаря действиям государства и общественных организаций. Учет международного опыта и Принципов высокого уровня по защите прав потребителей финансовых услуг (G20 High Level Principles of Financial Consumer Protection), опубликованных в октябре 2011 г. ОЭСР, способствовал распространению в 2012 г. действия Федерального закона «О защите прав потребителей» и на финансовую сферу [12]. Дополнительно в части соблюдения прав инвесторов, в том числе частных, на фондовом рынке и в вопросах их взаимоотношений с брокерскими компаниями в России принципы добросовестной деятельности и профессиональной этики на рынке ценных бумаг содержатся в ряде таких документов, как Федеральный закон «О рынке ценных бумаг»,

Федеральный закон «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг», Постановления ФКЦБ, регламентирующие брокерскую и дилерскую деятельность, Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Защита иностранных инвестиций регулируются Федеральным законом № 160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», Конвенцией о защите прав инвестора, заключенной в г. Москве 28.03.1997 г., а также иными нормативно-правовыми актами.

Текущая система институтов, которые в той или иной мере осуществляют регулирование и способствуют реализации взаимоотношений участников фондового рынка России, представлена на рис. 3.

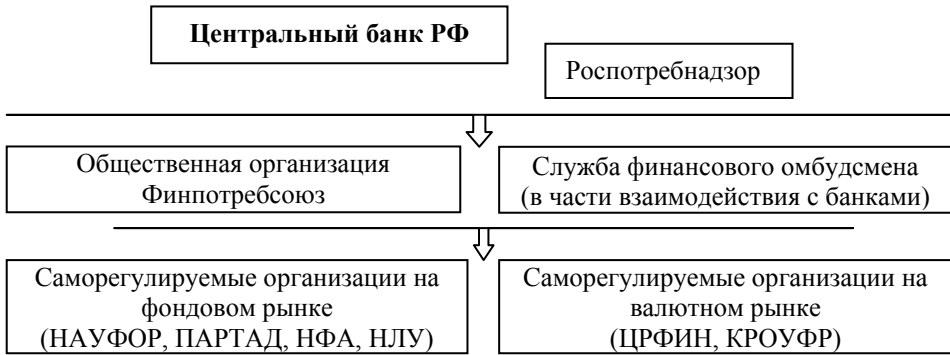


Рис. 3. Организации, способствующие реализации взаимоотношений профессиональных участников и инвесторов на фондовом рынке России

Положительным моментом является усиление внимания со стороны государства к регулированию деятельности участников финансового рынка. В 2015 г. приняты правила регулирования рынка Форекс в России, что обязывает всех участников данной деятельности получить лицензию форекс-дилера.

Также обсуждается механизм распространения практики страхования вкладов, действующей в банковской сфере, на сферу рынка ценных бумаг, который может способствовать большей защищенности потребителей финансовых услуг. Вопрос создания компенсационных фондов на фондовом рынке активно рассматривается профессиональным сообществом, в частности как инструмент защиты от недобросовестных участников [13].

Защита прав инвесторов в цифрах

Работа по развитию системы защиты прав потребителей на финансовых рынках активно ведется в России. При этом большая часть выработанных мер реализована в банковской и страховой сферах. Например, в отчетах о деятельности Роспотребнадзора за 2015 г. практически нет данных о работе по защите прав потребителей на рынке ценных бумаг. Отчасти это обусловлено тем, что в положениях и инструкциях Банка России в основном оговариваются права профессиональных участников рынка ценных бумаг и права частных инвесторов практически не рассматриваются, что затрудняет понимание того, в каком случае права инвестора вообще могут быть нарушены [14].

Согласно данным доклада «О состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере в 2015 году», в течение 2015 г. в адрес Роспотребнадзора поступило 29 829 обращений от граждан в отношении нарушений прав потребителей финансовых услуг, что составляет 6,5% от общего объема обращений, поступивших в Роспотребнадзор. При этом в структуре обращений граждан преобладают вопросы, связанные с нарушением прав потребителей организациями банковского сектора и страховыми организациями, – 92% [14].

Отметим также, что в 2014 г. из 68 тыс. обращений в Центральный банк Российской Федерации с претензиями к деятельности некредитных финансовых организаций более 3 тыс. обращений было в адрес участников корпоративных отношений, профессиональных участников рынка ценных бумаг, субъектов коллективных инвестиций и КПК.

На наш взгляд, такое малое количество обращений граждан по поводу нарушений прав потребителей профессиональными участниками рынка ценных бумаг связано, прежде всего, с неразвитостью фондового рынка России. Согласно данным Банка России, по состоянию на октябрь 2015 г. общий объем средств физических лиц, привлеченных кредитными организациями, составил 42,5 трлн руб., в то время как капитализация фондового рынка составляла 27,3 трлн руб. Низкий уровень осведомленности граждан о своих правах на фондовом рынке также влияет на склонность к инвестированию. Это подтверждают данные опроса, проведенного Роспотребнадзором в 2015 г., где потребители финансовых услуг отмечали, что плохо знают свои права и не знают, куда им обращаться, и могли бы избежать неприятности, если бы были к ней лучше готовы [14].

Кроме того, активные потребители финансовых услуг для своей защиты вдвое реже, чем все остальные пострадавшие потребители, обращались с требованиями к нарушителям своих прав, больше рассчитывая на помощь общественных объединений, чем государственных органов. Данный факт можно объяснить значительно большей сложностью правоотношений в сфере финансовых услуг, нежели в других сферах рынка, где имеют место массовые нарушения потребительских прав населения.

Для улучшения информированности населения о своих правах в сфере оказания финансовых услуг Роспотребнадзор организовал консультационные центры. Данные опроса консультационных центров для потребителей, проведенного консультантами ООО «ФБК» в 2015 г., показали, что лишь около 5% консультаций было предоставлено потребителям услуг профессиональных участников рынка ценных бумаг.

По данным общественной организации ФинПотребСоюз, в 2015 г. по всем каналам коммуникаций с гражданами было зафиксировано 14 555 обращений граждан. Из них наибольшее число претензий поступает по поводу деятельности банков (63%), а по поводу деятельности профессиональных участников рынка ценных бумаг – около 5%.

По мнению экспертов, права частных клиентов банков, особенно вкладчиков, защищены гораздо лучше, чем права потребителей в любых других сферах финансового рынка. В результате, несмотря на большое разнообразие российских финансовых институтов, а также неплохие в целом законы, регу-

лирующие их деятельность, доля средств, попадающих в небанковский сектор, ничтожно мала по сравнению с той, которую аккумулируют банки [15].

Также стоит отметить недостаточное внимание законодательных актов к защите прав потребителей частных инвесторов. В законе «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» регламентируются лишь действия с эмиссионными ценными бумагами, описываются обязанности брокера раскрывать полную информацию о себе и о предлагаемых ценных бумагах. При этом о защите инвесторов от рисков деятельности на фондовом рынке речи не идет. На наш взгляд, внесение соответствующих дополнений в закон может способствовать гармонизации отношений инвесторов и профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Раскрытие информации

Розничный инвестор на рынке ценных бумаг подвержен широкому спектру рисков, основными из которых являются инвестиционные риски и риски взаимодействия с компаниями, оказывающими финансовые услуги.

Чаще всего у розничного инвестора отсутствуют достаточные специальные знания о том, как правильно совершать операции на фондовом рынке, что нередко приводит к потерям вложенных средств и снижает активность инвесторов. Скорее всего, одним из решений может стать частичное принятие брокерской компанией некоторых рисков инвестора с целью снижения убыточности их сделок [16]. Это согласуется с основными положениями Закона «О защите прав потребителей», указывающими, что потребителю должна быть предоставлена исчерпывающая информация о продукте или услуге.

По данным Роспотребнадзора, около 56% всех выявленных в 2015 г. нарушений (3 042) было связано с неисполнением требований Закона «О защите прав потребителей», в основном с нарушением прав потребителей на информацию об услугах, поставщиках услуг и ответственностью за непредоставление такой информации, недействительностью договора, условия которого ущемляют права потребителей.

Это также подтверждают обзоры стандартов предоставления услуг ведущих брокерских компаний России. Агрессивная реклама, обещающая доходы от вложений в ценные бумаги, нераскрытие полной информации о предлагаемых инвестиционных продуктах, непредоставление полной информации обо всех комиссиях, которые должен уплачивать инвестор, условиях совершения сделок на рынке ценных бумаг – все это создает трудности в понимании частными инвесторами всех рисков данной деятельности.

В развитых странах практикой предоставления данных услуг является система информированного согласия, которая предполагает информирование потребителя обо всех негативных последствиях, которые могут возникнуть при пользовании той или иной услугой. Потребитель должен быть осведомлен обо всех рисках до того, как он заключит договор на оказание услуг. В российской практике брокерские компании формально выполняют данные требования путем размещения на сайте уведомления о рисках, которое не каждый инвестор может найти. Данные уведомления носят общий характер,

не раскрывая подробности возникновения того или иного риска для инвестора (рис. 4).

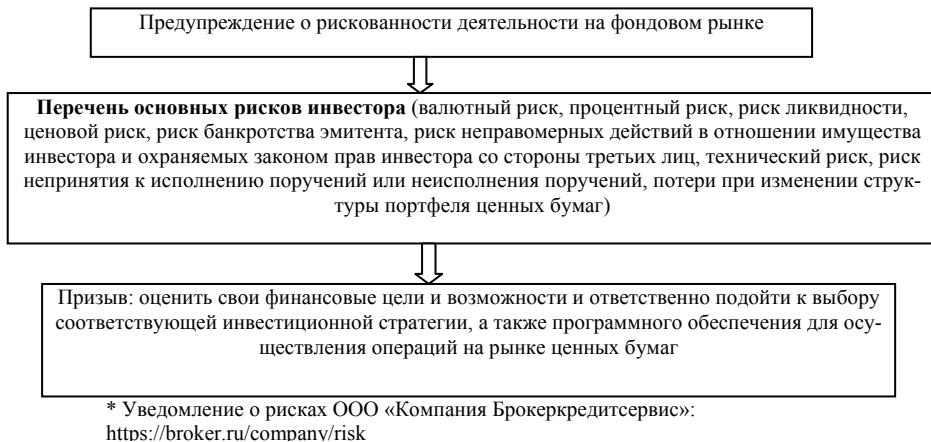


Рис. 4. Схема уведомления о рисках брокерской компании в России

Зарубежный опыт

Если обратиться к ключевым особенностям системы защиты прав потребителей финансовых услуг в США, Канаде, некоторых европейских стран, можно выделить ряд положительных черт, на которые следует обратить внимание.



Рис. 5. Система регулирования фондового рынка в США

Так, в отличие от текущей российской системы, система управления фондовым рынком в США имеет двухуровневую структуру (рис. 5).

В североамериканских странах саморегулируемые организации на фондовом рынке наделены существенными правами и полномочиями, что позволяет защищать рынок от недобросовестных компаний, а также способствует сохранению доверия инвесторов к данному сектору.

Например, в США компании на фондовом рынке, помимо соблюдения норм оказания услуг, должны учитывать правило «знай своего клиента», которое обязывает брокера увязывать возможности рынка с потребностями инвестора. Брокер из множества предлагаемых им инвестиционных продуктов должен выбрать те, которые принесут клиенту наибольшее удовлетворение. Хорошее знание инвестиций – результат профессиональной подготовки, а хорошее знание клиента – результат специального анализа, проводимого в тот период, когда клиенту открывается счет в брокерской фирме [17, 18].

В брокерских фирмах США и Канады действует всеобъемлющая система внутреннего контроля. В частности, периодически инспектируются все счета (клиентские и профессиональные). Ревизия призвана вскрыть необычную или сомнительную торговую активность отдельных лиц, отдельных ценных бумаг или отдельных участков фирмы, концентрацию капитала в спекулятивных ценных бумагах, чрезмерно крупные покупки и продажи и т.п. Тщательно исследуются счета доверительного управления. В дополнение к ежедневной ревизии эти счета не реже одного раза в квартал проверяются инвестиционным комитетом фирмы на предмет соответствия портфеля инвестиционному профилю клиентов. Государство стремится к тому, чтобы профессиональные участники рынка справедливо обращались с инвесторами и сами были равноправны.

Помимо внимания каждого регулирующего органа на рынке ценных бумаг к образованию и подготовке потребителей, в США действует Бюро финансовой защиты потребителей, которое также занимается вопросами информирования и образования потребителей финансовых услуг. Информационные материалы, призванные помочь потребителям сориентироваться в различных финансовых продуктах, размещены на интернет-сайте Бюро. Там же размещаются статистика рассмотренных жалоб, обзоры типичных проблем, с которыми сталкиваются потребители, тексты и резюме нормативно-правовых актов. Бюро в сотрудничестве с другими ведомствами организует программы финансового образования для тех или иных категорий потребителей (в частности, для военнослужащих, пожилых людей, студентов) [19].

Вопросами защиты прав потребителей финансовых услуг в Канаде занимается Канадское агентство финансовых потребителей (FCAC), которое, в отличие от аналогичных органов в других государствах, наделено расширенными полномочиями по предоставлению потребителям объективной и своевременной информации и инструментов, позволяющих понимать и принимать осознанные решения при выборе тех или иных финансовых продуктов и услуг. Кроме того, в Канаде за соблюдением прав потребителей на рынке ценных бумаг следят Монреальская биржа и Фондовая биржа Торонто.

Анализ зарубежного опыта [18, 19] показывает, что для регулирования рынка ценных бумаг, для более эффективной защиты прав потребителей

должны быть выделены специализированные государственные органы, усиливающие позиции основного регулятора рынка.

Проблемы регулирования и реализация прав розничных инвесторов в России

К настоящему моменту не решен вопрос о создании службы финансового омбудсмана, которая будет в том числе охватывать рынок ценных бумаг. Соответствующий законопроект не принят, и финансовый омбудсмен действует только при Ассоциации российских банков.

Особое внимание стоит уделить роли СРО на финансовом рынке. Федеральный закон № 223-ФЗ «О саморегулируемых организациях в сфере финансового рынка и о внесении изменений в статьи 2 и 6 Федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» принят 13.07.2015 г. и вступил в силу в январе 2016 г.

По замыслу законодателей СРО должны снять с регулятора большую часть функций контроля конкретных участников рынка, разработки правил и взять на себя часть функций по контролю соблюдения прав потребителей [21]. В то же время законом введена норма, что компании, входящие в СРО, должны представлять не менее 26% от общего количества финансовых организаций, осуществляющих соответствующий вид деятельности на рынке. Это значит, что в каждом сегменте финансового рынка могут существовать лишь три СРО, причем каждая компания может быть членом только одной СРО в своем сегменте рынка. Поскольку каждая СРО вправе устанавливать свои стандарты и правила для ее членов, не приведет ли это к значительным различиям в качестве оказания услуг и различной степени защищенности прав инвесторов?

В части внимания регулятора к проблемам розничного инвестора на сайте ЦБРФ в разделе «О защите прав потребителей на финансовых рынках» на вопрос о том, как выбрать брокера, дан ответ, что при принятии решений о выборе конкретного брокера на рынке ценных бумаг клиент самостоятельно может учесть различные критерии (например, уровень надежности, финансовой устойчивости, качество и стоимость услуг и т.д.) и общедоступную информацию (например, расчет размера собственных средств, размещаемый на сайте брокера в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации). При этом не дано ни конкретных критериев оценки, ни рекомендаций, ни характеристик брокеров. Такой подход не позволяет розничному инвестору не то что выбрать надежного брокера, а в принципе определить критерии, по которым брокер может считаться надежным и добросовестным по отношению к своим клиентам.

Также в том же разделе при описании рисков инвестирования в ценные бумаги и в производные финансовые инструменты сказано, что они связаны с риском потери денежных средств. И инвестору предложено до принятия каких-либо инвестиционных решений самостоятельно оценить собственные риски в отношении конкретных инструментов, которые являются предметом инвестирования. Считаем, что данный раздел должен быть дополнен подробным описанием рисков, причин возникновения данных рисков и советами по

снижению этих рисков для инвестора. Это согласуется с задачами программ повышения финансовой грамотности населения России.

Определенные сложности в части информирования потребителей финансовых услуг и организации процесса защиты их прав вызваны также недостатком квалифицированных специалистов как в области инвестирования, так и в сфере планирования личного бюджета, финансового консультирования. Усложнение финансовых услуг и увеличение их числа приводят к необходимости получения компетентной и разносторонней консультации по возможностям инвестирования средств как коммерческих фирм, так и отдельных домашних хозяйств [22, 23].

Создание механизма индивидуальных инвестиционных счетов в России – один из положительных шагов для привлечения розничных инвесторов на фондовый рынок. Но ввиду отсутствия эффективной защиты потребителей от финансовых рисков к настоящему моменту ИИС не принесли ожидаемого результата – темпы роста зарегистрированных клиентов не соответствуют запланированным [2]. Сам механизм ИИС содержит ряд ограничений. Минимальный срок инвестирования составляет три года, и если есть необходимость закрыть ИИС, не дожидаясь окончания трехлетнего периода, право на налоговую льготу аннулируется. Также существуют сложности с выбором типа налогового вычета. В одной схеме необходимо наличие у гражданина доходов, облагаемых по ставке 13%, в соответствующем налоговом периоде, на которые предоставляется вычет. В другой схеме налоговый вычет на взносы не предоставляется, правда, будущий доход освобождается от налога по завершению трехлетнего периода [24]. При этом менять схему в течение периода нельзя. Если, например, через год инвестор, выбравший первую схему, останется без работы, он окажется в неравных условиях по сравнению со второй схемой.

Кроме того, с 1 января 2016 г. на банковских депозитах запрещено размещать более 15% средств ИИС (согласно п. 9 ст. 10.2–1 Закона «О рынке ценных бумаг»), что в определенной степени снизит доходность таких счетов, поскольку до этого нововведения многие управляющие компании предлагали клиентам надежный доход с бонусом в виде налогового вычета. Кроме того, теперь с ИИС нельзя покупать бумаги иностранных эмитентов, за исключением тех, которые продаются в России. При этом с целью привлечения непрофессиональных инвесторов владельцам ИИС стало разрешено покупать инвестиционные паи [25]. На наш взгляд, предварительно необходимо организовать систему обучения потребителей в данной сфере, так как к настоящему моменту среди розничных инвесторов ввиду непрозрачности сферы паевых инвестиционных фондов вложения в ПИФы слабо распространены.

Стоит также сказать и о регулировании рынка Форекс в России. Несмотря на то, что с 1 января 2016 г. все форекс-компании, которые работают в России, должны иметь лицензию ЦБРФ и быть членом отраслевой саморегулируемой организации, по состоянию на 9 июля 2016 г. это требование выполнили всего три компании — «Финам Форекс», «Телетрейд Групп» и «Траст-форекс». Большинство других компаний зарегистрировано за рубежом, и дилерские услуги клиентам оказывает именно зарубежная компания. Ее российское представительство при этом занимается только консалтингом или

маркетингом [25]. Следовательно, права российских потребителей данных услуг по-прежнему слабо защищены в России.

На российском фондовом рынке, несмотря на стимулирующие меры, сохраняется низкая активность розничных инвесторов. Отчасти это также объясняется низким уровнем финансовой грамотности и недоверием к этому сектору финансового рынка. По нашему мнению, для решения указанной проблемы, помимо действий государственных органов, в работу должны включиться и профессиональные участники рынка путем раскрытия информации обо всех особенностях деятельности на рынке ценных бумаг и с помощью системы консультирования розничных инвесторов. Повышение информированности потребителей способствует росту их доверия. Доверие, в свою очередь, способствует более ответственному отношению инвесторов к своим действиям на фондовом рынке. Преимущественное привлечение средств только в надежные ответственные компании приводит к очищению рынка от недобросовестных компаний и к укреплению позиций надежных и конкурентоспособных.

Поскольку на уровне государственной власти стоит задача по развитию финансового рынка России, считаем, что система финансового образования в части инвестирования на рынке ценных бумаг должна быть расширена. Специализированные разделы по разъяснению всех тонкостей по работе на финансовых рынках должны поддерживаться каждым государственным и общественным органом, действующим в сегменте рынка ценных бумаг.

Кроме того, развитие института инвестиционных консультантов, широко распространенного за рубежом, может помочь в решении данной задачи. В настоящее время аккредитованные ЦБРФ организации осуществляют обучение и аттестацию специалистов финансовых рынков в области брокерской, дилерской деятельности и управления ценными бумагами, деятельности организатора торговли и клиринговой деятельности, в области ведения реестра владельцев ценных бумаг, депозитарной деятельности, управления паевыми инвестиционными фондами, деятельности негосударственного пенсионного фонда.

На наш взгляд, введение специализированного аттестата для инвестиционных консультантов и соответствующее обучение в сфере управления личными финансами и инвестирования могут положительно повлиять на сферу защиты прав потребителей.

Также согласно статусу и роли розничного инвестора данный вид деятельности требует определенных специфических знаний, без наличия которых нецелесообразно допускать его к торгам на фондовом рынке либо вводить ряд ограничений по использованию отдельных финансовых инструментов и услуг. Розничный инвестор должен быть соответствующим образом подготовлен к этой деятельности. По нашему мнению, внедрение дополнительной системы обучения и допуска инвесторов к торгам может способствовать повышению уровня финансовой грамотности, что обеспечит осознанное использование финансовых ресурсов домохозяйств. Возможно также законодательное закрепление отдельных требований по уровню знаний о специфических рисках и опыту работы на фондовом рынке и к розничным, и к квалифицированным инвесторам.

Так, в рамках XXV Международного финансового конгресса в Санкт-Петербурге, прошедшего 30 июня 2016 г., в докладе руководителя службы по защите прав потребителей финансовых услуг и миноритарных акционеров Банка России Михаила Мамуты обсуждались предложения о введении ограничений для неквалифицированных инвесторов при покупке инвестиционных инструментов, в составе которых есть деривативы, и о запрете совершения ими необеспеченных сделок [26]. Также, как считает регулятор, для присвоения статуса квалифицированного инвестора гражданин должен не только иметь значительную сумму сбережений (от 6 млн руб.), но и опыт активной торговли на фондовом рынке (от одного года) или квалификационный аттестат, за исключением частных инвесторов, чьи активы превышают 12 млн руб. при годовом доходе от 4 млн руб., которые признаются квалифицированными инвесторами без профессионального опыта или образования.

Банк России предлагает к тому же ввести новую категорию для частных инвесторов – «профессиональный инвестор», которые будут освобождены от ограничений по инвестированию. В нее попадут те, кто готов инвестировать от 300 млн руб. (при годовом доходе от 10 млн руб.), либо те, кто активно торговал на бирже или занимал руководящую должность в компании, работавшей на финансовом рынке, и владеет активами от 150 млн руб. [26].

Без сомнения, внимание к уровню образования розничных (частных) инвесторов и определенные ограничения по использованию финансовых инструментов – положительный шаг в части их защищенности от рисков на финансовом рынке. В то же время остается неясным статус и преимущества категории «профессиональный инвестор», требования к которому намного выше, чем к квалифицированному инвестору, притом что доступ к финансовым инструментам у них одинаков. Также вызывает вопросы требование опыта активной торговли на фондовом рынке от одного года к квалифицированному инвестору. Инвестор может быть активным участником фондового рынка, т.е. иметь опыт активной торговли, но получившим значительный убыток от инвестиций по итогам года, что будет свидетельствовать об отсутствии необходимых знаний для эффективного инвестирования.

В части повышения прозрачности взаимоотношений брокерской компании и инвестора полезен опыт США, где СРО наделены существенными полномочиями по контролю за участниками рынка и способствуют ответственному раскрытию информации клиентам компаний. Кроме того, внедрение системы компенсационных фондов [13], защищающих средства инвесторов от недобросовестных участников рынка, от их возможного банкротства, от лишения лицензии, аналогично системе страхования банковских вкладов – одно из значимых направлений формирования определенного уровня доверия к институтам рынка ценных бумаг. Однако остается вопрос о механизме реализации. Как брокерские компании будут осуществлять взносы в компенсационный фонд: согласно размеру полученных доходов, в размере процента от совокупного оборота или в виде фиксированных взносов?

Литература

1. *Стратегия* развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html (дата обращения: 19.08.2016).
2. *Меры* по развитию финансового рынка. Мониторинг реализации. Декабрь 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: http://mfc-moscow.com/assets/files/analytics/233_16.12.15.pdf (дата обращения: 19.08.2016).
3. *Ганин Ю.* Число частных инвесторов на российском фондовом рынке приблизилось к 1 млн 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://tass.ru/ekonomika/1137891> (дата обращения: 19.08.2016).
4. *Котов А.* Россия недорого: почему наш рынок акций самый недооцененный? 25.02.2013 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985871673> (дата обращения: 19.08.2016).
5. *Лукьянов С.* Направление вширь // Вестн. НАУФОР. 2015. № 11. С. 5–12.
6. *Малева Т.М.* Устойчивая недвижимость // Вестн. НАУФОР. 2015. № 3. С. 18–27
7. *Статистика* по клиентам Московской биржи [Электронный ресурс]. URL: [<http://moex.com/s719>] (дата обращения: 19.08.2016).
8. *Российский фондовый рынок. События и факты. Обзор рынка за 2014 год* [Электронный ресурс]. URL: <http://naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014.pdf> (дата обращения: 19.08.2016).
9. *Цибулькикова В.Ю., Цибулькикова М.Р.* Подход к решению задачи совместного управления инвестиционными финансовыми рисками брокера и инвестора // *Фундаментальные исследования*. 2014. № 11–10. С. 2227–2232.
10. *Земцов А.А.* Набор ролей домохозяйина в психической структуре личности // *Проблемы учета и финансов*. 2012. № 2. С. 3–11.
11. *Папахин О.* Квалифицированный инвестор: реальность статуса // *Рынок ценных бумаг*. 2009. № 11 (404). С. 14–16.
12. *Рыбаков С.И.* Защита прав потребителей страховых услуг: международные нормы и опыт // *Финансы*. 2015. № 11. С. 39–43
13. *Прозоров Х.Х.* К вопросу о компенсационных фондах на рынке ценных бумаг // *Финансы*. 2016. № 1. С. 57–59.
14. *Доклад* Роспотребнадзора «О состоянии защиты прав потребителей в финансовой сфере в 2015 году» / Министерство финансов Российской Федерации. М., 2016. 332 с. [Электронный ресурс]. URL: http://rospotrebnadzor.ru/upload/iblock/9e4/doklad_o_sostoyanii_zashchity_prav_potrebiteley_v_finansovoy_sfere_v_2015_godu2.pdf (дата обращения: 19.08.2016).
15. *Майданок В.* Система защиты прав потребителей на финансовом рынке в РФ: что мы имеем сегодня и что нас ждет в перспективе // *Рынок ценных бумаг*. 2014. № 5. С. 19–22.
16. *Цибулькикова В.Ю.* О необходимости учета рисков инвестора в управлении брокерской деятельностью // *Проблемы учета и финансов*. Томск, 2015. № 1(17), С. 31–34.
17. *Смоленцев К.Ю.* Защита прав инвестора: зарубежный опыт // *Современное право*. 2004. № 1.
18. *Angel J.J., McCabe D.* Ethical Standards for Stockbrokers: Fiduciary or Suitability? // *Journal of business ethics*. Jun 2013. Vol. 115, Issue 1. P. 183–193.
19. *Houtman Shadab B.* The Law and Economics of Hedge Funds: Financial Innovation and Investor Protection // *Berkeley Business Law Journal*. 2009. Vol. 6, No. 1.
20. *Demina P* Broker-dealers and investment advisers: a behavioral-economics analysis of competing suggestions for reform // *Michigan law review*. Dec 2014. Vol. 113, Issue: 3. P. 429–459.
21. *Меньшенина А.В., Люц Е.В.* Саморегулируемые организации на российском рынке ценных бумаг // *Вестн. Омск. ун-та. Сер. «Экономика»*. 2010. № 2. С. 142–147.
22. *Земцов А.А., Осипова Т.Ю.* Подготовка финансовых консультантов в вузе как перспективное направление многоуровневого профессионального образования финансистов // *Проблемы учета и финансов*. 2015. № 1(17). С. 9–13.
23. *Земцов А.А.* Долгосрочное финансовое планирование в домохозяйствах: количественные параметры возможности // *Проблемы учёта и финансов*. 2011. № 3. С. 11–13.
24. *Лосев А.* Почему россияне не покупают ценные бумаги 14.04.2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.banki.ru/news/columnists/?id=7909658> (дата обращения: 19.08.2016).

25. Стогней А. Жизнь после елки: какие нововведения ждут частных инвесторов в 2016 году. 28 декабря 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://money.rbc.ru/news/567bc0de9a79474edfcbec23?from=main> (дата обращения: 19.08.2016).

26. Кошкароев А. ЦБ предложил ввести новые ограничения для частных инвесторов. 30 июня 2016 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/finances/30/06/2016/5774e25b9a794756b7ff8b65> (дата обращения: 19.08.2016).

А.А. Zemtsov¹, V.Yu. Tsibul'nikova²

¹*Department of Finance and Accounting, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia*

E-mail: fbd@bk.ru

²*Department of Economics, Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk, Russia*

E-mail: tuv82@bk.ru

PROTECTION OF RETAIL INVESTORS' RIGHTS IN THE RUSSIAN SEGMENT OF THE SECURITIES MARKET

Keywords: Retail investor; Brokerage activity; Risk; Customers' rights; Financial service.

The paper addresses the issue of protection retail investors' rights in the Russian segment of the securities market. The authors reveal need for the determination of the retail investor status and development of mechanisms for training investors for the purpose of increasing their awareness and literacy on the securities market risks. Statistics of the Russian segment of the securities market and the current situation in the field of customer protection in the framework of financial services are studied. The conclusion drawn is that under the conditions of the financial crisis it is critical to deal with certain risks of retail investors to ensure that they are attracted to the Russian financial market.

References

1. Strategiya razvitiya finansovogo rynka Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda. Available at: http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/press/russia2020/strategy2020/index.html (accessed 24 July 2016).
2. Mery po razvitiyu finansovogo rynka. Monitoring realizatsii. Dekabr' 2015 g. Available at: http://mfc-moscow.com/assets/files/analytics/233_16.12.15.pdf (accessed 24 July 2016).
3. Ganin Yu. *Chislo chastnykh investorov na rossiyskom fondovom rynke priblizilos' k 1 mln 2014*. Available at: <http://tass.ru/ekonomika/1137891> (accessed 24 July 2016).
4. Kotov A. *Rossiya nedorogo: Pochemu nash rynek aktsiy samyy nedootsenenny?*. Available at: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949985871673> (accessed 24 July 2016).
5. Luk'yanov C. *Napravleniye vshir'*. *Vestnik NAUFOR*, 2015, no.11, pp. 5-12.
6. Maleva T.M. *Ustoychivaya nepodvizhnost'*. *Vestnik NAUFOR*, 2015, no. 3, pp. 18-27.
7. Moscow Exchange. *Statistika po kliyentam Moskovskoy birzhi*. Available at: <http://moex.com/s719> (accessed 24 July 2016).
8. NAUFOR. *Rossiyskiy fondovyy rynek. Sobytiya i fakty. Obzor rynka za 2014 god*. Available at: <http://naufor.ru/download/pdf/factbook/ru/RFR2014.pdf> (accessed 24 July 2016).
9. Tsibul'nikova V.Yu., Tsibul'nikova M.R. *Podkhod k resheniyu zadachi sovместnogo upravleniya investitsionnymi finansovymi riskami brokera i investor*. *Fundamental'nyye issledovaniya*, 2014, no. 11-10, pp. 2227-2232.
10. Zemtsov A.A. *Nabor roley domokhozyaina v psikhicheskoy strukture lichnosti. Problemy ucheta i finansov*, 2012, no. 2, pp. 3-11.
11. Papakhin O. *Kvalifitsirovanny investor: real'nost' statusa. Rynek tsennykh bumag*, 2009, no.11(404), pp. 14-16.
12. Rybakov S.I. *Zashchita prav potrebiteley strakhovykh uslug: mezhdunarodnyye normy i opyt*. *Finansy*, 2015, no. 11, pp. 39-43.
13. Prozorov Kh.Kh. *K voprosu o kompensatsionnykh fondakh na rynke tsennykh bumag. Finansy*, 2016, no. 1, pp. 57-59.
14. Ministry of Finance of the Russian Federation. *Doklad Rospotrebnadzora "O sostoyanii zashchity prav potrebiteley v finansovoy sfere v 2015 godu"*. Available at: <http://rospotrebnadzor.ru/> up-

load/iblock/9e4/doklad_o_sostoyanii_zashchity_prav_potrebiteley_v_finansovoy_sfere_v_2015_godu_2.pdf (accessed 24 July 2016).

15. Maydanyuk V. Sistema zashchity prav potrebiteley na finansovom rynke v RF: chto my im-eyem segodnya i chto nas zhdet v perspective. *Rynok tsennykh bumag*, 2014, no. 5, pp. 19–22.

16. Tsibul'nikova V.Yu. O neobkhodimosti ucheta riskov investora v upravlenii brokerskoy deyatel'nost'yu. *Problemy ucheta i finansov*, 2015, no. 1(17), pp. 31-34.

17. Smolentsev K.Yu., Zashchita prav investora: zarubezhnyy opyt. *Sovremennoye pravo*, 2004, no. 1.

18. Angel, JJ, McCabe, D. Ethical Standards for Stockbrokers: Fiduciary or Suitability? *Journal of business ethics*, 2013, vol. 115, issue 1, pp. 183-193.

19. Shadab Houman B. The Law and Economics of Hedge Funds: Financial Innovation and Investor Protection. *Berkeley Business Law Journal*, 2009, vol. 6, no. 1,.

20. Demina P. Broker-dealers and investment advisers: a behavioral-economics analysis of competing suggestions for reform. *Michigan Law Review*, 2014, vol. 113, issue 3, pp. 429-459.

21. Men'shenina A.V., Lyuts E.V. Samoreguliruyemye organizatsii na rossiyskom rynke tsennykh bumag. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika"*, 2010. No. 2, pp. 142–147.

22. Zemtsov A.A., Osipova T.Yu., Podgotovka finansovykh konsul'tantov v vuze kak perspektivnoye napravleniye mnogourovnevnogo professional'nogo obrazovaniya finansistov. *Problemy ucheta i finansov*, 2015, no. 1(17), pp. 9-13.

23. Zemtsov A.A. Dolgosrochnoye finansovoye planirovaniye v domokhozyaystvakh: kolichestvennyye parametry vozmozhnosti. *Problemy ucheta i finansov*, 2011, no. 3, pp.11-13.

24. Losev A. *Pochemu rossiyane ne pokupayut tsennyye bumagi*. Available at: <http://www.banki.ru/news/columnists/?id=7909658> (accessed 24 June 2016).

25. Stogney A. *Zhizn' posle elki: kakiye novovvedeniya zhdu chastnykh investorov v 2016 godu*. Available at: <http://money.rbc.ru/news/567bc0de9a79474edfcbee23?from=main> (accessed 24 July 2016).

26. Koshkarov A. *TSB predlozhit vvesti novyye ogranicheniya dlya chastnykh investorov*. Available at: <http://www.rbc.ru/finances/30/06/2016/5774e25b9a794756b7ff8b65> (accessed 24 July 2016).

For referencing:

Zemtsov A.A., Tsibul'nikova V.Yu. O zashchite prav roznichnykh investorov v segmente rossiyskogo rynka tsennykh bumag [Protection of retail investors' rights in the Russian segment of the securities market]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 107-123.

УДК 336.7

DOI: 10.17223/19988648/35/10

П.А. Крюков

ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА МЕЖДУНАРОДНОМ ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ

Выполнена систематизация подходов различных ученых к толкованию понятия «финансовые инвестиции». Выявлена проблема неоднозначного толкования инвестиций на международном валютном рынке. Предложено уточненное определение, отличающееся тем, что толкует инвестиции в широком и узком смыслах, относя к финансовым инвестициям вложения финансовых ресурсов с различными целями, в том числе осуществляемые посредством спекулятивных операций. Выделены существенные признаки этого понятия, позволяющие отличить финансовые инвестиции от реальных.

Ключевые слова: *финансовые инвестиции, спекулятивные операции, валютный рынок, финансовый актив, инструмент.*

В настоящее время в экономической литературе понятие «финансовые инвестиции» не имеет однозначного толкования для валютного рынка. Нет единого мнения, являются ли инвестиционными спекулятивные операции, особенно на внебиржевом валютном рынке, и являются ли все торговые операции, выполняемые с различными целями, инвестиционными.

Высокий объем спекулятивных операций (более 80%) [1], осуществляемых на валютном рынке, обосновывает необходимость уточнения этого понятия в теории инвестиций с практической точки зрения.

Цель статьи – проанализировать различные подходы к толкованию финансовых инвестиций; выявить существенные признаки, позволяющие отличить финансовые инвестиции от реальных; предложить уточненную трактовку применительно к международному валютному рынку.

Рассмотрим различные толкования понятия «финансовые инвестиции».

По мнению В.Н. Салина [2], с одной стороны, инвестиции на валютном рынке – это крупные долгосрочные вложения в различные валюты институциональными участниками рынка, перевод национальной валюты в иностранную и вложение средств в иностранные активы, с другой – это использование денежных ресурсов для личной торговли или для передачи в доверительное управление профессиональному участнику рынка (брокеру) с целью извлечения прибыли.

Большинство подходов делит инвестиции с позиции объекта вложения капитала на две группы: финансовые (вложения в финансовые активы) и реальные (вложения в нефинансовые активы).

Как правило, реальные *инвестиции* трактуются как «вложения капитала в материальные (основные и оборотные средства) и нематериальные активы с определенной целью на определенный срок» [3. С. 19], а под *финансовыми инвестициями* понимают портфельные инвестиции на фондовом рынке [4, 5]. Однако портфельные инвестиции присутствуют и на валютном рынке (валютные порт-

фели), причем они довольно часто не преследуют долгосрочных целей и носят спекулятивный характер.

Различают прямые инвестиции – долгосрочные вложения, при осуществлении которых инвестор преследует долгосрочные цели. Такие операции не носят спекулятивного характера.

Так, в работе И.С. Межова и С.И. Межова [3. С. 20] *финансовые* инвестиции делятся «на *спекулятивные* (спекулятивные операции) и *долгосрочные* (кредитно-депозитные операции на рынке капиталов)». *Финансовые инвестиции* определяются как «*вложения* капитала в различные финансовые инструменты (активы)», в том числе в валюту, депозиты, ценные бумаги, акции и пр. [3. С. 377]. Инвестиционная деятельность определяется как «*вложение* инвестиций и осуществление *практических действий в целях* получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [3. С. 368]. Таким образом, И.С. Межов и С.И. Межов относят к инвестиционным операциям на финансовых рынках только спекулятивные и кредитно-депозитные операции на рынке капиталов, что, на наш взгляд, не совсем верно.

Б.А. Райзберг [4. С. 124] определяет инвестиции как «*долгосрочные вложения* капитала в собственной стране или за рубежом ... *финансовые* (портфельные), вкладываемые в акции, облигации и др. ценные бумаги», и считает, что «инвестор – юридическое или физическое лицо, осуществляющее инвестиции, вкладывающее *собственные, заемные или привлеченные средства* в инвестиционные проекты» [4. С. 125].

Ю.А. Корчагин [6. С. 15] определяет инвестиции как «*долгосрочные вложения финансовых* или экономических ресурсов *с целью* получения доходов или иных благ в будущем».

Л.А. Чалдаева [7. С. 412] приводит следующее определение инвестиций в финансовые активы – «*вложение* капитала в различные *финансовые инструменты*, а также в активы др. предприятий ... *в целях* получения прибыли и достижения положительного эффекта». Инвестиционную деятельность определяет как «*процесс вложения* средств в инвестиционные проекты и *совокупность практических действий* по их реализации» [7. С. 512], а инвестиционный проект определяется через цель и комплекс действий, направленных на достижение цели.

М.В. Чиненов [8. С. 8] рассматривает сущность инвестиций с различных сторон. В общем случае определяет инвестиции как «вложение капитала в какое-либо дело *путем приобретения* ценных бумаг или непосредственно предприятия (прямые инвестиции) в целях получения дополнительной прибыли или воздействия на дела предприятия». Однако применительно к рынку ценных бумаг он определяет финансовые инвестиции как «*операции* с ценными бумагами – *вложения в финансовые активы* (инструменты), т.е. в акции, облигации и др. ценные бумаги ... а также объекты тесаврации, банковские депозиты». По нашему мнению, такая трактовка не совсем точная, надо различать «операции» и «вложения», осуществляемые путем совершения операций.

В работе М.В. Довбенко и Ю.И. Осик «Современные экономические теории в трудах нобелиантов» [8] в прил. 2 приводится следующее определение: «Инвестиции (капиталовложения) – совокупность товаров, приобретенных юридическими или физическими лицами для увеличения накопленного капитала». Из

определения следует, что инвестиции – это *результат* совершенной операции «приобретения» с целью увеличения исходного капитала.

По мнению М.В. Чиненова, инвестиционная деятельность – это «*вложение инвестиций*, или инвестирование, и *совокупность практических действий по реализации* инвестиций в целях получения доходов в будущем и достижении иного полезного эффекта» [8. С. 336].

М.В. Чиненов также указывает на финансовые инвестиции как *экономическую категорию* и как *процесс* – «совокупное движение инвестиций различных форм и уровней» [8. С. 9], который реализуется с помощью «механизма инвестиционного рынка». Финансовый рынок рассматривается как часть инвестиционного рынка, который «представляет собой *систему торговли различными финансовыми инструментами* (обязательствами). Товаром выступают собственно наличные деньги (включая валюту), банковские кредиты и ценные бумаги» [8. С. 13]. К финансовым рынкам М.В. Чиненов относит и валютный рынок. По мнению М.В. Чиненова [8. С. 110], *доходность* и *риск* – основные характеристики финансовых инвестиций. Автор статьи в целом согласен с мнением, но считает, что к основным характеристикам (признакам) надо отнести «цель» и «финансовый актив» [10]. Чиненов указывает, что *цель инвестиций* «состоит в стремлении получить требуемый уровень ожидаемой доходности при более низком уровне ожидаемого риска» за счет «тщательного подбора финансовых инструментов» [8. С. 110], речь идет о портфельных инвестициях на фондовом рынке. Однако на валютном рынке цели участников рынка различны.

А.Г. Грязнова и др. [11. С. 1032] определяют финансовые инструменты как «финансовые активы/пассивы, которые можно покупать и продавать на рынке и посредством которых осуществляется распределение и перераспределение созданного капитала. Финансовый инструмент представляет собой юридический документ – договор, отражающий договорные взаимоотношения или предоставляющий определенные права». Это справедливо для валютного рынка.

И.А. Бланк [12. С. 30–31] к основным «сущностным характеристикам инвестиций предприятий относит: связь со сферой экономических отношений», в частности, рассматривает инвестиции «как *объект рыночных отношений*... инвестиционные ресурсы как *объект купли-продажи* на инвестиционном рынке, который характеризуется спросом, предложением и ценой, а также совокупностью определенных субъектов рыночных отношений». К инвестиционным рынкам он также относит валютный рынок [12. С. 274], а торговые операции называет «инвестиционными» [12. С. 276]. *Операции* на инвестиционном рынке понимаются как «*реализация* отдельных управленческих решений, связанных с формированием и использованием инвестиционных ресурсов... обеспечиваемая заключением *необходимых сделок* с партнерами по инвестиционным отношениям» [12. С. 322].

Также И.А. Бланк [13. С. 14] «к формам финансового инвестирования» предприятий относит «вложения капитала в уставные фонды совместных предприятий, в доходные виды фондовых инструментов, в доходные виды денежных инструментов».

Анализ трактовок понятий «финансовые инвестиции», «инвестиционная деятельность (инвестирование)» различных авторов позволяет выделить три подхода к определению понятия «финансовые инвестиции»:

1) финансовые инвестиции – это вложения собственных, заемных и привлеченных денежных средств в финансовые инструменты (финансовые активы, обязательства) с определенной целью – «получить требуемый уровень ожидаемой доходности при более низком уровне ожидаемого риска» или «достижение иного полезного эффекта» [3, 4, 6, 7, 8];

2) финансовые инвестиции – это вложения путем совершения операций купли/продажи финансовых инструментов на инвестиционном рынке, частью которого является валютный рынок [8, 12];

3) финансовые инвестиции как *экономическая категория* и как *процесс* – «совокупное движение инвестиций различных форм и уровней» [8. С. 9], который реализуется с помощью механизма инвестиционного рынка.

Все подходы, по нашему мнению, делают акцент на конкретном сущностном аспекте – это вложения с определенной целью, форма вложения – через операции купли/продажи финансовых инструментов, реализация инвестиций осуществляется посредством механизма инвестиционного рынка. Определение инвестиционных операций как операций по реализации отдельных управленческих решений, связанных с формированием и использованием инвестиционных ресурсов – объектов купли/продажи [12], обосновывает необходимость управления финансовыми отношениями, возникающими в процессе инвестирования между участниками рынка.

И.А. Бланк [12. С. 17] называет десять сущностных признаков финансовых инвестиций предприятий. На наш взгляд, шесть из них наиболее полно представлены для финансовых инвестиций на валютном рынке: (1) ликвидность актива, (2) наличие риска, (3) источник прибыли (дохода), (4) объект рыночных отношений (объект купли/продажи), (5) объект управления, (6) активная форма вовлечения капитала (сбережений) в экономический процесс.

Ликвидность (1) валютного рынка и обращающихся на нем активов подтверждается наличием постоянного спроса и предложения, позволяющего реализовать актив по рыночной цене с возможностью быстрой конверсии в денежные средства, большой объем операций и небольшой спрэд.

Наличие высокого риска (2), возможность получения высокого дохода (3) характерны для спекулятивных операций на валютном рынке.

Финансовые инвестиции – вложения, осуществляемые путем совершения операций купли/продажи финансовых инструментов (4), имеющих спрос, цену, предложение, характеризуются совокупностью рыночных (экономических) отношений, возникающих между субъектами рынка по поводу перераспределения инвестиционных (финансовых) ресурсов его участников. Цена финансового инструмента формируется под влиянием спроса и предложения на рынке с учетом инвестиционной привлекательности.

Высокий риск и высокая потенциальная доходность операций на валютном рынке обуславливают необходимость управления процессом инвестирования – финансовыми отношениями между участниками рынка, поэтому финансовые инвестиции – объект управления (5).

Накопленный капитал (сбережения) участников валютного рынка является инвестиционным ресурсом, который посредством инвестирования вовлекается в экономический процесс (6). Купля/продажа – активная форма вложения капитала. Остальные четыре существенных признака («объект временного предпочтения, объект собственности и распоряжения, альтернативная возможность вложения капитала в любые объекты, возможность использования накопленного капитала во всех альтернативных его формах») также справедливы для финансовых инвестиций, но не являются существенными, на наш взгляд.

К указанным признакам, отличающим реальные и финансовые инвестиции, по нашему мнению, надо добавить ранее установленные существенные признаки торговой операции [10] – *цель и базисный актив*, лежащий в основе финансового инструмента, а также форму и объект инвестирования, необходимость управления процессом инвестирования (таблица).

А.П. Иванов [14. С. 46] указывает две обязательные характеристики для квалификации *операций* с финансовыми инструментами как финансовых инвестиций: а) «в основе операции должны лежать финансовые активы и обязательства; б) операция должна иметь форму договора (контракта)».

Таковыми являются операции купли/продажи финансовых инструментов на наличном и срочном рынках, осуществляемые с различными целями, в том числе с целью *спекуляции* (валютные пары, опционы, фьючерсы, форварды – расчетные, без поставки актива), *хеджирования* (опционы, фьючерсы, форварды, свопы – с поставкой актива и без поставки в совокупности со сделкой на наличном рынке), *кредитно-депозитные* операции (свопы иностранной валюты, процентные свопы).

И.А. Бланк [13. С. 96] различает инвестиционный эффект по целям инвестирования: (1) социальные, внеэкономические цели, не предполагающие получение инвестиционной прибыли, и (2) экономические цели, предполагающие получение дохода от вложений. В этом смысле приобретение иностранной валюты на валютном рынке (конверсионные операции) для осуществления внешнеэкономической деятельности к инвестициям *не относит*, так как они не предполагают получение дохода. Однако покупку, накопление ликвидного актива в инвестиционных целях в будущем относит к инвестициям и продажу выручки от экспорта продукции также относит к инвестиционным операциям [12. С. 265].

На наш взгляд, участники рынка инвестируют собственные, заемные и привлеченные денежные средства в финансовые инструменты валютного рынка с целью *получения дохода* или *иного полезного эффекта* в будущем или настоящем (контроль и регулирование валютного курса государством, средства платежа, конверсия). Все они предполагают покупку/продажу ликвидного актива и возможность получения либо текущей прибыли (убытка), либо отложенной прибыли (убытка) при пересчете по курсу в национальной валюте. Поэтому все цели и операции по покупке/продаже ликвидного актива (валюты, процентной ставки, золота) на валютном рынке *в широком смысле* признаются автором инвестиционными с позиции *получения дохода или иного полезного эффекта*.

Наиболее доходными, как и наиболее рискованными, являются спекулятивные операции. Поэтому с позиции главной цели инвестирования – получение высокого дохода (сопряженного с риском) – спекулятивные операции признаются автором инвестиционными *в узком смысле*.

Большинство различных подходов определяет *инвестирование* как совокупность практических действий по реализации инвестиций – сделок купли/продажи [3, 7, 8], а также как реализацию управленческих решений [12] по формированию и использованию финансовых (инвестиционных) ресурсов в процессе выполнения сделок. С такой трактовкой мы можем согласиться.

Наиболее точное определение, на наш взгляд, дал А. Кульман [15. С. 86]: «*инвестирование – это операция, посредством которой сбережения трансформируются в средства производства*» (имеются в виду реальные инвестиции), или «*инвестирование – это процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения в целях получения доходов в будущем*».

Сущностные признаки понятия, отличающие реальные и финансовые инвестиции, приведены в таблице.

Отличительные признаки реальных и финансовых инвестиций *

Сущностные признаки	Реальные инвестиции	Финансовые инвестиции	
		Рынок ЦБ	Валютный рынок
Цель	«Достижение индивидуальных целей инвестора»	«Получить требуемый уровень ожидаемой доходности при более низком уровне ожидаемого риска» или «достижение иного полезного эффекта»	
Форма инвестирования	Капитальные вложения, вложения в оборотные средства и нематериальные активы (лицензии, патенты, программы и базы данных для ЭВМ)	Вложения капитала в различные финансовые инструменты путем совершения сделок купли/продажи	
Объекты инвестирования: финансовые инструменты (активы) (поставочные и расчетные контракты)	–	Депозиты, долевыми и долговые ценные бумаги, облигации, акции и пр., их деривативы	Валюта, процентные ставки, золото и их деривативы (все инструменты на наличном и срочном рынках)
Управление процессом инвестирования	+	+	+
(нет спекуляции и хеджирования)			
Ликвидность актива	–	+	+
Наличие рыночного риска	–	+	+
Доход (эффект)	+	+	+

* Знак «+» означает наличие признака. Составлено автором.

Основные и оборотные средства, нематериальные активы предприятий не являются финансовыми инструментами, «права получить в будущем финансовый актив не возникает» [12]. Наличие договора в определении финансового инструмента предполагает изменения в финансовых активах, обязательствах и финансовых ресурсах в процессе инвестирования, чего нет в реальных инвестициях. Таким образом, финансовые инвестиции отличаются от реальных формой инвестирования (объект рыночных отношений) и объектом инвестирования – финансовым инструментом. Кроме того, реальные инвестиции не могут быть спекулятивными и хеджируемыми.

Необходимость управления инвестированием актуальна для всех видов, но содержание управления отличается. Финансовое инвестирование сопряжено с высокими рисками в силу изменчивости динамики рынка. Все виды рассмотренных ранее рисков [10], присущие торговым операциям, справедливы для финан-

сового инвестирования – кредитный, валютный, страновой (политический), операционный (технический).

На основе анализа сущности понятий «международный валютный рынок» и «торговая операция» [10] предложено авторское определение финансовых инвестиций на валютном рынке *в широком смысле*: «финансовые инвестиции на валютном рынке – это совокупность экономических отношений между участниками рынка по поводу формирования, распределения и использования собственных, заемных и привлеченных финансовых ресурсов, возникающих в процессе их вложения в форме сделок купли/продажи финансовых инструментов с различным базисным активом (иностранная валюта, процентная ставка, золото), осуществляемых в условиях риска с целью получения дохода или иного полезного эффекта».

Некоторые авторы указывают на особенность инвестиционных операций на валютном рынке, отличающих их от операций на фондовом рынке [2, 18, 19]. Суть рассуждений сводится к следующему.

Инвестиции в фондовый рынок – это вложения финансовых ресурсов посредством операций купли/продажи ценных бумаг, акций, облигаций и прочих активов (или портфеля активов) на длительный срок с целью получения дивидендов (пассивная стратегия). Источник прибыли – «купить активы дешевле, а продать дороже», ожидая увеличения цены актива в долгосрочной перспективе.

Инвестиции на валютном рынке – это вложения финансовых ресурсов посредством торговых операций, осуществляемых с целью извлечения прибыли от разницы цены актива во времени на одном или разных рынках (активная стратегия). Направление торговых операций (покупка/продажа) на валютном рынке не имеет значения, прибыль участника рынка может быть получена как от операции «купля», так и «продажа» как в средне-, так и краткосрочной перспективе.

Однако в настоящее время на фондовом рынке также используются краткосрочные спекулятивные стратегии в биржевом и внебиржевом сегментах. Различия в методах торговли между валютным и фондовым рынками стираются за счет использования электронных методов, в том числе алгоритмической торговли.

Таким образом, считаем, что все торговые операции, осуществляемые на валютном рынке с разными целями, результат которых получение дохода или иного полезного эффекта, – это вложение финансовых ресурсов в ликвидный актив, а источником получения высокого дохода являются спекулятивные инвестиционные операции, хотя они сопряжены с большим риском.

Бенджамин Грэм [16] отделял инвестиции от спекуляций. Инвестиции определял как операции вложения, «основанные на тщательном анализе фактов, перспектив, безопасности вложенных средств и достаточном доходе» [16. Р. 13], все остальное признавал спекуляцией. Привлекательными в плане инвестирования акциями считал те, которые продаются на рынке по цене ниже их внутренней стоимости (ценовой подход к инвестированию) [16. Р. 188], считая, что они в этом случае имеют «запас надежности», полагал ненужным обращать внимание на колебания цены актива во времени (пассивная стратегия «купи – и держи»). Указывал, что «разумный инвестор» относится к инвестициям как к деловому предприятию. Другой подход к инвестированию – «тайминг» [16. Р. 190], основанный на краткосрочных операциях с целью получить прибыль на колебаниях

цен (активная стратегия), называл спекуляцией. Понимал, что в «ценовом подходе» риск ограничен за счет «запаса надежности», а при спекуляции риск ничем не ограничен. Рекомендовал тактику торговли при «ценовом подходе»: покупать, когда значение цены ниже истинной стоимости акции, а продавать, когда курс превышает истинную стоимость. «Разумный инвестор» покупает на медвежьем рынке по низкой цене, а продает на бычьем рынке по высокой цене. При «тайминге» используется противоположная тактика: рост цены – покупать, снижение – продавать. Б. Грэм считал, что «разумный инвестор» ждет, когда значение цены актива станет ниже истинной стоимости – у него мотив другой, отличный от мотива спекулянта, однако был уверен, что оба – «инвестор» и «спекулянт» – должны анализировать прогнозы состояния фондового рынка.

А.Г. Грязнова и др. [11. С. 900] также отмечают, что «спекуляция от инвестирования отличается уровнем риска», инвестор идет на «проанализированный ограниченный риск», а спекулянт (игрок) идет на неограниченный риск, играя наудачу.

Принципы инвестирования в фондовый рынок Б. Грэма относятся к 40–50-м гг. XX в. С тех пор многое изменилось в методах торговли. Развитие электронных методов и математического аппарата для прогнозирования динамики рынка и, собственно, для реализации алгоритмической торговли привело к тому, что инвестор использует в своей стратегии научные методы прогнозирования рынка и управления риском, а не полагается на удачу. Специальные дополнительные инструменты для ограничения риска – защитные ордера в торговой стратегии – позволяют ограничить текущий риск операции.

Совершенствование законодательства России, регулирующего внебиржевой сегмент валютного рынка, привело к увеличению в 2 раза оборотов за 2014 г. [17]. Российское законодательство (с декабря 2014 г.) относит операции на внебиржевом межбанковском валютном рынке (российский сегмент рынка называется «Форекс») к рынку ценных бумаг и регулирует отношения между профессиональными участниками рынка (дилерами/брокерами) и клиентами. Сделки купли/продажи расчетными контрактами (контракты на разницу) не признаются сделками «пари», как раньше, и подлежат судебной защите (ст. 11 ФЗ РФ) [17].

Многие исследователи отмечают [8, 12, 18, 19], что спекуляция имеет свои достоинства: стабилизирует цены на рынке, приближая рынок к равновесию, осуществляет перенос рисков хеджеров на спекулянтов – и также относят спекулятивные операции на валютном рынке к инвестиционным.

Таким образом, мнение автора статьи состоит в следующем: все цели и операции по покупке/продаже ликвидного актива (валюты, процентной ставки, золота) на валютном рынке *в широком смысле* признаются инвестиционными с позиции *получения дохода* или *иного полезного эффекта*. Наиболее доходными, как и наиболее рискованными, являются спекулятивные операции. Поэтому с позиции главной цели инвестирования – получения высокого дохода (сопряженного с большим риском) – *спекулятивные операции* признаются автором инвестиционными *в узком смысле*.

Высокий удельный вес спекулятивных операций свидетельствует о необходимости прогнозирования динамики рынка и управления капиталом в инвестиционной стратегии. Большая часть торговых операций на валютном рынке осу-

ществляется методом алгоритмической торговли – 74% среднедневного оборота международного валютного рынка [20].

В этом контексте направление дальнейших исследований – уточнение сущности и содержания категории «финансовый механизм инвестирования на основе алгоритмической торговли на международном валютном рынке», в соответствии с данным определением финансовых инвестиций, представляется актуальным на современном этапе развития рынка.

Предложенное автором определение финансовых инвестиций, в отличие от известных, все торговые операции на международном валютном рынке признает инвестиционными и объясняет базовые элементы структуры финансового механизма инвестирования, в частности включение технического инструментария выполнения операций – механической торговой системы, как субъекта управления капиталом и риском.

Литература

1. Литинский Д.С. Статистическое прогнозирование для построения эффективных торговых стратегий на валютном рынке: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2003. 23 с.
2. Салин В.Н. Биржевая статистика: учеб. пособие / В.Н. Салин, И.В. Добрашина. М.: Финансы и статистика, 2003. 176 с.
3. Межов И.С., Межов С.И. Инвестиции: оценка эффективности и принятие решений. Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2011. 380 с.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш. Словарь современных экономических терминов. 4-е изд. М.: Айрис-пресс, 2008. 480 с.
5. Чалдаева Л.А. Рынок ценных бумаг: учеб. для бакалавров / Л.А. Чалдаева, А.А. Киячков. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2012. 857 с.
6. Корчагин Ю.А., Маличенко И.П. Инвестиции и инвестиционный анализ: учеб. Ростов н/Д: Феникс, 2010. 601 с.
7. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. для бакалавров / Л.А. Чалдаева [и др.]. 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2013. 542 с.
8. Инвестиции: учеб. пособие / М.В. Чиненов [и др.]. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Кнорус, 2008. 368 с.
9. Довбенко М.В., Осик Ю.И. Современные экономические теории в трудах нобелиантов: учеб. пособие. М.: Изд-во Академия естествознания, 2011. URL: [http:// www. monographies.ru/129](http://www.monographies.ru/129) (дата обращения: 01.03.2015).
10. Крюков П.А. Определение торговой операции на валютном рынке Forex // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2014. № 2(26). С. 99–108.
11. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / А.Г. Грязнова [и др.]. М.: Финансы и статистика, 2004. 1168 с.
12. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2008. Т. 1. 660 с.
13. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2 т. 3-е изд., стер. М.: Омега-Л, 2008. Т. 2. 560 с.
14. Иванов А.П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ИТК «Дашков и К^О», 2008. 480 с.
15. Кульман А. Экономические механизмы: пер. с фр./ общ. ред. Н.И. Хрусталева. М.: А/О Изд. группа «Прогресс»: «Универс», 1993. 192 с.
16. *Graham Benjamin*. The intelligent investor. A book of Practical counsel. Updated with new commentary by Jason Zweig: HarperCollins Publishers, Inc., 2003. 627 p.
17. Федеральный закон от 29 декабря 2014 года № 460-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Консультант-Плюс. Электрон. дан. КонсультантПлюс, 2014. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172869> (дата обращения: 09.01.2015).

18. Аненкова Л.А. Совершенствование финансового механизма иммунизации инвестиционной стратегии дилинговых операций на международном валютном рынке (на материалах валютного рынка Forex): автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2010. 25 с.

19. Федоров А.В. Организация и финансовые инструменты инвестиционно-оверлейной деятельности на валютном рынке: дис. ... канд. экон. наук. Владивосток, 2005. 169 с.

20. Опрос Центрального банка трехлетнего периода («Triennial Central Bank Survey 2013», декабрь 2013 г.) [Электронный ресурс] / Банк международных расчетов. Электрон. дан. BIS, 2013. URL: www.bis.org (дата обращения: 02.02.2014).

Р.А. Kryukov

Department of Management Accounting and Analysis, Institute of Economics and Management, Kuzbass State Technical University named after T.F.Gorbachev, Kemerovo, Russia

E-mail: kpa.2008@mail.ru

THE NOTION OF FINANCIAL INVESTMENTS IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET

Keywords: Financial investment; Speculation; Currency market; Foreign exchange market; Financial asset.

Currently, the term “financial investment” has no clear-cut interpretation for the currency market in economic literature. There is no consensus as to whether the investment-governmental speculation, especially on the OTC market? Are all the trading operations carried out with different objectives and investment?

In scientific literature, there are three approaches to defining “financial investments”:

1) financial investment is an investment of investors’ private or borrowed funds in financial instruments (financial assets and liabilities) for a specific purpose, which is usually “to get the desired level of expected returns with lower expected risk” or “to achieve another useful effect”;

2) financial investment is an investment by means of the transactions purchase/sale of financial instruments in the investment market, including the foreign exchange market;

3) financial investments as an economic category and as a process can also mean “cumulative investment movement, different forms and levels”, which is implemented through the a mechanism inherent in the investment market.

All the approaches are focused on a particular aspect. We studied the essential features of financial investment companies. It was found that six features are more attributed to the financial investment in the foreign exchange market. These are liquid assets, presence of a risk, a source of income (profit), the stated object of market relations (the object of purchase/sale), facility management, the active form of involvement of capital in economic process. The author proposed to add the following characteristics to the list: target and underlying asset as well as the form and object of investment, the need for management of the investment process.

Based on the analysis of the essence of the concepts “international foreign exchange market” and “trading” carried out by the author in earlier works, a definition of financial investment in the foreign exchange market in the broadest sense was formulated. According to this definition, financial investment in the currency market is a set economic relations among market participants connected with the formation, distribution and use of private and borrowed financial resources arising in the course of their investment in the form of the transactions of purchase/sale of financial instruments with different underlying assets (foreign currency, interest rate gold), implemented under a minute figure to generate an income or another benefit.

Thus, all trading transactions on the foreign exchange market with different targets, the result of which are an income or another useful benefit shall be considered as an investment of financial resources in liquid assets.

References

1. Litinskiy D.S. *Statisticheskoye prognozirovaniye dlya postroyeniya effektivnykh trgovykh strategiy na valyutnom rynke: Avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [Statistical forecasting for building effective trading strategies in the foreign exchange market. Synopsis of PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2003. 23 p.

2. Salin V.N., Dobashina I.V. *Birzhevaya statistika* [Exchange statistics]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2003. 176 p.
3. Mezhev I.S., Mezhev S.I. *Investitsii: otsenka effektivnosti i prinyatiye resheniy* [Investments: performance evaluation and decision-making]. Novosibirsk, Novosibirsk State Technical University Publ., 2011. 380 p.
4. Rayzberg B.A., Lozovskiy L.Sh. *Slovar' sovremennykh ekonomicheskikh ter-minov* [Glossary of modern economic terms], 4th edn. Moscow, Ayris-press Publ., 2008. 480 p.
5. Chaldayeve L.A., Kilyachkov A.A. *Rynok tsennykh bumag* [Securities market], 3d edn. Moscow, Yurayt Publ., 2012. 857 p.
6. Korchagin Yu.A., Malichenko I.P. *Investitsii i investitsionnyy analiz* [Investments and investment analysis]. Rostov-on-Don, Feniks Publ., 2010. 601 p.
7. Chaldayeve L.A., et al. *Finansy, denezhnoye obrashcheniye i kredit* [Finance, monetary circulation and credit]. Moscow, Yurayt Publ., 2013. 542 p.
8. Chinenov M.V., Chernousenko A.I., Zozulya V.I. *Investitsii* [Investments]. Moscow, Knorus Publ., 2008. 368 p.
9. Dovbenko M.V., Osik Yu.I. *Sovremennyye ekonomicheskiye teorii v trudakh nobeliantov*. Moscow, Akademiya estestvoznaniya Publ., 2011. Available at: <http://www.monographies.ru/129> (accessed 01 March 2015).
10. Kryukov P.A. Opredeleniye trgovoy operatsii na valyutnom rynke Forex [The definition of trading operations on the Forex market]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2014, no. 2(26), pp. 99–108
11. Gryaznov A.G., et al. *Finansovo-kreditnyy entsiklopedicheskiy slovar'* [Financial and Credit Encyclopedic Dictionary]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2004. 1168 p.
12. Blank I.A. *Osnovy investitsionnogo menedzhmenta* [Fundamentals of investment management]. Moscow, Omega–L Publ., 2008. 660 p.
13. Blank I.A. *Osnovy investitsionnogo menedzhmenta* [Fundamentals of investment management]. Moscow, Omega–L Publ., 2008. 560 p.
14. Ivanov A.P. *Finansovyye investitsii na rynke tsennykh bumag* [Financial investments in the securities market]. Moscow, Dashkov i K^o Publ., 2008. 480 p.
15. Kul'man A. *Ekonomicheskiye mekhanizmy* [Economic mechanisms]. Moscow, Progress Publ., Univer Publ., 1993. 192 p.
16. Benjamin Graham. *The Intelligent Investor. A Book of Practical Counsel*. Updated with new commentary by Jason Zweig, HarperCollins Publishers, Inc., 2003. 627 p.
17. RF Federal Law “On the Introduction of Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation” of December 29, 2014 N 460-FZ. Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=172869> (accessed 01 September 2015). (In Russian).
18. Anenkova L.A. *Sovershenstvovaniye finansovogo mekhanizma immunizatsii investitsionnoy strategii dilingovykh operatsiy na mezhdunarodnom valyutnom rynke (na materialakh valyutnogo rynka Forex): avtoref. dis. kand. ekon. nauk*. Rostov-on-Don, 2010. 25 p.
19. Fedorov A.V. *Organizatsiya i finansovyye instrumenty investitsionno-overleynoy deyatel'nosti na valyutnom rynke: dis. kand. ekon. nauk*. Vladivostok, 2005. 169 p.
20. Bank for International Settlements. A Survey of the Central Bank's Three-Year Period (“Triennial Central Bank Survey 2013”, December 2013). Available at: www.bis.org (accessed 02 February 2014).

For referencing:

Kryukov P.A. Ponyatiye finansovykh investitsiy na mezhdunarodnom valyutnom rynke [The notion of financial investments in the foreign exchange market]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 124–134.

УДК 336.71

DOI: 10.17223/19988648/35/11

Е.Т. Свешникова, Р.В. Галузин

СОБЛЮДЕНИЕ НОРМАТИВОВ ЛИКВИДНОСТИ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ (НА ПРИМЕРЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ)

В статье освещены основные аспекты, связанные с ликвидностью коммерческих банков, изложены различные точки зрения в толковании самого понятия ликвидности. Понятия ликвидности в экономической литературе и нормативных актах органов регулирования и надзора за банковской деятельностью приводятся различные, в большей или меньшей степени совпадающие, однако единого общепринятого термина «ликвидность коммерческого банка» все еще нет. Проведено сопоставление терминов и нормативов мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности банков. Проанализированы актуальные международные подходы к управлению ликвидностью банков. Также рассмотрены вопросы управления ликвидностью коммерческих банков, функционирующих и имеющих структурные подразделения на территории Амурской области РФ. Анализ всех нормативов ликвидности за период 2011–2014 гг. по коммерческим банкам, функционирующим на территории Амурской области, показал абсолютное соблюдение всеми анализируемыми кредитными организациями требований ЦБ РФ в части управления своей ликвидностью. По результатам данного исследования был выявлен ряд банков, крайне жестко подходящих к практике соблюдения обязательных нормативов ликвидности. В частности, это ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», ОАО «Восточный Экспресс Банк», ОАО «ОТП-Банк», ООО «Внешпромбанк».

Ключевые слова: ликвидность, мгновенная ликвидность, текущая ликвидность, долгосрочная ликвидность, Амурская область, банки, экономические нормативы, обязательные нормативы, нормативы ликвидности.

Ликвидность является одной из важнейших качественных характеристик деятельности банка, которая свидетельствует о его надежности и стабильности. Банки особенно уязвимы в отношении к проблемам ликвидности, с одной стороны, как организации специфического характера, с другой – как организации, затрагивающие рынки в целом.

Актуальность выбранной темы заключается в том, что проблема поддержания ликвидности выходит за пределы индивидуального банка, так как нехватка ликвидности в единственной организации может иметь общесистемные последствия. Развитие новых технологий, средств телекоммуникации и стремительность изменений на современных финансовых рынках, появление новых финансовых инструментов и необходимость интеграции банковского сообщества в мировое создают угрозу быстрого распространения проблемы ликвидности отдельного банка на банковский сектор в целом.

Разработкой методических основ анализа финансовой отчетности в России занимались и занимаются такие ученые, как С.Б. Барнгольц, Л.Т. Гиляровская, Л.В. Донцова, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, Р.С. Сайфулин, А.Д. Шеремет и др. Проблема соблюдения банками обязательных нормативов поднята в работах экономистов И.В. Вишнякова, О.П. Галая, Т.В. Завго-

родней [1], О.Г. Коваленко, В.И. Колесникова, О.И. Лаврушина [2], Ю.Н. Полюшко, П.А. Разумовского, В.Т. Севрука, С.К. Семенова, Е.Т. Свешниковой [3], А.М. Тавасиева, Ю.С. Эзроха и др. Данные нормативы – это, по сути, целый комплекс требований, которые предъявляет ЦБ РФ к коммерческим банкам в разных областях их деятельности. Но конкретно проблему ликвидности в своих работах поднимают П. Герстнер, М.И. Макаренко, Е.Е. Дмитриев [4], Е.А. Новопашина [5], Т.О. Подольская [6], К.Р. Тагирбеков [7], Н.А. Тюленева [8], Т.А. Фролова [9], И.Ф. Шерр и др.

Цель исследования состоит в изучении подходов к понятийному аппарату определения ликвидности и в анализе соблюдения экономических нормативов ликвидности коммерческими банками, имеющими внутренние структурные подразделения на территории Амурской области.

Понятия ликвидности в экономической литературе и нормативных актах органов регулирования и надзора за банковской деятельностью приводятся различные, в большей или меньшей степени совпадающие, однако единого общепринятого термина «ликвидность коммерческого банка» все еще нет. По меткому выражению Ч. Гудхарта, понятие «ликвидность» имеет столь большое количество толкований, что использовать его без четкого определения – контрпродуктивно [10]. Основные подходы к определению ликвидности собраны в табл. 1.

Таблица 1. Подходы к определению термина «ликвидность»

Источник	Определение
Приказ ЦБ РФ [11]	Способность банка обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств
Инструкция ЦБ РФ [12, 13]	Способность обеспечить своевременное и полное выполнение своих денежных и иных обязательств, вытекающих из сделок с использованием финансовых инструментов
Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая [14]	Способность коммерческого банка отвечать по всем своим обязательствам перед контрагентами своевременно и в полном объеме
Е.Ф. Жуков [15]	Возможность быстрого (по возможности без потерь доходности или дополнительных затрат) превращения активов банка в платежные средства для своевременного погашения своих долговых обязательств
Т.В. Завгородняя [1]	Способность банка расплатиться по всем своим обязательствам в полном объеме и в срок
О.И. Лаврушин [2]	Способность своевременно и без потерь выполнять свои обязательства перед вкладчиками и кредиторами
И.М. Лемешевский [16]	Способность своевременно выполнять договорные обязательства
Д. МакНотон [17]	Способность удовлетворять предполагаемую и внезапно создающуюся ситуацию потребности в наличных средствах, возникающую вследствие изъятия вкладов, наступления сроков погашения обязательств, предоставления средств как по новым, так и по ранее выданным займам
Е.А. Новопашина [5]	Достаточность денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент
Т.О. Подольская [6]	Способность вовремя расплатиться по своим обязательствам перед кредиторами и вкладчиками за счет собственных ликвидных активов
К.Р. Тагирбеков [7]	Возможность банка своевременно, в полном объеме и без потерь обеспечивать выполнение своих долговых и финансовых обязательств перед всеми контрагентами, а также предоставлять им средства в рамках взятых на себя обязательств, в том числе и в будущем
Н.А. Тюленева [8]	Степень готовности организации погасить свои краткосрочные обязательства ликвидными активами в данный момент времени
Т.А. Фролова [9]	Способность любого реального актива выступить в роли средства платежа; достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в данный момент

Таблица 2. Подходы к определению терминов «мгновенная ликвидность», «текущая ликвидность», «долгосрочная ликвидность»

Термин	Источник	Определение
Мгновенная ликвидность	Инструкция ЦБ РФ [18]	Регулятор риска потери банком ликвидности в течение одного операционного дня и определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования
	Н.Н. Мокеева, О.В. Фомичёва [21]	Регулятор риска потери банком ликвидности в течение одного операционного дня
	М.Ю. Кулаев [22]	Регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня
	Е.С. Серый [23]	Способность предприятия покрыть краткосрочные долги за счет имеющихся у него денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и поступлений от дебиторов
Текущая ликвидность	Инструкция ЦБ РФ [18]	Регулятор риска потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней и определяет минимальное отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней
	Н.Н. Мокеева, О.В. Фомичёва [21]	Регулятор риска потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней
	М.Ю. Кулаев [22]	Регулирует риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней
	Д.А. Шевчук [24]	Отношение суммы ликвидных активов к сумме обязательств банка по счетам до востребования и на срок до 30 дней
Долгосрочная ликвидность	Инструкция ЦБ РФ [18]	Регулятор риска потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы и определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, к собственным средствам (капиталу) банка и обязательствам (пассивам) с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, скорректированным на величину минимального совокупного остатка средств по счетам со сроком исполнения обязательств до 365 календарных дней и счетам до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций)
	Г.Н. Белоглазвая, Л.П. Кроливецкая [14]	Отношение всей долгосрочной задолженности банка сроком погашения свыше года (кредиты, размещенные депозиты, в т.ч. в драгоценных металлах) к собственным средствам (капиталу) банка, а также обязательствам банка по депозитным счетам, полученным кредитам и другим долговым обязательствам сроком погашения свыше года
	Н.Н. Мокеева, О.В. Фомичёва [21]	Регулятор риска потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы
	М.Ю. Кулаев [22]	Регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы
	Д.А. Шевчук [24]	Отношение выданных банком кредитов сроком погашения свыше года к капиталу банка, а также к обязательствам банка по депозитным счетам, полученным кредитам и др. долговым обязательствам на срок свыше года

Сам термин «ликвидность» происходит от лат. liquidus (жидкий) и в буквальном смысле характеризует легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в денежные активы [4].

В большинстве стран (Австрия, Беларусь, Великобритания, Германия, Дания, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Россия, Украина, Франция) показатели ликвидности законодательно регламентируются через пруденциальное регулирование ликвидности посредством доведения до банков обязательных для исполнения нормативов ликвидности. В некоторых странах (Австралия, Канада, Португалия, США, Филиппины, Япония) органы надзора контролируют позицию ликвидности на основе наблюдения необязательных коэффициентов и (или) предъявляют качественные требования.

В РФ введены единые критериальные уровни экономических нормативов применительно к разным типам банков. В соответствии с законодательством РФ [11, 12, 13, 18, 19, 20] действующие обязательные нормативы ликвидности включают:

- норматив мгновенной ликвидности (Н2) $\geq 15\%$;
- норматив текущей ликвидности (Н3) $\geq 50\%$;
- норматив долгосрочной ликвидности (Н4) $\leq 120\%$.

Подходы к определению данных терминов различными авторами приведены в табл. 2.

Таблица 3. Сходства и различия в характеристике нормативов ликвидности

Критерии сравнения	Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)
	Регулирует (ограничивает) риск потери банком ликвидности		
Период регулирования риска	В течение одного операционного дня	В течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней	В результате размещения средств в долгосрочные активы
Активы и пассивы банка	и определяет минимальное отношение суммы		и определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней к собственным средствам (капиталу) банка и обязательствам (пассивам) с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней
	высоколиквидных активов банка к сумме	ликвидных обязательств (пассивов) банка	
	по счетам до востребования,	по счетам до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней,	
	скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам		
Сроки исполнения обязательств	физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования		со сроком исполнения обязательств до 365 календарных дней и счетам до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций)
		и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней	
Предельное значение	Минимально		Максимально
	допустимое числовое значение норматива устанавливается в размере		
	15%	50%	120%

Таблица 4. Анализ нормативов мгновенной ликвидности коммерческих банков Амурской области

Банк	2011 г.			2012 г.			2013 г.			2014 г.								
	01январь	01апрель	01октябрь	01январь	01апрель	01октябрь	01январь	01апрель	01октябрь	01январь	01апрель	01октябрь						
ОАО «Азиатско-Тихоокеанский банк»	32,03	59,51	30,89	38,12	66,97	81,8	45,86	55,86	62,44	47,69	43,28	74,26	32,83	45,45	110,82	125,23	101,9	119,03
ОАО «Внешпромбанк»	89,43	75,08	81,8	66,97	89,16	89,24	89,16	89,24	90,86	81,74	87,26	118,91	113,23	110,82	123,52	101,9	119,03	215,91
ОАО «Восточный Экспресс Банк»	90,46	128,21	42,31	62,37	110,21	80,39	124,33	80,39	124,33	138,36	112,03	104,36	74,82	120,45	123,41	117,79	151,17	215,91
ОАО «ВТБ»	53,98	70,21	61,14	45,69	51,42	34,55	52,92	34,55	52,92	77,39	50,68	68,93	76,77	59,72	37,39	41,39	31,15	16,95
ЗАО «ВТБ 24»	70,9	108,61	65,26	35,94	43,56	44,5	39,8	44,5	39,8	42,13	40,73	43,97	43,61	49,28	47,41	42,65	45,56	30,01
ОАО «Газпромбанк»	36,51	34,07	39,71	71,5	36,68	41,49	51,22	36,68	41,49	51,22	59,96	50,74	41,34	47,24	42,19	57,53	47,26	42,83
ОАО КБ «Европейский Экспресс»	856,58	686,61	328,11	97,02	81,74	163,93	185,65	163,93	185,65	104,72	88	97,54	83,29	90,09	67,15	90,9	99,5	114,68
ОАО «Крона-Банк»	52,7	35,29	55,59	54,63	60,25	70,13	63,34	60,25	70,13	63,34	32,94	46,05	52,74	60,31	47,2	50,69	57,5	62,17
ОАО «МДМ Банк»	67,45	60,89	57,08	64,86	68,67	80,76	69	68,67	80,76	66,27	54,87	85,65	73,66	48,48	70,45	49,34	58,07	56,96
ОАО «МТС Банк»	37,16	61,01	54,5	37,27	31,24	43,2	60,76	43,2	60,76	33,48	55,14	53,1	54,48	26,45	49,67	71,99	61,69	59,94
ОАО «НОМОС – Региобанк»	54,23	65,55	54,35	51,93	66,31	68,69	58,16	68,69	58,16	59,08	56,08	95,92	59,54	67,31	40,95	88,06	46,99	32,69
ОАО «ОТП-Банк»	77,82	84,73	41,94	66,88	53,42	103,52	72,43	103,52	72,43	74,47	50,2	53,12	63,47	35,66	56,05	53,51	52,44	36,17
ОАО «Ресгострах Банк»	17,09	71,25	77,9	55,25	60,26	55,26	71,8	55,26	71,8	49,56	48,43	52,18	37,89	51,58	42,46	38,61	26,15	25,97
ОАО АКБ «Росбанк»	68,68	57,9	51,65	45,56	57,45	36,54	31,84	36,54	31,84	42,03	53,59	64,93	62,08	45,86	67,32	39,5	43,08	52,71
ОАО «Ресгострах Банк»	47,62	41,33	40,83	55,32	31,84	40	27,35	31,84	40	27,35	38,49	33,23	49,48	48,45	30,3	35,53	39,67	67,23
ОАО «Россельхозбанк»	87,17	105,04	82,03	120,45	100,6	60,89	68,97	60,89	68,97	65,52	70,1	59,49	74,84	46,76	53,96	56,27	50,31	29,14
ОАО «РОСТ БАНК»	39,46	35,58	35,52	33,23	40,9	54,46	37,86	40,9	54,46	44,78	42,6	41,69	62,26	84,07	71,95	31,7	43,39	56,15
ОАО АКБ «Связь-Банк»	32,21	40,84	18,59	50,94	46,07	51,59	76,14	51,59	76,14	54,3	32,36	30,61	36,41	46,65	32,09	32,12	31,83	32,37
ОАО «Сегелем Банк»	47,67	61,74	78,23	186,22	93,45	467,81	152,79	93,45	467,81	76,93	49,39	64,73	46,7	43,73	41,13	59,58	31,39	130,86
ОАО ИКБ «Совкомбанк»	63,23	29,52	40,86	42,06	40,37	25,13	59,23	40,37	25,13	240,88	140,03	144,46	124,89	65,6	78,66	71,25	65,66	68,08
ЗАО «Солид Банк»	66,77	54,13	69,71	59,15	72,71	55,53	34,46	55,53	34,46	58,69	33,11	53,93	31,66	56,36	35,56	43,1	37,13	49,95
ОАО «Тихоокеанский Внешторгбанк»	115,03	90,92	50,44	52,35	40,38	49,86	45,67	40,38	49,86	34,08	58,86	48,11	33,73	42,91	43,17	37,32	57,62	64,34
ОАО «ТрансКредитБанк»	70,9	108,61	65,26	53,41	63,1	44,1	66,3	63,1	44,1	65,17	50,4	56,51	80,96	61,56	82,36	59,51	49,86	51,94
ОАО «ТЭМБЕР-Банк»	94,16	82,07	54,4	89,27	48,86	94,6	81,31	48,86	94,6	129,19	85,21	116,73	114,67	92,63	63,33	110,55	104,45	93,78
ОАО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	38,83	92,53	79,52	45,94	141,05	92,08	74,62	92,08	74,62	112,15	199,65	119,45	166,07	294,23	145,38	82,3	151,14	173,56

Таблица 5. Анализ нормативов текущей ликвидности коммерческих банков Амурской области

Банк	2011 г.			2012 г.			2013 г.			2014 г.					
	01яньв	01апр	01окт	01яньв	01апр	01окт	01яньв	01апр	01окт	01яньв	01апр	01окт			
ОАО «Азиатско-Тихоокеанский банк»	97,54	86,85	51,19	62,12	77,78	121,9	109,28	103,28	91,88	83,78	78,59	63,64	91,69	99,16	117,78
ООО «Внешпромбанк»	98,94	86,75	92,96	79,74	86,75	99,47	96,71	86,34	88,44	98,49	108,08	119,15	117,11	97,7	111,86
ОАО «Восточный Экспресс Банк»	104,95	148,16	76,12	77,75	104,91	83,39	139,78	115,49	174,47	142,53	139,16	121,05	150,05	149,76	115,84
ОАО «ВТБ»	110,09	132,05	88,69	63,7	57,38	72,27	90,48	89,85	67,04	78,4	81,02	71,09	75,53	67,23	58,58
ЗАО «ВТБ 24»	79,2	80,02	70,03	77,21	68,69	69,03	57,79	57,98	61,6	73,34	64,79	65,68	75,2	58,3	58,27
ОАО «Газпромбанк»	90,65	74,59	72,49	90,5	36,68	90,66	98,05	105,3	108,08	96,14	92,19	80,81	84,12	77,83	78,9
ООО КВ «Европейский Экспресс»	7458,5	6649,61	2633,89	179,4	60,01	141,71	193,54	183,47	83,92	96,69	83,94	90,44	71,45	97,68	119,95
ООО «Крона-Банк»	89,78	72,81	72,02	88,07	109,32	82,9	86,47	56,87	63,52	59,28	82,77	73,53	75,19	79,55	76,7
ОАО «МДМ Банк»	85,85	77,68	64,14	62,05	92,61	77,83	71,7	93,81	95,47	84,22	89,81	90,07	83,93	75,89	86,46
ОАО «МПС Банк»	112,48	99,36	88,58	62,04	95,76	83,06	113,59	87,78	105,95	97,74	86,35	52,13	105,08	86,74	94,9
ОАО «НОМОС – Ретилбанк»	95,32	112,19	88,03	66,97	95,55	99,4	85,93	85,22	102,75	96,38	93,05	103,47	89,12	130,47	80,73
ОАО «ОТП-Банк»	140,28	170,6	124,54	129,02	119,45	147,85	186,58	169,85	121,39	124,73	145,41	127,91	107,42	73,98	72,42
ОАО «Ресострах Банк»	91,5	105,38	91,57	77,97	82,54	80,51	91,73	92,06	80,57	80,55	85,03	87,4	77,18	65,27	70,46
ОАО АКБ «Росбанк»	77,1	63,52	59,03	58,09	58,89	59,09	52,88	64,23	72,4	74,17	78,55	68,75	79,21	57,75	64,7
ОАО «Ресострах Банк»	91,37	98	76,11	88,83	83,45	71,48	74,29	88,79	78,73	95,4	78,53	81,94	65,16	66,48	57,71
ОАО «Россельхозбанк»	76,47	131,27	97,91	106,42	140,68	95,44	83,43	88,5	68,99	83,47	75,89	65,78	84,87	73,5	77,14
ОАО «РОСТ БАНК»	64,35	61,84	60,61	60,34	58	75,1	56,79	65,57	57,17	63,04	73,45	88,01	74,87	52,35	67,95
ОАО АКБ «Связь-Банк»	74,21	95,65	64,57	66,42	79,77	77,23	80,39	71,99	86,02	89,18	86,35	90,22	75,5	68,25	67,48
ООО «Сетелем Банк»	125,78	60,44	81,52	77,01	397,35	270	114,87	98,39	72,75	80,56	76,29	75,9	80,19	69,24	91,86
ОАО «СКС-банк»	82,62	79,82	79,52	72,1	83,97	87,47	97,68	96,23	92,81	113,8	101,48	125,07	145,2	122,2	101,72
ООО ИКБ «Совкомбанк»	122,93	101,17	99,68	107,92	122,46	137,46	116,51	162,78	130,63	160,96	147,12	116,17	188,56	117,9	71,93
ЗАО «Солид Банк»	67,08	62,17	83,06	88,65	65,96	62,66	52,12	84,05	72,93	96,9	50,52	76,43	65,15	54,05	61,09
ОАО «Тихоокеанский Внешторгбанк»	103,1	108,37	93,97	89,89	91,24	75,49	66,49	79,49	102,64	87,88	68,98	76,84	57,62	63,32	80,4
ОАО «ТрансКредитБанк»	79,2	80,2	70,03	55,35	78,9	74,44	70,94	68,88	83,13	67,65	109,66	96,79	97,66	86,8	74,44
ОАО «ГЭМБР-Банк»	106,07	95,43	95	115,59	103,14	144,39	149,82	152,91	156,7	162,42	170,44	183,14	110,9	142,99	152,65
ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	216,55	147,58	203,09	86,54	212,78	158,55	213,93	139,98	178,7	159,79	177,6	171,7	141,5	132,9	184,58

Таблица 6. Анализ нормативов долгосрочной ликвидности коммерческих банков Амурской области

Банк	2011 г.			2012 г.			2013 г.			2014 г.						
	01 янв	01 апр	01 окт	01 янв	01 апр	01 окт	01 янв	01 апр	01 окт	01 янв	01 апр	01 окт				
ОАО «Амурско-Тихоокеанский банк»	99,37	105,14	110,81	84,62	84,87	90,2	97,46	108,99	109,57	79,01	90,72	85,91	86,64	79,01	79,73	76,39
ООО «Внешпромбанк»	57,91	66,31	78,35	83,62	86,24	82,43	62,08	43,18	28,93	32,16	26,6	17,36	13,4	19,64	25,9	31,01
ОАО «Восточный Экспресс Банк»	104,41	100,26	102,83	100,45	94,96	90,23	105,26	108,29	111,51	102,16	103,37	95,97	86,53	84,73	81,82	76,8
ОАО «ВТБ»	71,16	80,98	82,72	84,51	94,47	86,81	84,85	75,67	83,39	86,81	80,91	97,98	110,58	103,99	110,46	115,55
ЗАО «ВТБ 24»	93,6	112,8	97,93	87,77	94,24	106,35	110,7	108,11	108,28	103,69	100,95	105,68	94,18	92,59	101,19	105,73
ОАО «Газпромбанк»	83,92	78,39	84,73	89,1	89,94	100,77	98,03	104,25	92,53	97,66	97,66	104,26	105,3	100,23	97,99	101,51
ООО КБ «Бирюфейский Экспресс»	-	-	-	-	4,49	4,35	4,43	5,22	0,32	0,29	0,14	0	0	0	0,22	0,4
ООО «Крона-Банк»	94,43	72,33	62,09	62,43	66,31	77,74	87,54	89,25	91,57	74,49	67,89	74,04	67,99	78,76	76,68	81,86
ОАО «МДМ Банк»	101,77	102,36	98,92	87,75	65,4	58,74	55,04	66,84	74,52	96,38	101,65	102,55	93,27	90,5	98,61	91,37
ОАО «МТС Банк»	84,72	74,55	81,62	98,97	84,86	88,52	74,81	104,22	68,96	76,21	86,1	105,87	50,28	69,05	78,5	77,17
ОАО «НОМОС – Репуббанк»	97,69	93,24	88,48	70,43	76,55	71,94	78,85	78,02	96,83	83,34	71,62	71,98	70,29	71,45	75,92	68
ОАО «ОТП-Банк»	57,03	49,15	49,09	48,86	41,83	32,49	28,81	30,88	33,87	36,09	35,76	38,67	38,67	30,16	40,7	42,46
ОАО «Россельгрупп Банк»	94,5	78,35	84,98	104,48	91,72	83,75	84,35	80,52	88,03	87,6	90,6	95,54	90,87	90,69	99,87	107,85
ОАО АКБ «Росбанк»	71,04	94,71	84,54	104,8	106,89	91,95	110,81	91,85	85,96	72,83	73,34	79,51	80,47	81,83	80,2	77,94
ОАО «Россельгрупп Банк»	58,23	49,18	56,46	64,85	65,07	64,63	71,46	78,32	82,7	79,48	92,5	107,48	106,43	98,22	86,21	89,75
ОАО «Россельгрупп Банк»	87,85	85,38	90,2	93,48	81,52	83,36	86,26	90,43	87,87	93,21	101,24	107,24	98,24	91,51	89,85	97,7
ОАО «РОСТ БАНК»	47,77	60,64	59,98	66,1	71,25	58,67	56,71	52,99	61,06	60,59	79,79	82,48	99,09	111,83	91,92	85,22
ОАО АКБ «Связь-Банк»	87,38	80,92	93,57	96,31	103,04	96,89	74,09	74,76	69,17	71,05	67,8	72,04	90,33	108,49	85,69	87,86
ООО «Сетелем Банк»	66,85	59,92	56,05	51,73	9,37	3	49,99	64,03	97,01	78,88	106,64	105,96	101,51	102,65	99,47	93,94
ОАО «СКБ-Банк»	72,8	84,12	73,91	75,32	64,68	69,63	83,64	77,35	85,69	83,88	83,92	83,35	78,82	75,72	74,42	78,97
ООО ИКБ «Совкомбанк»	80,79	116,71	98,64	64,36	62,31	53,02	59,28	54,28	56,77	57,62	61,63	60,27	73,44	74,6	88,5	
ЗАО «Солид Банк»	85,36	102,98	84,04	80,71	76,41	89,95	87,79	83,99	68,93	84,5	93,85	95,6	98,88	97,58	87,69	98,71
ОАО «Тихоокеанский Внешторгбанк»	46,73	78,81	99,41	89,4	83,78	112,02	98,56	88,8	74,97	80,73	79,14	75,43	63,58	59,94	53,04	54,81
ОАО «ТрансКредитБанк»	93,6	112,8	97,93	115,11	108,4	112,48	113,29	104,1	104,44	97,37	88,07	81,55	75,64	71,85	70,9	84,91
ОАО «ТЭМБЕР-Банк»	54,07	56,11	90,37	72,28	94,91	71,73	70,2	65,8	64,41	66,05	61,11	63,38	73,14	84,91	76,71	70,43
ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	39,47	38,11	40,3	45,39	49,08	51,24	67,14	82,18	91,96	77,43	56,72	68,64	94,64	85,31	67,58	57,76

Таким образом, согласно Инструкции [18] проследим схожие и различные черты между указанными нормативами ликвидности по табл. 3.

В Инструкции ЦБ РФ [13], вступившей в силу с 01.01.2015 г., фраза «Кроме кредитных организаций» убрана.

Основным источником информации для расчета показателей ликвидности является баланс банка, с помощью которого можно сделать выводы о доходности и рискованности банка, сбалансированности активных и пассивных операций. Для полноты и оперативности анализа необходимы не только данные балансов на отчетные даты, но и данные аналитического учета. Многие коммерческие банки в целях получения наиболее объективной информации о своем текущем финансовом состоянии, в том числе о текущем состоянии уровня ликвидности, разрабатывают специальные внутренние формы отчетности (включая ежедневные), облегчающие получение необходимых первичных данных. И каждый банк в зависимости от специфики разрабатывает свою методику анализа, определяет перечень количественных и качественных методов анализа – от простых статистических до использования современных приемов математического моделирования. Наиболее полную информацию о состоянии ликвидности банка можно получить в процессе коэффицентного анализа. Использование метода сравнения дает возможность определить причины динамических изменений и отклонений по статьям и степень их воздействия на ликвидность, а также выявить резервы повышения ликвидности.

В банковской системе РФ имеются лишь единичные случаи несоблюдения нормативов ликвидности, при этом прослеживается тенденция к снижению количества кредитных организаций, не соблюдающих нормативы ликвидности. В 2005–2006 гг. средние хронологические значения показателей мгновенной и текущей ликвидности по банковскому сектору несколько снизились, а показатели долгосрочной ликвидности увеличились, но в целом ликвидность банковского сектора находилась на приемлемом уровне [25].

Анализ всех нормативов ликвидности за период 2011–2014 гг. по коммерческим банкам, функционирующим на территории Амурской области, показал абсолютное соблюдение всеми анализируемыми кредитными организациями требований ЦБ РФ в части управления своей ликвидностью (табл. 4–6).

Чтобы выявить коммерческие банки, которые наиболее строго относились к соблюдению указанных требований ЦБ РФ, исходя из табл. 4–6, сделаем сводную табл. 7, в которой отразим те банки, которые на протяжении 2011–2014 гг. показывали наилучшие результаты в управлении своей ликвидностью.

Таблица 7. Лидирующие банки по отношению к своей ликвидности

Норматив мгновенной ликвидности банка (Н2)	Норматив текущей ликвидности банка (Н3)	Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н4)
КБ «Европейский Экспресс»	КБ «Европейский Экспресс»	КБ «Европейский Экспресс»
ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»	ОАО «ОТП-Банк»
ОАО «Восточный Экспресс Банк»	ОАО «ТЭМБР-Банк»	ООО «Внешпромбанк»
ООО «Сетелем»	ОАО «Восточный Экспресс Банк»	ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк»
ООО «Внешпромбанк»	ОАО «ОТП-Банк»	ООО ИКБ «Совкомбанк»

Как видим из табл. 7, по строжайшему соблюдению всех нормативов ликвидности лидирует ООО КБ «Европейский Экспресс», тем не менее 11.11.2014 г. у него отозвана лицензия на осуществление банковских операций по причине несоблюдения законодательства в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в части своевременного направления в уполномоченный орган сведений по операциям, подлежащим обязательному контролю. Кроме того, кредитная организация не предпринимала меры, направленные на получение информации о целях установления и предполагаемом характере деловых отношений клиентов с банком, а также целей их финансово-хозяйственной деятельности и деловой репутации. При этом банк был вовлечен в проведение сомнительных операций по выводу денежных средств за рубеж в крупных объемах [26]. По величине своих активов ООО КБ «Европейский Экспресс» на 01.10.2014 г. занимал 707-е место в банковской системе РФ.

Кроме того, по результатам данного исследования был выявлен ряд банков, крайне жестко подходящих к практике соблюдения обязательных нормативов ликвидности. В частности, это ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», ОАО «Восточный Экспресс Банк», ОАО «ОТП-Банк», ООО «Внешпромбанк». Предположительно опыт работы данных финансовых организаций по выполнению нормативов ликвидности ЦБ РФ может быть изучен в рамках лучших традиций бенчмаркинга.

Выводы. Характер банковской деятельности способствует тому, чтобы вероятность возникновения рискованной ситуации существовала практически постоянно. Результаты деятельности конкретного банка как финансового посредника зависят от состояния всей банковской системы, банков-контрагентов, финансового положения клиентов и качественно построенной системы риск-менеджмента.

В ходе анализа было выявлено, что все исследуемые банки полностью соблюдают устанавливаемые ЦБ РФ значения нормативов ликвидности, особенно выделился в этом отношении ООО КБ «Европейский Экспресс». Тем не менее взвешенная политика в управлении риском ликвидности не спасла его от введения временной администрации, что заставляет обратить внимание банков на обязательность соблюдения законодательства в области противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, а опыт управления ликвидностью в ООО «Хоум Кредит энд Финанс Банк», ОАО «Восточный Экспресс Банк», ОАО «ОТП-Банк», ООО «Внешпромбанк» изучить более внимательно.

Литература

1. *Завгородняя Т.В.* Экономические нормативы Банка России и их роль в деятельности коммерческих банков. Омск: Омский институт (филиал) РГТЭУ, 2010. 92 с.
2. *Банковское дело: учеб.* / О.И. Лаврушин [и др.]; под ред. О.И. Лаврушина. 10-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 800 с. (Бакалавриат).
3. *Свєшнікова К.Т.* Удосконалення системи управління валютними ризиками в комерційних банках // Вісник Університету банківської справи Національного банку України (м. Київ). Збірник наукових праць. 2012. №2 (14). С. 244–248.
4. *Макаренко М.И., Дмитриев Е.Е.* Международный подход к структуризации ликвидности банковских систем // Бизнес Инфор. 2014. № 3. С. 282–286.

5. *Новопашина Е.А.* Практика оценки финансового состояния хозяйствующего субъекта с учетом мирового опыта: учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2008. 130 с.
6. *Подольская Т.О.* О дифференциации нормативов банковской ликвидности // Экономика и финансы. 2008. № 3. С. 160–163.
7. *Основы банковской деятельности: учеб. пособие / под ред. К.Р. Тагирбекова.* М.: ИН-ФРА-М, 2003. 720 с.
8. *Тюленева Н.А.* Современная методика анализа ликвидности бухгалтерского баланса // Проблема учета и финансов. 2013. № 4 (12). С. 61–65.
9. *Фролова Т.А.* Финансы и кредит. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2011.
10. *Charles Goodhart.* Liquidity risk management // Banque de France Financial Stability Review. Special issue on liquidity. February 2008. № 11. P. 39–44 [Электронный ресурс]. URL: http://www.banque-france.fr/uploads/tx_bdfgrandesdates/rsf_0208_01.pdf (accessed date: 20.02.2015).
11. *Инструкция* Банка России от 01.10.1997 № 1 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req= doc; base=LAW;n=36694> (дата обращения: 20.02.2015).
12. *Инструкция* Банка России от 16.01.2004 №110-И (ред. от 28.04.2012) «Об обязательных нормативах банков» (вместе с «Методикой расчета кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера», «Методикой расчета кредитного риска по срочным сделкам», «Методикой определения синдицированных кредитов», «Методикой определения уровня риска по синдицированным кредитам») (Зарегистрировано в Минюсте России 06.02.2004 № 5529).
13. *Инструкция* Банка России от 03.12.2012 №139-И (ред. от 18.12.2014) «Об обязательных нормативах банков» (Зарегистрировано в Минюсте России 13.12.2012 №26104) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2015).
14. *Банковское дело / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой.* СПб.: Питер, 2008. 240 с. (Серия «Краткий курс»).
15. *Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учеб. / под ред. Е.Ф. Жукова.* М.: Вузовский учебник, 2004. 491с.
16. *Лемешевский И.М.* Теория и практика ликвидности современного банка // Вестн. Ассоциации белорусских банков. 2002. № 1. С. 9–24.
17. *Организация работы в банках: в 2 т.: пер. с англ. Т. 1: Укрепление руководства и повышение чувствительности к переменам / под ред. Д. МакНотон.* М.: Финансы и статистика, 2002. 317 с.
18. *Инструкция* Банка России № 139-И от 03.12.2012 «Об обязательных нормативах банков» (ред. от 25.11.2014) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172352 (дата обращения: 20.02.2015).
19. *Письмо* Банка России от 27.07. 2000 № 139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций» [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28158 (дата обращения: 20.02.2015).
20. *Указание* Банка России от 30.04.2008 № 2005-У (ред. от 11.06.2014) «Об оценке экономического положения банков» (зарегистрировано в Минюсте России 26.05.2008 №11755) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165752 (дата обращения: 20.02.2015).
21. *Мокеева Н.Н., Фомичева О.В.* Эмпирический анализ ликвидности коммерческого банка // Фундаментальные исследования. 2013. № 10–2. С. 378–382.
22. *Кулаев М.Ю.* Управление активами и пассивами кредитной организации, процентным риском и риском ликвидности // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 1. С. 41–45.
23. *Серый Е.С.* Бизнес-словарь // Справочно-информационный ресурс поддержки предпринимателей [Электронный ресурс]. URL: <http://www.businessvoc.ru> (дата обращения: 12.01.2015).
24. *Шевчук Д.А.* Банковские операции: учеб. пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2006.
25. *Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П.* Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учеб. для бакалавров. М.: Юрайт: ИД Юрайт, 2012. 422 с.
26. *ЦБ РФ* с 11 ноября отозвал лицензию у банка «Европейский экспресс» // РИА Новости [Электронный ресурс]. URL: <http://ria.ru/economy/20141111/1032709309.html> (дата обращения: 12.01.2015).

E.T. Sveshnikova, R.V. Galuzin

Department of Management, Marketing and Law, Far East State Agrarian University, Blagoveshchensk, Russia

E-mail: svieshnikova@mail.ru

COMMERCIAL BANKS' COMPLIANCE WITH THE LIQUIDITY RATIOS (THE CASE OF THE AMUR REGION)

Keywords: Liquidity; Instant liquidity; Current liquidity; Long-term liquidity; Amur Region; Commercial banks; Liquidity ratios.

The paper deals with liquidity of commercial banks. The authors present various points of view in the framework of interpretation of the concept *liquidity*. The notion *liquidity* in economic literature and legislative acts of regulators and supervisors of banking activity are various, more or less identical, but there is still not a single common notion "liquidity of commercial banks". The authors carry out comparative analysis of the notion and ratios of instant, current and long-term banks' liquidity. Besides, the current international approaches to management of banks' liquidity are studied. The liquidity management of commercial banks in the Amur Region is considered. An analysis of all liquidity ratios of commercial banks operating in the territory of the Amur Region from 2011 and onwards reveals complete compliance of the credit institutions under study with the requirements of the Central Bank of the Russian Federation in terms of managing their liquidity. According to the results of this study, a number of banks, which extremely tough to execute the required compliance with the obligatory liquidity ratios, have been revealed. These are "Home Credit and Finance Bank", JSC "Orient Express Bank", JSC "OTP Bank", LLC "Vneshprombank". Presumably, the practice of these financial institutions to implement liquidity ratios of the Central Bank of the Russian Federation needs to be considered more carefully and studied within the best traditions of benchmarking.

References

1. Zavgorodnyaya T.V. *Ekonomicheskiye normativy Banka Rossii i ikh rol' v deyatel'nosti kommercheskikh bankov*. Omsk, Omskiy institut (filial) RGT·EU Publ., 2010. 92 p.
2. Lavrushin O.I., Valentseva N.I. *Bankovskoye delo* [Banking]. Moscow, KNORUS Publ., 2013. 800 p.
3. Sveshnikova K.T. Udoskonalennaya sistema upravlinnya valyutnimi rizikami v komertsyynikh bankakh. *Visnik Universitetu bankivs'koi spravi Natsional'nogo banku Ukraïni (m. Kiïv). Zbirnik naukovikh prats'*, 2012, no. 2(14), pp. 244-248.
4. Makarenko M.I., Dmitriyev E.E. Mezhdunarodnyy podkhod k strukturizatsii likvidnosti bankovskikh sistem. *Biznes Inform*, 2014, no. 3, pp. 282-286.
5. Novopashina E.A. *Praktika otsenki finansovogo sostoyaniya khozyaystvuyushchego sub'yekta s uchetom mirovogo opyta*. St. Petersburg, Izd-vo Politekhn. un-ta, 2008. 130 p.
6. Podol'skaya T.O. O differentsiatsii normativov bankovskoy likvidnosti. *Ekonomika i finansy*, 2008, pp. 160-163.
7. Tagirbekov K.R. *Osnovy bankovskoy deyatel'nosti*. Moscow, INFRA-M Publ., 2003. 720 p.
8. Tyuleneva N.A. Sovremennaya metodika analiza likvidnosti bukhgalterskogo balansa. *Problema ucheta i finansov*, 2013, no.4(12), pp. 61-65.
9. Frolova T.A. *Finansy i kredit*. Taganrog, TTI YUFU Publ., 2011.
10. Charles Goodhart. Liquidity risk management. *Banque de France Financial Stability Review*, 2008, no. 11, pp. 39-44. Available at: http://www.banque-france.fr/uploads/tx_bdfgrandesdates/rsf_0208_01.pdf (accessed 20 February 2015).
11. Bank of Russia. Instruksiya Banka Rossii ot 01.10.1997 N 1 "O poryadke regulirovaniya deyatel'nosti kreditnykh organizatsiy". Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=36694> (accessed 20 February 2015).
12. Bank of Russia. Instruksiya Banka Rossii ot 16.01.2004 N 110-I (red. ot 28.04.2012) "Ob obyazatel'nykh normativakh bankov" (vmeste s "Metodikoy rascheta kreditnogo riska po uslovnym obyazatel'stvam kreditnogo kharaktera", "Metodikoy rascheta kreditnogo riska po srochnym sdelkam", "Metodikoy opredeleniya sinditsirovannykh kreditov", "Metodikoy opredeleniya urovnya riska po sinditsirovannym kreditam").
13. Bank of Russia. Instruksiya Banka Rossii ot 03.12.2012 N 139-I "Ob obyazatel'nykh normativakh bankov"

14. Beloglazova G.N., Krolivetskaya L.P. (eds.) *Bankovskoye delo* [Banking]. St. Petersburg, Piter Publ., 2008. 240 p.
15. Zhukov E.F. (Ed.) *Banki i nebankovskiy kreditnyye organizatsii i ikh operatsii*. Moscow, Vuzovskiy uchebnik Publ. 2004. 491p.
16. Lemeshevskiy I.M. Teoriya i praktika likvidnosti sovremennogo banka. *Vestnik Assotsiatsii belorusskikh bankov*, 2002, no.1, pp. 9-24.
17. MakNoton D. *Organizatsiya raboty v bankakh*. Moscow, Finansy i statistika Publ., 2002. 317 p.
18. Bank of Russia. Instruksiya Banka Rossii N 139-I ot 03.12.2012 "Ob obyazatel'nykh normativakh bankov". Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172352 (accessed 20 February 2015).
19. Bank of Russia. Pis'mo Banka Rossii ot 27.07. 2000 N 139-T "O rekomendatsiyakh po analizu likvidnosti kreditnykh organizatsiy". Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28158 (accessed 20 February 2015).
20. Bank of Russia. Ukazaniye Banka Rossii ot 30.04.2008 N 2005-U "Ob otsenke ekonomicheskogo polozheniya bankov". Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_165752 (accessed 20 February 2015).
21. Mokeyeva N.N., Fomicheva O.V. Empiricheskiy analiz likvidnosti kommercheskogo banka. *Fundamental'nyye issledovaniya*, 2013, no. 10-2, pp. 378-382.
22. Kulayev M.Yu. Upravleniye aktivami i passivami kreditnoy organizatsii, protsentnym riskom i riskom likvidnosti. *Audit i finansovyy analiz*, 2008, no. 1, pp. 41-45.
23. Seryy E.S. *Biznes-slovar'*. Available at: <http://www.businessvoc.ru> (accessed 12 January 2015).
24. Shevchuk D.A. *Bankovskiy operatsii*. Rostov-on-Don, Feniks Publ., 2006.
25. Beloglazova G.N., Krolivetskaya L.P. *Bankovskoye delo. Organizatsiya deyatel'nosti kommercheskogo banka*. Moscow, Yurayt Publ., 2012. 422 p.
26. RIA Novosti. *TSB RF s 11 noyabrya otzval litsenziyu u banka "Evropeyskiy ekspres"*. Available at: <http://ria.ru/economy/20141111/1032709309.html> (accessed 12 January 2015).

For referencing:

Sveshnikova E.T., Galuzin R.V. Soblyudeniye normativov likvidnosti kommercheskimi bankami (na primere Amurskoy oblasti) [Commercial banks' compliance with the liquidity ratios (the case of the Amur Region)]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 135-146.

УДК 330.101 + 336.22

DOI: 10.17223/19988648/35/12

И.А. Макарова

К ВОПРОСУ О ФУНКЦИЯХ И ПРИНЦИПАХ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГА

В работе рассмотрены существующие точки зрения на функции налога и выявлены причины расхождения мнений по этому вопросу. Автором изучена история введения и установления налогов, в том числе экологических, а также последствия их применения как в отечественной, так и в зарубежной практике. На основании собранного материала автором предложено свое видение функций налогов и приведено их обоснование. В заключение выделены принципы, необходимые для эффективного взимания экологических налогов.

Ключевые слова: функции налогов, принципы установления экологических налогов, экологическая модернизация, «двойной дивиденд», экологический налог, экологическая налоговая реформа, углеродный налог.

Существует мнение, что некоторые функции присущи только отдельным налогам. Так, например, социальная функция характерна для подоходного налога с прогрессивной ставкой. Соответственно считается, что некоторые налоги имеют свои специфические функции. С нашей точки зрения, это в корне неверно. Так как в данном случае речь идет не о функциях, а о роли налога, т.е. о конечном результате его действия. В силу того что функция является внешним проявлением свойств экономической категории, она должна быть присуща всем налогам без исключения. Функция – это всего лишь направленное действие. Другое дело, что степень проявления функций налога может быть разной. Она находится в зависимости от специфической конструкции налога и среды, в которой он существует. Поэтому налоги, применяемые в разных условиях, могут играть разную роль. Экологический налог также не является исключением из правил. Поэтому вопрос о функциях экологического налога напрямую связан с вопросом о функциях налога в целом. Таким образом, обсуждение вопроса о функциях и принципах экологического налога мы начнем с рассмотрения и обоснования общих функций налога.

Вопрос о функциях налога продолжает оставаться предметом острейших дискуссий. В научной среде до сих пор нет единого мнения о составе и содержании налоговых функций. Актуальность данной проблемы связана с тем, что она носит не только теоретический, но и практический аспект. Дело в том, что функциональная определенность влияет на особенности построения налогов, характер их действия и сферу применения. Четкое представление обо всем спектре функций позволяет правильно сформировать налоговую политику государства, учитывая разностороннее влияние налогов на поведение налогоплательщиков. Надо понимать, что действие одних и тех же функций при использовании разных конструкций налогов в различных условиях может в итоге привести к разным конечным результатам. Однобокое отражение функций налога, незнание всех его свойств, а также некорректное опре-

деление функций налога приводят к ошибкам при конструировании тех или иных налогов. В результате государство сталкивается с новыми проблемами: искажающим воздействием налогов, избыточным налоговым бременем, снижением деловой активности, бегством капитала за границу, развитием контрабанды и теневой экономики, неравномерным распределением налогового бремени и ухудшением качества жизни. В связи с этим вопрос о функциях налогов является очень важным при построении эффективной государственной налоговой политики. Кроме того, в настоящее время Россия стоит перед решением непростого вопроса, касающегося введения углеродного налога. Предполагается, что размер налога на первом этапе составит 15 долларов за тонну парниковых газов, на втором этапе – 35 долларов за тонну. При этом считается, что в кратко- и среднесрочном периоде налог на CO₂ должен привести к сокращению выбросов диоксида углерода и постепенному появлению и внедрению новых энергосберегающих технологий. В то время как в долгосрочном периоде данный налог должен ускорить распространение наиболее эффективных технологий и привести к новому витку технического прогресса. К тому же, если введение углеродного налога будет сопровождаться сокращением налогов, исчисляемых с фонда оплаты труда, то можно будет добиться «двойного дивиденда»: не только улучшить состояние окружающей среды, но и повысить уровень занятости [1. Р. 128]. Как на самом деле введение углеродного налога повлияет на экологические, экономические и социальные процессы в России, остается под вопросом, так как помимо позитивных последствий данный налог имеет и отрицательные последствия. Таким образом, актуальность данной темы не вызывает сомнений.

Следует отметить, что дискуссии, как правило, касаются количества, состава и трактовки функций. Одни авторы выделяют такие функции, как фискальная, распределительная (социальная), регулирующая, контрольная и поощрительная. Данного мнения придерживаются Д.Г. Черник, А.З. Дадашев, А.В. Брызгалин, В.Г. Пансков, И.А. Майбуров. Некоторые из этих авторов выделяют поощрительную функцию, а кто-то рассматривает ее как подфункцию распределительной или регулирующей. Другие настаивают на существовании только двух функций: распределительной и контрольной (А.И. Худяков, М.Н. Бродский, Г.М. Бродский). Третьи выделяют фискальную и экономическую функции (В.М. Родионова), четвертые – фискальную и регулирующую (А.В. Толкушкин, А.В. Перов), пятые – фискальную, экономического регулирования, социального перераспределения доходов и собственности (А.В. Аронов, В.А. Кашин). И.В. Горский выделяет одну лишь фискальную функцию, а М.Ю. Березин указывает на обременительную, фискальную и аналитическую функции.

Важно отметить, что, несмотря на одинаковое название тех или иных функций, авторы порой вкладывают в них различный смысл. Например, это касается социальной функции. Либо встречаются случаи, когда под разными названиями функций (например, регулирующей и экономической) подразумевается одно и то же. Анализ показывает, что в отечественной литературе в области налогообложения авторы, как правило, акцентируют внимание на положительной роли налогов, умаляя значение искажающего воздействия налогов. Что касается литературы в области экономической теории, то в ней

рассматриваются механизм переложения налогов на микроуровне и роль налогов как источника финансирования государственных расходов и инструмента регулирования на макроуровне. В зарубежной литературе вопрос о функциях налога не ставится. В ней прежде всего освещаются принципы налогообложения.

С нашей точки зрения, такое многообразие мнений по поводу функций налога связано, во-первых, с политизацией воззрений и выполнением идеологического заказа государства, что влечет за собой преувеличение достоинств налога и умаление его негативного воздействия на экономику. А во-вторых, проблема разногласий заключается в смешении двух понятий – «функция» и «роль». Эти понятия, конечно, взаимосвязаны, но имеют разный смысл. Об этом даже свидетельствует лексическая сочетаемость слов «играть роль», но «выполнять функцию». Словосочетание «выполнять роль» считается речевой ошибкой. Кроме того, семантика слов тоже свидетельствует о разном смысле этих понятий. Слово «роль» обладает более богатым значением, оно может включать в себя и подразумеваемый набор функций, и выходить за рамки непосредственно налоговых отношений. Поэтому следует различать функцию и роль налогов. И третья причина – это использование не совсем корректных (точно отражающих смысл) названий функций налога. По аналогии с функциями денег название функций налогов лучше определять не через прилагательные, а через глагол, который выражает непосредственно действие, производимое налогами. Ведь по определению функция экономической категории – это основное направленное действие, которое выражает ее сущность. Так, функции денег состоят в том, что деньги позволяют: 1) измерить стоимость различных благ; 2) оплачивать приобретенные товары и услуги; 3) накапливать стоимость во времени. Такая формулировка точна и понятна, она не требует особых пояснений, чего нельзя сказать о функциях налога, например, социальной, экономической, контрольной. Такие формулировки носят общий характер и скорее указывают на сферу воздействия, а не на само действие налога. Неудивительно, что интерпретация одних и тех же функций налога разными авторами отлична. Такая неоднозначность трактовок функций налога свидетельствует о необходимости сначала выявить и обосновать функции налога, а затем уже перейти к исследованию вопроса о фактах, влияющих на конструирование эффективных экологических налогов. Таким образом, целью нашего исследования является обоснование принципов построения экологических налогов через четкое понимание функций налогов и факторов, оказывающих влияние на степень проявления этих функций.

Раз налог – это принудительное, безвозмездное, законное изъятие части собственности экономических субъектов в пользу государства, то уже из определения видно, что основными действиями налога являются увеличение доходов государства и уменьшение доходов налогоплательщиков. Если рассматривать данный процесс с точки зрения государства, то видно, что средства поступают и аккумулируются в бюджете. Через уже другие инструменты – бюджетную роспись и расходы – государственные доходы распределяются и поступают получателям средств. Таким образом, первая функция налогов состоит в том, что налоги обеспечивают поступление доходов в государственный бюджет. Эта функция в литературе называется фискальной или

распределительной. Первая формулировка не вызывает никаких возражений, чего нельзя сказать о второй. Дело в том, что само распределение означает разделение целого на части. Поэтому данное слово не подходит, так как в-первых, речь идет о поступлении денежных средств в бюджет, а не о разделении доходов на части. А во-вторых, при толковании смысла распределительной функции авторы выходят за рамки налоговых отношений, поскольку говорят о том, что благодаря налогам доходы перераспределяются от более обеспеченных к менее обеспеченным слоям общества. А это осуществляется уже не только посредством налогов, но и таких инструментов, как бюджетная роспись и расходы.

Следует отметить, что у фискальной функции есть свое зеркальное отражение. По аналогии с законом сохранения энергии в физике можно сказать, что и в области налогообложения выполняется правило: чтобы где-нибудь прибыло, где-то должно убыть. Налоговые доходы государства не возникают из ниоткуда, они формируются в результате изъятия доходов у налогоплательщиков. Доходы, которые получает государство, – это расходы, которые несут налогоплательщики, причем безвозмездно и безвозвратно. Удержанные в форме налогов денежные средства представляют собой непроизводительные расходы или потери для налогоплательщиков. Размер уплаченного налога влияет на уровень благосостояния последних. Таким образом, вторая функция налогов состоит в том, что налоги возлагают бремя непроизводительных расходов на налогоплательщиков. Данная функция упомянута только М.Ю. Березиным. Она получила у него название обременительной функции. Название это достаточно понятное и точно отражает смысл данной функции.

Некоторые авторы порой трактуют две вышеуказанные функции как одну – распределительную или регулирующую, что не совсем точно отражает суть данных функций, а скорее говорит о роли налогов в решении социальных и экономических проблем. Так как средства в результате налогообложения движутся строго в одном направлении от налогоплательщиков к государству, то применение понятия распределения здесь не совсем корректно. Если рассматривать данный процесс с точки зрения налогоплательщика, то он распределяет свои доходы по разным направлениям: потребление, сбережение, инвестирование и уплата налогов. Получается, что перечисление налога – это один из каналов передачи средств строго государству, поэтому в данном случае функцию корректнее назвать фискально-обременительной, а не распределительной. Использование термина «регулирование» здесь тоже не вполне уместно, так как данную функцию выполняет не налог, а государство. Именно оно осуществляет целенаправленное воздействие на общественные отношения при помощи специальных инструментов, в частности, посредством налогов. Для регулирования характерно наличие субъекта, который добивается упорядочивания системы отношений, поддержания постоянства или изменения параметров системы в желаемом направлении. Налог же – это инструмент, он не наделен активным началом, он объективно и беспристрастно оказывает свое воздействие на те или иные параметры системы, в данном случае доходы налогоплательщиков. Поэтому термин «обременение» кор-

ректнее отражает смысл данной функции, чем регулирование или распределение.

Третья функция налога – это увеличение цен на блага в связи возникновением налоговых обязательств и включением их в стоимость произведенных благ в качестве затрат. Если определять название этой функции кратко, через прилагательное, как это распространено в современной практике, то ее можно назвать ценообразующей. Данная функция связана с тем что налоги представляют собой дополнительные, непроизводительные затраты, которые закладываются в цену товара (работ, услуг) и приводят к ее росту. Кроме того, влияние налога не ограничивается только увеличением цены облагаемого объекта. Налог также распространяет свое влияние на блага, которые изготавливаются из облагаемого ресурса. Так, например, акцизы на бензин приводят к росту стоимости самого бензина, стоимости транспортных услуг и стоимости перевозимых грузов. Данная функция кажется очевидной, но никто из авторов не упоминает о ней.

Четвертое направленное действие налога связано с тем, что уплачиваемые налоги очень разнообразны и их взимание, как правило, связано с объектом налогообложения. И все, что является объектом налогообложения, уменьшается. Если стоимость объекта налогообложения увеличивается относительно других объектов в результате налогообложения, то экономический субъект не может позволить себе прежний уровень производства, потребления или инвестирования в данный объект. В результате он ищет альтернативные, более дешевые, а значит, и менее качественные товары или ресурсы. Либо он меняет сферу деятельности, налоговую юрисдикцию, уходит в тень, что тоже означает сокращение объекта налогообложения и перемещение ресурсов в другие сферы. Кроме того, сокращение располагаемого дохода после уплаты налога приводит к сокращению потребления и производства не только объекта налогообложения, но и других товаров. Даже если налогоплательщик не может сократить потребление объекта налогообложения в силу очень низкой эластичности спроса, ему придется сократить другой объект, обладание и пользование которым в прежнем объеме будет невозможным в силу эффекта дохода. Таким образом, можно выделить четвертую функцию налогов – это угнетение объекта налогообложения и других смежных благ. Данная функция связана с искажающим воздействием налогов на размещение ресурсов в экономике, с его ограничивающим воздействием на различные процессы. В рамках существующего подхода, связанного с определением функций через прилагательное, такую функцию можно назвать искажающей (ограничивающей, деформирующей, угнетающей объект налогообложения). В данном случае речь может идти не только о деформациях в экономической, но и в социальной, демографической, экологической и других сферах. Искажающее влияние возможно только при наличии альтернативного поведения экономического субъекта и низких транзакционных издержках, связанных с изменением его поведения. Кроме того, усиление угнетающего воздействия требует увеличения налоговой ставки. Ослабление искажающего воздействия предполагает отсутствие или сведение к минимуму альтернативного поведения налогоплательщика и установление незначительной налоговой нагрузки. Эту функцию (свойство) налога целесообразно использовать тогда, когда го-

сударство в качестве цели регулирования ставит дестимулирование каких-то процессов.

В отдельных случаях такое, угнетающее объект налогообложения, воздействие налогов может сослужить хорошую службу обществу, например, когда оно желательно и имеет позитивное значение. Так, если налоги сокращают деловую активность, производство и потребление, значит, они уменьшают техногенное воздействие на окружающую среду. А если речь идет о налоге на загрязнение, то он еще больше должен способствовать сокращению негативного воздействия на природу. Однако в случае экологических налогов надо иметь в виду, что высокое налогообложение одного вредного вещества может породить появление другого не менее вредного. Да и контролировать напрямую объем и виды загрязнения, а значит, и их налогообложение порой очень трудно. Поэтому налогообложение не является статичным, оно постоянно эволюционирует, меняя объекты налогообложения, методы их оценки и механизмы взимания налогов. Кроме того, со временем, когда благодаря новым технологиям сокращается уровень загрязнения и у налогоплательщиков высвобождаются денежные средства, эти ресурсы могут вновь пойти на увеличение потребления и, следовательно, загрязнения. Поэтому ставки по экологическим налогам рекомендуется постепенно увеличивать. Также не рекомендуется сразу устанавливать высокие ставки, чтобы не подорвать экономический рост и дать время экономическим субъектам адаптироваться к новым условиям налогообложения. В случае введения очень высоких ставок по экологическим налогам действие обременительной и ценообразующей функций может привести к банкротству предприятий, утрате конкурентоспособности товаров на внутреннем и внешнем рынках. В этом заключается недостаток корректирующих экологических налогов, так как усиление искажающей функции часто достигается путем увеличения налоговой ставки, которая также влияет и на уровень обременительного воздействия. Поэтому экологические налоги не очень популярны, особенно когда их введение происходит в условиях высокого налогового гнета и не сопровождается адекватным сокращением каких-то других налогов.

Данная функция не упоминается другими авторами, хотя они отмечают наличие дестимулирующей подфункции. Собственно говоря, дестимулирующая подфункция есть составляющая регулирующей функции. Данный термин кажется нам неприемлемым по той же причине, что и регулирование. Для обозначения объективного, пассивного воздействия налогов на различные общественные отношения лучше использовать понятия «угнетение», «искажение», «деформирование», в то время как дестимулирование означает активное воздействие со стороны какого-либо субъекта, в частности государственных органов, на ту или иную систему отношений.

Пятая функция налогов заключается в том, что налог, влияя на социальную удовлетворенность налогоплательщика, вызывает ослабление его лояльности к государству и усиливает его сопротивление установлению новых налогов. Такое сопротивление происходит в форме протестов, демонстраций, порой даже революций, открытого неповиновения или уклонения от уплаты налога. Наиболее яркими примерами, подтверждающими наличие этой функции, являются: Соляной бунт в 1648 г. в России; Бостонское чаепитие в

1773 г. в Америке, которое имело место в результате манипуляций Британской империи с чайным налогом; демонстрации в Лондоне при М. Тэтчер в связи с введением коммунального налога в 1990 г., а также акции протеста против налога на выбросы углекислого газа в Австралии в 2012 г.

Налог можно рассматривать как акцию или воздействие со стороны государства на поведение налогоплательщиков путем установления тех или иных норм изъятия дохода. Любая акция влечет за собой реакцию, т.е. ответ на воздействие. Если правила игры устанавливаются в одностороннем порядке, т.е. без согласования с другой стороной, у последней всегда возникает стимул не принимать, оспаривать или нарушать эти правила. Что касается налогообложения, то здесь-то правила устанавливаются в одностороннем порядке. Поэтому налогообложение вызывает недовольство, возражение или противодействие второй стороны. Система государственного контроля, наказания, принуждения, воспитания, пропагандирования как раз и свидетельствует о существовании такого воздействия налогов на налогоплательщиков. Эта система нацелена на гашение негативной, оппозиционной реакции налогоплательщиков. Таким образом, суть этой функции заключается в том, что налог вызывает противодействие со стороны налогоплательщиков установлению налога. Другими словами, такое воздействие налога можно определить как оппозиционную реакцию налогоплательщиков по отношению к государственной власти и ее налоговой политике. Так как налоги многообразны, отличаются объектами, субъектами налогообложения, ставками и могут нести привилегии для отдельных групп, это создает предпосылки для политической борьбы. В силу того, что налоги утверждаются и вводятся законодательными органами власти, они порождают политическую борьбу между партиями по поводу установления или отмены того или иного налога. Данная функция введена автором впервые, другие авторы не указывают на ее существование.

Итак, мы выделили пять основных функций налогов. Эти функции характерны для всех видов налогов, включая экологические налоги. Все функции взаимосвязаны друг с другом и тесно переплетаются. Все они проявляются перманентно и однозначно, как только налог установлен и взимается. На степень проявления этих функций оказывает влияние множество различных факторов: вид налога, размер ставки, тип объекта налогообложения, вид ставки, тип рынка, эластичность спроса и предложения по цене, стратегия монополиста, временной период.

По целевой направленности все налоги можно поделить на фискальные, корректирующие и комбинированные. Среди экологических налогов есть все три типа налогов. В свете последних событий, связанных с угрожающим, негативным воздействием человека на окружающую среду, приоритетной целью экологических налогов все-таки должно быть корректирующее воздействие на поведение налогоплательщиков, а именно сокращение негативного воздействия на природу. В данном случае в соответствии с установленной целью важную роль играет искажающая функция налога. Именно на механизмы ее усиления и стоит обратить внимание, не забывая о неразрывной ее связи с другими функциями. В результате можно сформировать следующие принципы установления экологических налогов:

1) в силу того что искажающее воздействие налога зависит от способности производителей и потребителей переключаться на альтернативные блага, необходимо обеспечить развитие ресурсосберегающих технологий, а также появление новых товаров или ресурсов, оказывающих меньшее негативное воздействие на окружающую среду;

2) экологический налог должен взиматься непосредственно с источника загрязнения и учитывать по мере возможности фактические показатели негативного воздействия, т.е. налог должен быть связан с объектом налогообложения напрямую, а не косвенно;

3) часто экологические налоги технически невозможно или экономически нецелесообразно взимать с самого источника загрязнения, в этом случае надо использовать объекты, связанные с ним (пока не разрешится проблема отсутствия или дороговизны технологий, позволяющих измерить уровень загрязнения);

4) ставка налога должна быть дифференцированной, т.е. зависеть от вида и уровня загрязняющих веществ;

5) при установлении налогов необходимо учитывать их воздействие на платежеспособность налогоплательщиков и конкурентоспособность товаров, включающих экологический налог в свою стоимость;

6) ставка налога должна быть соизмерима с вредом, наносимым окружающей среде, она может быть выше размера потерь от экологически вредной деятельности налогоплательщика, но не ниже его [2. С. 16];

7) налоги должны влиять на поведение налогоплательщиков как в кратко-, так и в долгосрочном периоде, учитывать возможности перемещения налогового бремени в зависимости от типа рынка, эластичности спроса и предложения;

8) ставка экологического налога должна учитывать такие факторы, как экономический рост, инфляция, изменение приоритетных сфер защиты окружающей среды, влияние инновационных технологий на борьбу с загрязнением окружающей среды;

9) введение экологических налогов следует сочетать с пропорциональным сокращением других налогов в соответствии с принципом бюджетной нейтральности;

10) в отношении опасных веществ следует использовать лимиты и запреты, а в отношении неопасных веществ необходимо использовать налоги, при этом налоги следует устанавливать на незначительный перечень основных видов загрязняющих веществ, чтобы не утяжелять систему налогообложения и сократить затраты на мониторинг [3. С. 6];

11) экологические налоги должны быть приняты налогоплательщиками и сочетаться с другими инструментами экологической политики, такими как убеждение, воспитание, нормирование, штрафы.

Следует отметить, что часть вышеуказанных принципов была сформирована благодаря появлению концепции экологической модернизации. Данная концепция была разработана в 80-х г. XX в., так как политика прямого контроля объемов загрязнения, проводимая в 60-х и 70-х гг. XX в., оказалась малоэффективной [4. С. 343]. Тем не менее полностью отказываться от нормирования и ограничения загрязняющих веществ нельзя. Особенно это касается

наиболее опасных и вредных веществ, поскольку это может нанести непоправимый ущерб не только окружающей среде, но и здоровью человека. Об эффективности экологической налоговой политики можно судить по разным показателям, например, по сокращению уровня загрязнения и потребления ресурсов, появлению и активному использованию новых сберегающих технологий, уменьшению уровня поступлений от корректирующих экологических налогов.

В настоящее время для многих стран остается нерешенной дилемма экологических налогов и экономического роста. Это хорошо видно на примере Австралии, где 1 июля 2012 г. предыдущим премьер-министром Джулией Гиллард был введен налог на CO₂ с целью сокращения выбросов углекислого газа. Введение этого налога вызвало недовольство среди австралийцев. В Австралии прошли многотысячные акции протеста против вступающего в силу налога. Оппозиция, в свою очередь, обещала отменить закон, если придет к власти. В соответствии с подсчетами независимых экспертов предполагалось, что электричество подорожает на 10%, а газ – на 5% [5]. Введение данного налога в конце концов привело к экономическому спаду. Для того чтобы смягчить давление налога, правительство запустило специальную программу льгот. Из-за недовольства отдельных групп налогоплательщиков министр экологии Грег Хант неоднократно вносил изменения в новый законопроект по изменению данного налога, но в результате политической борьбы налог был отменен в 2014 г. благодаря сильному лобби со стороны «Единой партии Палмера». Считается, что именно введение углеродного налога стало причиной отставки кабинета Д. Гиллард в связи с ростом цен на энергию, сокращением рабочих мест, ухудшением уровня жизни и незначительной величиной чистых поступлений в бюджет от этого налога [6].

Тем не менее, если бы углеродный налог не был отменен, он бы привел со временем к внедрению новых энергосберегающих технологий и сокращению выбросов CO₂ в атмосферный воздух, как это произошло в Японии, когда был введен налог на SO₂. В свое время это вызвало не только развитие новых очистных технологий, устройств по улавливанию различных примесей из газовых сред, но и значительные изменения в потреблении энергии, что дало Японии конкурентные преимущества в сфере контроля загрязнения воздуха. Введение налога на SO₂ повлекло за собой рост экологоориентированной деятельности, а также структурные изменения в экономике не только Японии, но и многих европейских стран [4. Р. 338]. Так, первые газовые скрубберы, установленные в Германии в 1980-х гг., были привезены именно из Японии. Затем Германия сама активно стала заниматься разработкой энергосберегающих технологий.

Исторический пример Австралии прекрасно демонстрирует существование всех пяти функций, выявленных нами в ходе исследования, и еще раз подтверждает, что ведение эффективной налоговой политики требует как знания функций, так и принципов налогообложения. Знание истории налогообложения позволяет более эффективно выстраивать налоговую политику, так как использование только метода моделирования не позволяет учесть все факторы, воздействующие на процесс налогообложения.

К сожалению, Россия пока очень медленно идет в сторону экологизации налоговой системы. Так, транспортный налог до сих пор функционирует как имущественный, а не экологический налог. Несмотря на право регионов устанавливать дифференцированные ставки в зависимости от экологического класса транспортного средства, они этим правом практически не воспользовались. Только один субъект РФ установил льготы в случае использования электродвигателей и 3 субъекта РФ установили льготы в случае использования двигателей, соответствующих требованиям того или иного экологического класса [7. С. 218]. Также в существенной доработке нуждается плата за негативное воздействие на окружающую среду. Только акцизы на топливо получили экологическую направленность, хотя произошло это достаточно поздно по сравнению с европейскими странами, а именно в 2011 г. Тем не менее, по словам Бенуа Боске, достижение Россией устойчивого развития невозможно без экологизации налоговой системы [8. С. 11]. В своей работе он показывает, как с помощью проведения экологической налоговой реформы можно добиться одновременно улучшения и экономической, и экологической ситуации в России.

Новизна данного исследования заключается в предложении нового подхода при определении функций налога, основанного на разграничении двух понятий – «роль» и «функция», а также в использовании семантического анализа терминов. Данный подход позволил выявить и обосновать новые функции налога, а также дать более точное их определение. Кроме того, автор обобщил основные принципы функционирования экологических налогов и ввел дополнительные принципы, вытекающие из установленных функций налога. В дальнейшем планируется рассмотреть зарубежный опыт проведения экологических налоговых реформ, чтобы определить, обеспечивает ли выполнение установленных принципов высокую эффективность данных реформ.

Литература

1. Orlov A. Carbon taxation in Russia: Prospects for a double dividend and improved energy efficiency / A. Orlov, H. Grethe, S. McDonald // *Energy Economics*. 2013. № 37. P. 128–140.
2. Громов В.В. Перспективы экологизации налоговой системы Российской Федерации / В.В. Громов, Т.А. Малинина. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2015. 84 с.
3. *Переориентация* экономических и других финансовых инструментов для повышения экологической эффективности: Как разблокировать реформы в странах Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии [Электронный ресурс] // [б. м.], [2012]. URL: http://www.oecd.org/env/outreach/2012_EM_Refocusing%20Economic%20Instruments_RUS.pdf (дата обращения: 23.02.2016).
4. Andersen M.S. Ecological Modernization – Origins, Dilemmas and Future Directions / M. Skou Andersen, I. Massa // *Journal of Environmental Policy & Planning*. 2000. № 2. P. 337–345.
5. *Что* принесет Австралии налог на выбросы CO₂? [Электронный ресурс] // Москва: официальный интернет-сайт Newsland info. Электрон. дан. М., 2016. URL: <http://newsland.com/user/4296752714/content/chto-prineset-avstralii-nalog-na-vybrosy-so2/4358911> (дата обращения: 25.02.2016).
6. *В Австралии* отменили налог на выбросы углекислого газа [Электронный ресурс] // Соединённое Королевство Великобритании и Северной Ирландии: официальный интернет-сайт Русской службой Би-би-си. Электрон. дан. Соединённое Королевство Великобритании и Северной Ирландии, 2016. URL: http://www.bbc.com/russian/business/2014/07/140717_australia_carbon_tax_cancel.shtml (дата обращения: 25.02.2016).

7. Макарова И.А. Россия на пути экологизации транспортного и топливного налога // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. № 4 (32). С. 212–223.

8. Боске Б. Экологизация налоговой системы. М.: Российский университет, 2001. 116 с.

I.A. Makarova

Department of Economics, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: Chivchish@mail.ru

THE FUNCTIONS AND PRINCIPLES OF ENVIRONMENTAL TAX

Keywords: Functions of tax; Principles of environmental taxes; Ecological modernization; “double-dividend”; Environmental tax; Environmental tax reforms; Carbon tax.

The issue of the functions of tax continues to be a subject hotly debatable. In scientific community, there is still no consensus on the content and composition of tax functions. The relevance of this problem stems from the fact that it has not only theoretical but also practical aspect. The fact of the matter is that functional definiteness predetermines the peculiarities of the construction of tax and the scope of their application. A clear idea about the whole range of functions ensures correct development of the state tax policy. Currently, Russia is facing a difficult decision concerning the introduction of carbon tax. It is assumed that the amount of tax at the first stage will be \$15 per ton of greenhouse gases; at the second stage, \$35 per ton. The way it will affect environmental and economic processes remains questionable.

The author identifies the following functions of ecological taxes: fiscal, burdensome, pricing, deforming and oppositional (reactionary). In accordance with the fiscal function, the ecological tax provides revenues to the state budget. The essence of the burdensome functions lies in the fact that the tax puts the burden of unproductive costs on taxpayers. The pricing function means that tax always increases the price of taxable goods and related products. The deforming function means that tax distorts allocation of resources in the economy and also limits the level of business activity. The opposition function implies that tax infringes the rights of taxpayers and, therefore, weakens loyalty to the state; furthermore, it increases the resistance of taxpayers to introduction of a new tax, creates social and political struggle against the increasing tax burden.

All the ecological taxes are divided into fiscal and corrective, depending on the purpose of regulation. A priority goal of environmental taxes should be reduction of the negative effect on nature. Therefore, we must pay attention to the ways of strengthening the deforming function of tax. With this in mind, the author formulates the following principles for setting environmental taxes:

1. Tax should be levied directly from the source of pollution.
2. We are often unable to collect environmental taxes from the source of pollution for technical reasons so, in this case, it is necessary to use objects that are associated with it.
3. It is necessary to provide alternative activities, technologies, goods, or resources that have less negative impact on the environment.
4. The tax rate should depend on the level of pollutants.
5. It is mandatory to consider the impact of tax on the solvency of the taxpayers.
6. The tax rate should be commensurate with the harm caused to the environment;
7. The tax rate may be higher than the amount of losses due to ecologically harmful activities of the taxpayer, but not below them.
8. Taxes must influence the behavior of taxpayers in both the short and long term.
9. Environmental taxes must be approved by taxpayers and be combined with other environmental policy instruments.

References

1. Orlov A., et al. Carbon taxation in Russia: Prospects for a double dividend and improved energy efficiency. *Energy Economics*, 2013, no. 37, pp. 128–140.

2. Gromov V.V., Malinina T.A. *Perspektivy ekologizatsii nalogovoy sistemy Rossiyskoy Federatsii* [Prospects of environmentalization of the tax system of the Russian Federation]. Moscow, Delo Publ., 2015. 84 p.

3. Pereorientatsiya ekonomicheskikh i drugikh finansovykh instrumentov dlya povysheniya ekologicheskoy effektivnosti: Kak razblokirovat' reformy v stranakh Vostochnoy Evropy, Kavkaza i Tsentral'noy Azii [Elektronnyy resurs]. Available at: http://www.oecd.org/env/outreach/2012_EM_Refocusing_Economic_Instruments_RUS.pdf (accessed 23 February 2016).

4. Andersen M.S., Massa I. Ecological Modernization – Origins, Dilemmas and Future Directions. *Journal of Environmental Policy*, 2000, no. 2, pp. 337–345.

5. Newsland. *Chto prineset Avstralii nalog na vybrosy SO₂?*. Available at: <http://newsland.com/user/4296752714/content/chto-prineset-avstralii-nalog-na-vybrosy-so2/4358911> (accessed 23 February 2016).

6. BBC. *V Avstralii otmenili nalog na vybrosy uglekislogo gaza*. Available at: http://www.bbc.com/russian/business/2014/07/140717_australia_carbon_tax_cancel.shtml (accessed 23 February 2016).

7. Makarova I. A. Rossiya na puti ekologizatsii transportnogo i toplivnogo naloga. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2015, no.4(32), pp. 212–223.

8. Boske B. *Ekologizatsiya nalogovoy sistemy*. Moscow, Rossiyskiy universitet Publ., 2001. 116 p.

For referencing:

Makarova I.A. K voprosu o funktsiyakh i printsipakh ekologicheskogo naloga [The functions and principles of environmental tax]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 147-158.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 553.041

DOI: 10.17223/19988648/35/13

И.В. Филимонова, Л.В. Эдер, М.В. Мишенин, А.Я. Дякун

ВОСТОЧНАЯ СИБИРЬ И ДАЛЬНИЙ ВОСТОК КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НЕФТЕГАЗОВОГО КОМПЛЕКСА РОССИИ

В статье рассмотрено современное состояние нефтегазового сектора Восточной Сибири и Дальнего Востока. Проведен анализ уровня добычи нефти в регионе и состояния транспортной инфраструктуры, рассмотрены перспективы развития нефтегазового комплекса и факторы, сдерживающие развитие. Отдельное внимание уделено вопросу современного состояния нефтеперерабатывающей промышленности на востоке страны, рассмотрена динамика ввода и выбытия мощностей и объема первичной переработки нефти на НПЗ.

Ключевые слова: нефтегазовый сектор, добыча нефти, нефтепереработка, Восточная Сибирь, Дальний Восток.

Нефтяной комплекс Восточной Сибири и Дальнего Востока – самый динамично развивающийся центр России. С конца 2000-х гг. основной прирост добычи нефти в РФ осуществлялся за счет восточных регионов, которые и в настоящее время являются приоритетными регионами на долгосрочную перспективу. Масштабное развитие добычи нефти на востоке страны позволило организовать новый крупный промышленный центр, обеспечить выход на энергетические рынки Азиатско-Тихоокеанского региона.

Современное состояние добычи нефти

В настоящее время добыча нефти в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) практически достигла локального пика в связи с выходом на проектную мощность основных разрабатываемых месторождений региона – Ванкорского (Красноярский край), Верхнечонского (Иркутская область) и Талаканского (Республика Саха (Якутия)). Возможно еще незначительное увеличение нефтедобычи за счет сателлитов и средних по размерам соседних месторождений. В то же время приросты добычи нефти в регионе являются единственным источником поддержания добычи нефти по стране в целом (рис. 1).

Дальнейшее крупномасштабное развитие нефтедобычи связано только с введением в разработку новых крупных объектов, прежде всего на территории Красноярского центра. Это месторождения Ванкорского центра нефтедобычи – Лодочное, Сузунское и Тагульское, а также Юрубчено-Тохомского центра – Курумбинское и Юрубчено-Тохомское.

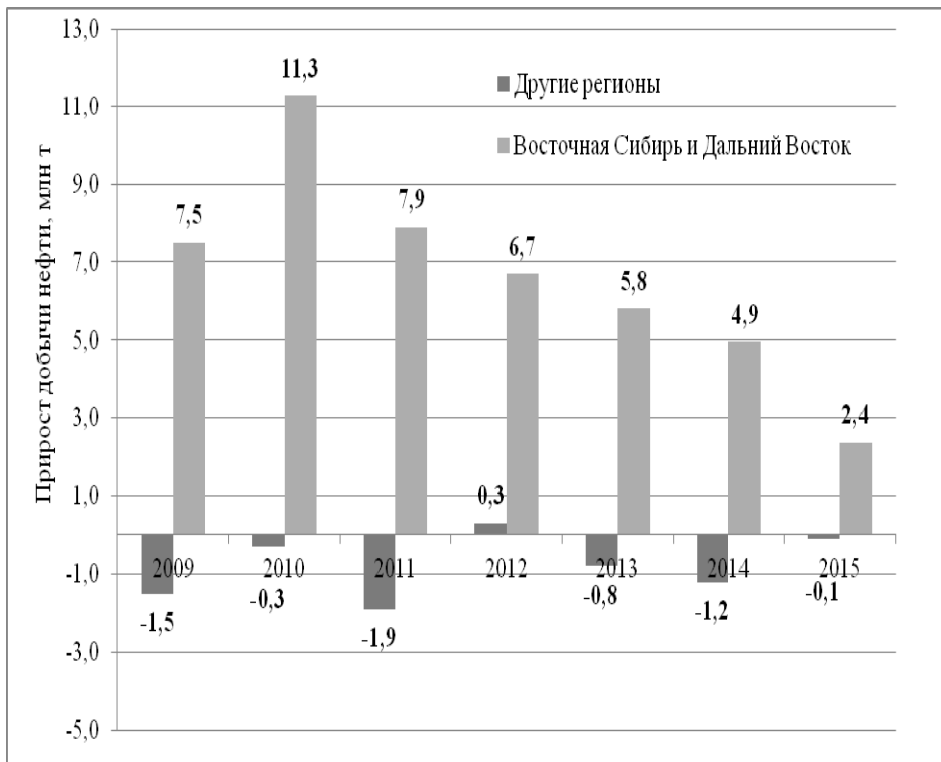


Рис. 1. Прирост добычи нефти в России в период 2009–2015 гг.

Источник: составлено по ИнфоТЭК. Ежемесячный аналитический бюллетень. № 1. 2000–2015 гг.

Добыча нефти с дифференциацией по месторождениям и регионам. Мощным стимулом к освоению ресурсной базы и развитию добычи нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке стало строительство транспортной инфраструктуры: нефтепровода ВСТО и спецморнефтепорта в Козьмино, подводящих и соединительных нефтепроводов «Ванкорское – Пур-Пе», «Верхнечонское – Талаканское – ВСТО», а также нефтепроводов «Северный Сахалин – Де-Кастри», «Северный Сахалин – Южный Сахалин». Это позволило нарастить добычу нефти в регионе с 4,7 млн т в 2005 г. до 58,4 млн т в 2014 г. (11,1% от добычи нефти в России), в том числе в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) – 44,2 млн т, на Дальнем Востоке – 14,3 млн т.

Основу добычи нефти в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) составляют три месторождения – Ванкорское (50%) и Верхнечонское (19%), разрабатываемые компанией «Роснефть», Талаканское (18%), оператор разработки «Сургутнефтегаз» [1, 3].

Основной прирост добычи нефти в *Восточной Сибири* приходится на Красноярский край, где «Роснефть» нарастила объём добычи на Ванкорском месторождении с начала промышленной добычи в 2009 г. с 3,6 млн т до 22 млн т в 2014 г. (табл. 1). Проектный уровень добычи на Ванкорском месторождении первоначально был оценен в 25 млн т нефти в год, но позднее оценка была уточнена до уровня 21,5 млн т/год и достигнута в 2013 г. Ван-

корское месторождение вместе с Сузунским, Тагульским и Лодочным месторождениями формирует «Ванкорский кластер» с проектным уровнем добычи в 25 млн т в год. Развитие кластера на первом этапе связано с освоением Сузунского месторождения, как наиболее разведанного, ввод в разработку планируется уже в 2016 г. На втором этапе (после 2018 г.) предполагается ввести Тагульское и Лодочное месторождения.

Добыча нефти на крупнейшем в Иркутской области Верхнечонском месторождении в 2011 г. выросла в два раза, а в 2014 г. был достигнут проектный уровень добычи 8,2 млн т – более 62% совокупной добычи нефти в Иркутской области, который планируется поддерживать до 2020 г. Этот рост связан с завершением строительства и реконструкции ряда ключевых объектов, в результате которой пропускная способность установки по подготовке нефти на промысле увеличилась на 25% [2, 4].

Добыча нефти на Талаканском месторождении в Республике Саха (Якутия) в 2014 г. составила 7,7 млн т, или 88% добычи по республике. В 2015 г. совокупный объём добычи нефти компании «Сургутнефтегаз» в Республике Саха (Якутия) превысил 8 млн т за счёт разработки принадлежащих ей Талаканского, Алинского, Северо-Талаканского и Восточно-Алинского месторождений.

Рост добычи нефти в Восточной Сибири и Республике Саха (Якутия) был обусловлен также последовательным подключением ряда месторождений независимых нефтяных компаний к нефтепроводной системе ВСТО. Так, в 2010 г. «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) подключила к нефтепроводу Ярактинское месторождение. В 2014 г. добыча нефти «ИНК» составила 3,9 млн т, рост к предыдущему году оказался на уровне 40%, что связано с наращиванием фонда скважин и внедрением технологий гидроразрыва пласта. В 2015 г. «ИНК» планирует увеличить уровень добычи нефти до 6 млн т, что на 50% больше результатов 2014 г. В 2011 г. благодаря использованию инфраструктуры «ИНК» для подключения к ВСТО добыча нефти на Дулисьминском месторождении в 2012 г. возросла вдвое, а к 2014 г. составила 929 тыс. т.

Рост добычи нефти на *Дальнем Востоке* связан с вводом в промышленную эксплуатацию в 2004–2005 гг. проекта «Сахалин-1» на шельфе Охотского моря и в 2009 г. – выходом на круглогодичную добычу нефти по проекту «Сахалин-2». После некоторого спада добычи нефти в 2009–2010 гг. на шельфах дальневосточных морей в 2011 г. возобновился рост добычи по проекту «Сахалин-1», однако в 2012 г. падение добычи составило 10% к предыдущему году (с 7,9 до 7,1 млн т), а в 2013 г. добыча снизилась до 7,0 млн т. В начале 2015 г. на проекте «Сахалин-1» стало разрабатываться месторождение Аркутун-Даги, поэтому добыча нефти по проекту в 2014 г. выросла на 0,6 млн. т – до 7,6 млн т.

По проекту «Сахалин-2» и на континентальных месторождениях, разрабатываемых «Роснефть-Сахалинморнефтегаз», сохраняется отрицательная динамика в добыче нефти – в 2010 г. она составила 6 млн т, сократившись к 2014 г. до 5,3 млн т.

Таблица 1. Добыча нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке, тыс. т

Компании	2011	2012	2013	2014	2015*	Доля, %	2015/ 2014 гг., %
Восточная Сибирь и Республика Саха (Якутия)	27373	35194	40708	44197	46287	76,1	105
Иркутская область	6583	9900	11418	13104	14634	24,1	112
«Верхнечонскнефтегаз»	5023	7051	7694	8192	8653	14,2	106
«Иркутская нефтяная компания»	1171	2043	2841	3984	4888	8,0	123
«Дулисьма»	347	756	832	929	1093	1,8	118
«Данилово»	42	50	50	0	0	0,0	
Красноярский край	15188	18489	21646	22278	22199	36,5	100
«Ванкорнефть»	15002	18311	21440	22006	22005	36,2	100
«Таймыргаз»	84	90	118	130	102	0,2	79
«Востсибнефтегаз»	63	51	53	54	50	0,1	92
«Норильскгазпром»	3,0	2,9	2,7	2,3	2,0	0,0	91
«Славнефть-Красноярскнефтегаз»	35	35	32	86	41	0,1	48
Республика Саха (Якутия)	5602	6806	7645	8815	9455	15,5	107
«Сургутнефтегаз» (Якутия)	5385	6599	7218	7729	8372	13,8	108
«Таас-Юрях Нефтегазодобыча»	17	20	229	907	875	1,4	96
«Иреляхнефть»	112	95	104	84	125	0,2	149
«Якутская ТЭК»	84	87	88	86	76	0,1	89
«Алроса-Газ»	4,0	4,4	4,2	4,0	2,6	0,0	65
«Сахатранснефтегаз»	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,0	59
«Газпромнефть-Ангара»	–	–	0,1	4,4	2,5	0,0	56
Дальний Восток	15234	14085	13886	14251	14539	23,9	102
«Сахалин-1»	7892	7090	7009	7625	8073	13,3	106
«Сахалин-2»	5759	5509	5391	5301	5207	8,6	98
«Роснефть-Сахалинморнефтегаз»	1516	1420	1423	1269	1207	2,0	95
«Петросах»	68	65	63	56	53	0,1	94
Восточная Сибирь и Дальний Восток	42607	49278	54594	58448	60827	100,0	104
Добыча в России	511420	518043	523297	526729	531875	–	101
<i>Доля Восточной Сибири и Дальнего Востока в России</i>	<i>8,3</i>	<i>9,5</i>	<i>10,4</i>	<i>11,1</i>	<i>11,4</i>	–	<i>103</i>

* Оценено по 9 месяцам 2015 г.

Источник: ИнфоТЭК. Ежемесячный аналитический бюллетень. № 1. 2000–2015 гг.

Добыча нефти с дифференциацией по компаниям. Крупнейшие производители нефти на востоке России – компании, контролируемые «Роснефтью», – «Ванкорнефть» и «Верхнечонскнефтегаз», а также «Сургутнефтегаз».

В 2012–2013 гг. произошло значительное увеличение доли «Роснефти» в текущей добыче нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. Компания

консолидировала 100% «Таас-Юрях Нефтегазодобыча», владеющей лицензией на разработку Среднеботуобинского месторождения в Республике Саха (Якутия). С октября 2013 г. Среднеботуобинское месторождение введено в промышленную разработку и начаты поставки нефти по собственному нефтепроводу протяженностью 169 км в трубопроводную систему «Восточная Сибирь – Тихий океан». Планируется достигнуть проектный уровень добычи нефти к 2018 г. в объеме 5 млн т в год.

Также в 2014 г. «Роснефть» приобрела активы «Иреляхнефть» и «АЛРОСА-Газ» в Республике Саха (Якутия), осуществляющих добычу нефти на Иреляхском и Среднеботуобинском месторождениях соответственно.

После завершения процедуры слияния активов «Роснефти» и «ТНК-ВР» в 2013 г. компании перешли доли в освоении Верхнечонского месторождения в Иркутской области и Ванкорской группы месторождений на севере Красноярского края – Сузунского, Тагульского и Русского, а после приобретения «Итеры» – Братского газоконденсатного месторождения в Иркутской области.

В настоящее время доля «Роснефти» в добыче нефти в Восточной Сибири составляет 72%, на Дальнем Востоке – 20%, по региону в целом – около 58%. Поэтому основной прирост добычи нефти в регионе будет осуществляться прежде всего за счет государственного монополиста, доля которого в Восточной Сибири к 2030 г. возрастет до 80%.

Попутный нефтяной газ. С ростом объемов добычи нефти на новых месторождениях всё более остро встаёт вопрос утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ). При неразвитой газотранспортной инфраструктуре специализирующиеся на добыче нефти компании ПНГ закачивают обратно в пласт и сжигают в факелах. Такая ситуация складывается на протяжении последних семи лет – с начала массовой добычи нефти в регионе и организации поставок в нефтепроводную систему ВСТО. Условия для эффективной утилизации ПНГ компаниями – недропользователями Восточносибирского региона начали формировать только с 2013–2014 гг.

Так, в частности, на Верхнечонском месторождении вопрос утилизации ПНГ решён посредством обратной закачки в пласт, на Ванкорском нефтегазовом месторождении – поставкой газа в ЕСГ через инфраструктуру «ЛУКОЙЛа» газопровод «Ванкор – Хальмерпаютинское месторождение», «Иркутская нефтяная компания» планирует начать строительство газоперерабатывающего комплекса [5].

Нефтеперерабатывающая промышленность

Переработку нефти на территории Восточной Сибири и Дальнего Востока осуществляют четыре крупных нефтеперерабатывающих завода (НПЗ) – Ачинский, Ангарский, Комсомольский (контролируемые «Роснефтью») и Хабаровский (с 2014 г. контролируемый ОАО «Независимая нефтяная компания» (ННК)), а также мини-НПЗ компании «Петросах» на Сахалине. Общая мощность нефтеперерабатывающих заводов Восточной Сибири и Дальнего Востока по сырью в 2014 г. составила 28,9 млн т, первичная переработка – 27,1 млн т нефти (рис. 2, 3, 4).

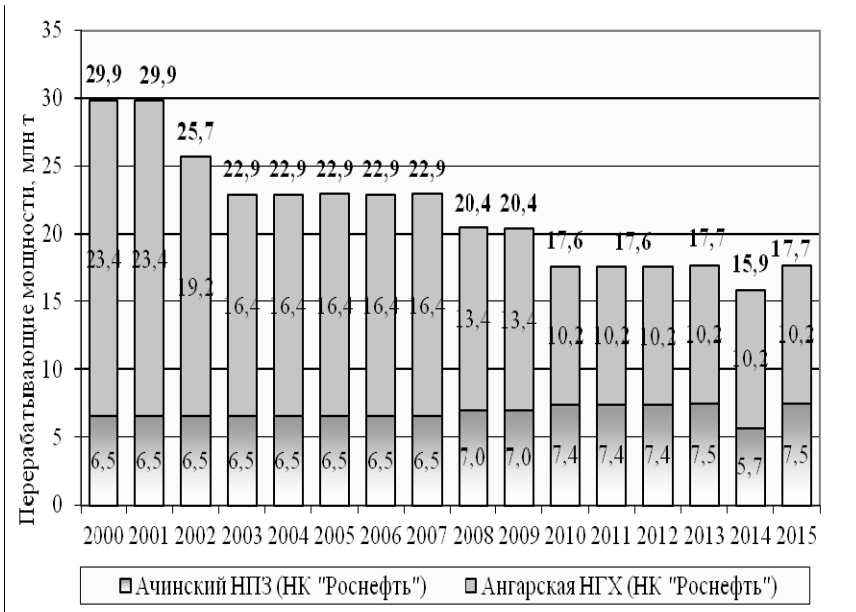


Рис. 2. Мощности нефтеперерабатывающих заводов в Восточной Сибири в 2000–2015 гг.

Источник: ИнфоТЭК. Ежемесячный аналитический бюллетень. № 1. 2000–2015 гг.

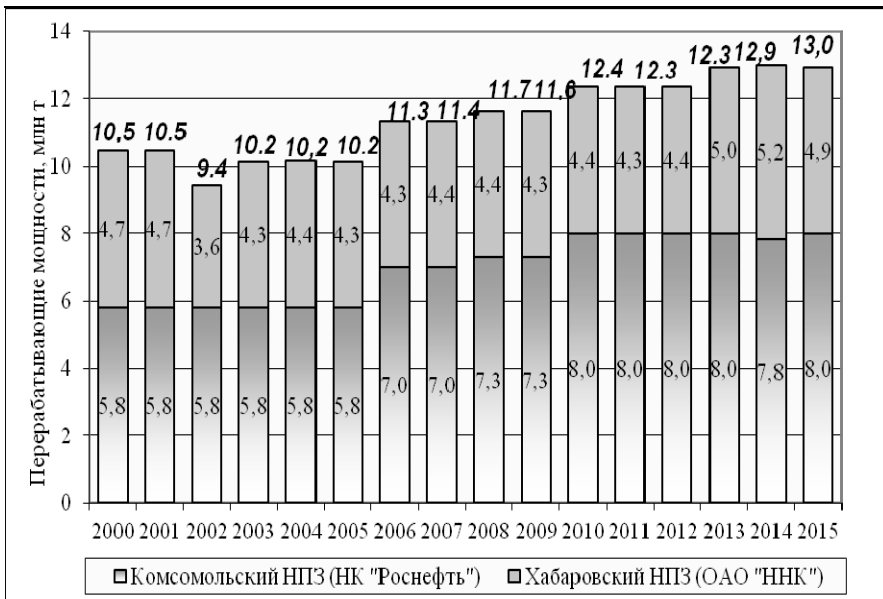


Рис. 3. Мощности нефтеперерабатывающих заводов на Дальнем Востоке в 2000–2015 гг.

Источник: ИнфоТЭК. Ежемесячный аналитический бюллетень. № 1. 2000–2015 гг.

Основная часть сырья на НПЗ Восточной Сибири и Дальнего Востока поставляется из Западной Сибири. Кроме того, около 1,4 млн т нефти в год по нефтепроводу «Оха — Комсомольск-на-Амуре» на Комсомольский НПЗ — с месторождения о-ва Сахалин. Нефть, добываемая на шельфе Сахалина, в рамках соглашений о разделе продукции (СРП) в полном объеме поставляется на экспорт [6].

В условиях высокого регионального и экспортного спроса на нефтепродукты в 2013 г. уровень загрузки мощностей Ачинского и Ангарского заводов «Роснефти» находился на пределе (99%), а загрузка Хабаровского и Комсомольского заводов составила менее 90%, что связано с большой удаленностью и недостаточным объемом собственной сырьевой базы, прежде всего для Хабаровского НПЗ.

В 2014 г. уровень загрузки Ачинского НПЗ и Ангарской НХК несколько сократился, до 90 и 98% соответственно, загрузка Хабаровского НПЗ также сократилась на 3%, в то время как на Комсомольском заводе уровень загрузки близок к предельному — 97%.

Незначительное сокращение суммарного уровня загрузки мощностей заводов обусловлено опережающим вводом новых мощностей на Хабаровском НПЗ относительно поставок сырья для переработки, а также крупной аварией на Ачинском НПЗ. В связи с аварией на Ачинском НПЗ в июне 2014 г. и последующими ремонтно-восстановительными работами перерабатывающие мощности завода сократились на 25% — с 7,5 млн т в 2013 г. до 5,7 млн т в 2014 г. К 2015 г. основные восстановительные работы были выполнены.

Для повышения надёжности обеспечения сырьём заводов на Дальнем Востоке и сокращения транспортных издержек в августе 2015 г. завершено строительство нефтепровода-отвода от ВСТО до Хабаровского НПЗ протяжённостью 28 км. В связи с подключением к нефтепроводу мощности Хабаровского НПЗ планируется увеличить до 6 млн т к 2019 г.

В конце 2017 г. должно завершиться согласование технического проекта и строительство нефтепровода от ВСТО до Комсомольского НПЗ протяжённостью 293 км, поскольку доставка нефти на завод осуществляется при помощи железнодорожного транспорта. Предполагается, что по данному отводу будет транспортироваться до 8 млн т нефти в год.

С 2000 по 2012 г. объем ежегодной переработки нефти на НПЗ Восточной Сибири и Дальнего Востока увеличивался более чем на 10 млн т, прежде всего за счет повышения уровня загрузки существующих мощностей с 47 до 96,7% (рис. 4). Начиная с 2012 г. объем производства не увеличивался, а в 2014 г. сократился на 2 млн т, уровень загрузки мощностей упал до 90,9%, прежде всего из-за восточносибирских заводов — Ачинского НПЗ и Ангарской НХК.

Несмотря на планы по развитию нефтеперерабатывающих мощностей в Республике Саха (Якутия), до настоящего времени потребности в нефтепродуктах удовлетворяются за счёт привозного сырья и продукции промышленных установок. Функционируют две установки «ЯТЭК» по переработке газового конденсата на Средневилюйском и Мастахском ГКМ, а также Талаканская установка по производству битума («Сургутнефтегаз») для собственных нужд. В настоящее время в республике существует потенциал роста мощно-

стей по переработке нефти, начато строительство ряда малых перерабатывающих установок, однако ввиду недостаточного финансирования все они законсервированы.

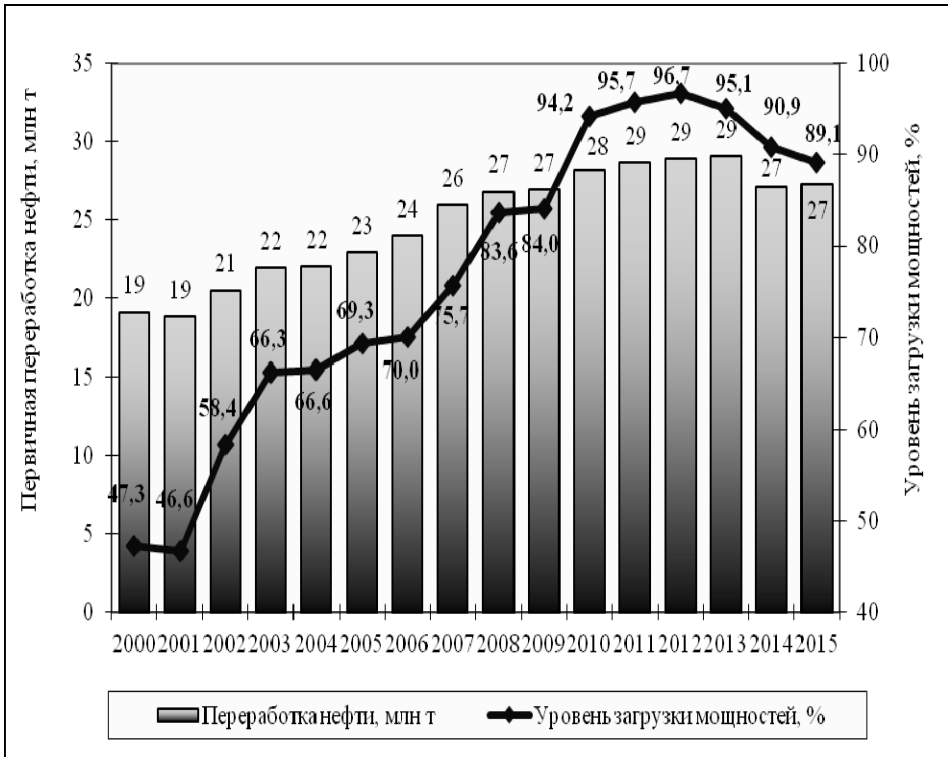


Рис. 4. Первичная переработка нефти и уровень загрузки мощностей НПЗ в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке в 2000–2015 гг.

Источник: ИнфоТЭК. Ежемесячный аналитический бюллетень. № 1. 2000–2015 гг.

В условиях значительного увеличения добычи нефти на востоке России возникает необходимость восстановления и расширения мощностей действующих заводов, строительства новых НПЗ для региональных нужд и преимущественно экспортного назначения на Дальнем Востоке.

Состояние нефтепроводной инфраструктуры

Стимулом к интенсификации освоения ресурсного потенциала Восточной Сибири и Дальнего Востока стало строительство нефтепровода ВСТО и спецморнефтепорта «Козьмино», подводных и соединительных нефтепроводов «Ванкорское – Пурпе» и «Пурпе – Самотлор», «Верхнечонское – Талаканское – ВСТО», а также нефтепроводов «Северный Сахалин – Южный Сахалин», «Северный Сахалин – Де-Кастри».

Нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан» связал нефтяные месторождения Западной и Восточной Сибири с портами на Дальнем Востоке, а также непосредственно потребителями в АТР.

Первая очередь строительства ВСТО (ВСТО-1), реализованная на участке «Тайшет – Сквородино» (мощность 30 млн т в год), введена в эксплуатацию в декабре 2009 г. Начиная с декабря 2010 г. организованы поставки нефти по нефтепроводу «Россия – Китай» по маршруту «Сквородино – Дацин» в объёме 15 млн т в год. В 2013 г. принято решение о расширении мощности этого участка нефтепровода до 30 млн т к 2018 г. для реализации соглашения между правительствами России и КНР о расширении сотрудничества в сфере торговли сырой нефтью и заключении нового контракта «Роснефть» с китайской CNPC. В 2015 г. компанией «Транснефть» реализованы все технические мероприятия для увеличения поставок нефти в Китай до 20 млн т. Однако в связи с невозможностью со стороны Китая завершить в срок работы по расширению отвода на своей территории из-за ряда законодательных ограничений стороны подписали техническое соглашение о временном изменении пункта поставки – возможность поставлять нефть не только через ВСТО-1, но и через порт СМНП «Козьмино» (конечная точка ВСТО-2).

В конце 2012 г. осуществлён ввод в эксплуатацию нефтепровода «Сквородино – СМНП “Козьмино”» (ВСТО-2) мощностью 30 млн т в год. В 2014 г. начато строительство нефтеперекачивающей станции (НПС) в Амурской области, ввод которой в 2017 г. позволит увеличить пропускную способность ВСТО-2 до 39 млн т в год. В перспективе к 2018 г. мощность ВСТО-2 может быть увеличена до 50 млн т нефти в год путём строительства дополнительных НПС.

Для поставок нефти в ВСТО с Ванкорско-Сузунской зоны и месторождений ЯНАО и Северо-Востока ХМАО в конце 2011 г. был введён в эксплуатацию нефтепровод «Пурпе – Самотлор», а в 2016 г. должен быть введён в эксплуатацию нефтепровод «Заполярье – Пурпе», рассчитанный на 32 млн т нефти. Это позволит начать полномасштабную добычу месторождений компаний «Роснефть» (Лодочное, Сузунское, Тагульское на севере Красноярского края и Русское, расположенное в Тазовском районе ЯНАО), «ЛУКОЙЛ» (Пякяхинское в ЯНАО), «Газпром нефть» (Новопортовское, Восточно-Мессояхское в ЯНАО), российско-итальянское совместное предприятие «Северэнергия» (Самбургское, Ево-Яхинское, Яро-Яхинское и Северо-Часельское в ЯНАО).

В настоящее время ведётся строительство магистрального нефтепровода «Куюмба – Тайшет» протяжённостью около 700 км, который позволит подключить к трубопроводной системе ВСТО месторождения на севере Красноярского края – Юрубчено-Тохомское и Куюмбинское. Максимальная пропускная способность нефтепровода – 15 млн т нефти в год, ввод в эксплуатацию перенесён с 2016 на 2018 г. ввиду недостаточной подготовленности сырьевой базы.

В 2013 г. с компанией «Транснефть» согласован ряд принципиальных решений относительно подключения нефтеперерабатывающих заводов Дальнего Востока (Хабаровсакого и Комсомольского) к трубопроводной системе «Восточная Сибирь – Тихий океан». Это позволит заместить железнодорож-

ные поставки сырья на заводы, обеспечить подачу нефти в расширенном объёме и загрузку новых мощностей заводов, увеличившихся вследствие реализации программы модернизации, сократить транспортные издержки в структуре себестоимости выпуска нефтепродуктов. В августе 2015 г. Хабаровский НПЗ подключён к ВСТО, Комсомольский НПЗ планируется подключить к 2017 г.

Экспортные поставки нефти

Основным направлением поставок нефти с месторождений Восточной Сибири и Дальнего Востока являются страны Азиатско-Тихоокеанского региона. В 2014 г. из Восточной Сибири и Дальнего Востока поставлено на экспорт около 60 млн т нефти, что на 22% выше уровня предыдущего года. Прирост экспорта произошел за счет существенного увеличения объемов поставок нефти в Китай – более чем на 36% относительно предыдущего года (табл. 2).

Таблица 2. Экспорт нефти из Восточной Сибири и Дальнего Востока

Источник поставки/ направление экспорта	2012	2013	2014		
	млн т	млн т	млн т	%	
<i>Источники поставок</i>					
Сахалин-1 (порт Де-Кастри)	7,1	7,0	7,3	12,1	
Сахалин-2 (порт Пригородное)	5,5	5,4	5,5	9,1	
Порт Козьмино (ВСТО)	16,3	21,3	24,9	41,3	
Нефтепровод-отвод «Скородино – Дацин» (ВСТО)	15,1	15,8	16,1	26,8	
Нефтепровод «Атасу – Алашанькоу» (Казахстан)	–	–	6,5	10,7	
<i>Способ поставок / направление экспорта</i>					
Морской транспорт через порты Де-Кастри и Пригородное (проекты СРП)	Китай	2,1	2,0	2,1	3,5
	Япония	3,5	3,4	3,6	6,0
	Южная Корея	6,6	6,4	6,6	10,9
	Прочие	0,4	0,5	0,5	0,8
	Всего	12,6	12,4	12,8	21,2
Морской транспорт через порт Козьмино (ВСТО, «Транснефть»)	Китай	4,1	4,9	7,4	12,3
	Япония	4,9	7,6	8,5	14,1
	Южная Корея	1,0	2,1	3,0	5,0
	Прочие	6,4	6,7	6,0	10,0
	Всего	16,3	21,3	24,9	41,3
Трубопроводный транспорт (ВСТО – «Скородино – Дацин», «Атасу – Алашанькоу»)	Всего (Китай)	15,1	15,8	22,6	37,5
<i>Всего экспорт</i>					
Китай	21	23	32	53	
Япония	8	11	12	20	
Южная Корея	8	9	10	16	
Прочие	7	7	7	11	
Итого	44	50	60	100	

Источники: ИнфоТЭК. Ежемесячный аналитический бюллетень. № 1. 2013–2015 гг.; Федеральная таможенная служба / Таможенная статистика внешней торговли 2014 г.

Доля восточносибирской нефти в структуре экспорта региона составляет 68,1%, доля нефти, добываемой в рамках сахалинских проектов СРП, – 21,2%.

Экспорт восточносибирской нефти осуществляется по трубопроводной системе «Восточная Сибирь – Тихий океан» и далее в двух основных направлениях – по нефтепроводу-отводу «Сковородино – Дацин» и до порта Козьмино. Развитие нефтепроводной системы ВСТО, строительство подводящих трубопроводов и экспортной портовой инфраструктуры позволили в 2014 г. нарастить объём отгруженной нефти с порта Козьмино до уровня 24,9 млн т или на 17% относительно предыдущего года.

Кроме того, с января 2014 г. возобновился транзит российской нефти в Китай через территорию Казахстана. В результате получения права на техническое замещение сырья российские экспортеры получают казахстанскую нефть на границе Казахстана с Китаем в объеме, аналогичном объёму российской нефти, поставляемой на Павлодарский НХЗ. В результате экспорт российской нефти в Китай по нефтепроводу «Атасу – Алашанькоу» в 2014 г. составил 6,5 млн т.

Основные маршруты морских поставок нефти из Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) – Япония (8,5 млн т), Китай (7,4 млн т) и Южная Корея (3 млн т). Кроме того, поставки нефти осуществляются на Филиппины, в Малайзию, Сингапур, США, Таиланд, Тайвань, Индонезию, Новую Зеландию и Австралию [7].

В результате строительства нефтепровода «Сковородино – Дацин» и возобновления экспорта российской нефти по трубопроводу «Атасу – Алашанькоу» Китай стал крупнейшим импортёром российской нефти в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Доля Китая в структуре экспорта нефти из России на Тихоокеанском направлении с учётом морских поставок составляет 53%.

Отгрузка нефти на экспорт с шельфовых месторождений о-ва Сахалин осуществляется с порта Де-Кастри, находящегося в Хабаровском крае, а также с порта Пригородное, располагающегося на юге о-ва Сахалин. В нефтеналивной терминал в порту Де-Кастри нефть идет посредством системы подводных нефтепроводов с месторождений проекта «Сахалин-1». В порт Пригородное нефть поступает с шельфовых месторождений проекта «Сахалин-2» на севере острова через Транссахалинский нефтепровод.

В 2014 г. с проектов СРП на экспорт поступило 12,8 млн т нефти, что на 3% выше уровня предыдущего года. Основными покупателями нефти шельфовых месторождений о-ва Сахалин являются Южная Корея (6,6 млн т), Япония (3,6 млн т) и Китай (2,1 млн т).

Выводы

Кризис 2014–2015 гг. замедлил темпы развития региона, прежде всего в части поддержания запланированных уровней добычи, в условиях, когда компании сдвигают во времени реализацию новых крупных инвестиционных проектов, в том числе в области нефтегазодобычи. Сдерживающим фактором служат и введённые секторальные санкции со стороны ряда западных стран как в плане доступа к финансовым ресурсам, так и к технологиям добычи, поскольку большую часть запасов месторождений региона можно классифицировать как трудноизвлекаемые в связи со сложным геологическим строением.

Одновременно с этим происходит снижение темпов воспроизводства минерально-сырьевой базы и финансирования геолого-разведочных работ. Сырьевая база углеводородов Восточной Сибири и Дальнего Востока отличается низкой степенью изученности и разведанности. В связи с этим повышение надёжности сырьевой базы углеводородов является основой устойчивого роста добычи нефти в долгосрочной перспективе и приоритетным направлением развития НГК региона. Повышение надёжности сырьевой базы возможно лишь путём увеличения объёма геолого-разведочных работ (прежде всего глубокого бурения) и его финансирования не только в зоне активного недропользования вдоль трассы нефтепровода ВСТО, но и на перспективных слабообследованных территориях.

Восточная Сибирь и Дальний Восток – регионы приоритетного присутствия государственных компаний ОАО «Роснефть» и ОАО «Газпром». В последние годы проходит энергичная консолидация активов государственных компаний в регионе (за счет активов ОАО «ТНК-ВР», ЗАО «Иреляхнефть», ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча»), в результате чего доля ОАО «Роснефть» в структуре добычи нефти в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке выросла до 72% в 2014 г., а к 2030 г. может увеличиться до 80%. В то время как «Газпром» является официальным координатором программы освоения газовых запасов и ресурсов на востоке страны, включая строительство трубопроводной (газопровод «Сила Сибири») и нефтегазохимической (ГПЗ «Амурский») инфраструктур.

На протяжении последнего десятилетия в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке происходило планомерное сокращение объёма нефтеперерабатывающих мощностей, замедлившееся в последние пять лет. Это связано в основном с реструктуризацией мощностей Ангарской нефтехимической компании. В то время как мощности Ачинского, Комсомольского и Хабаровского заводов постепенно возрастали, что обусловлено ростом объёмов выпуска низкокачественных мазута и дизельного топлива, ориентированных на экспорт. В результате необходимо отметить, что рост объёма переработки и одновременное сокращение мощностей приводят к резкой загрузке производственных мощностей на востоке России. В настоящее время загрузка производственных мощностей составляет 95–97%, поэтому дальнейшее увеличение объёма переработки нефти в регионе возможно только посредством строительства новых заводов и мощностей. Начатое строительство нефтепроводов от ВСТО к НПЗ позволит повысить обеспеченность сырьём существующие нефтеперерабатывающие заводы, создаст дополнительные возможности для наращивания проектной мощности.

Развитие нефтепроводной системы на востоке страны происходит в направлении расширения уже существующих мощностей для возможности увеличения экспортных поставок, прежде всего в Китай.

Совершенствование нефтяного комплекса Восточной Сибири и Дальнего Востока следует проводить в рамках единой долгосрочной государственной программы развития восточных территорий России, позволяющей реализовать экономические и геополитические интересы страны, обеспечить ее территориальную целостность и национальную безопасность.

Литература

1. Эдер Л.В., Филимонова И.В., Немов В.Ю., Проворная И.В. Современное состояние и основные тенденции развития нефтяной промышленности // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2014. № 3. С. 40–51.
2. Эдер Л.В., Филимонова И.В., Проворная И.В., Немов В.Ю. Основные проблемы инновационного развития нефтегазовой отрасли в области добычи нефти и газа // Бурение и нефть. 2014. № 4. С. 16–23.
3. Эдер Л.В., Филимонова И.В., Мишенин М.В., Проворная И.В. Ретроспективный анализ освоения нефтегазоносных территорий Восточной Сибири и Республики Саха (Якутия) // Экологический вестник России. 2013. № 11. С. 4–11.
4. Григорьев Г.А., Боровинских А.П. Геолого-экономическая характеристика как основа оценки перспектив развития нефтегазодобычи в Восточной Сибири // Нефтегазовая геология. Теория и практика. 2013. Т. 8, № 4. С. 84–103.
5. Эдер Л.В., Филимонова И.В., Немов В.Ю., Проворная И.В. Газовая промышленность России: современное состояние и долгосрочные тенденции развития // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. 2014. № 4. С. 36–46.
6. Коржубаев А.Г., Соколова И.А., Эдер Л.В. Нефтеперерабатывающая промышленность России: долгосрочные тенденции, современные процессы, организационные и региональные особенности // ИнфоТЭК. 2011. № 8. С. 41–46.
7. Коржубаев А., Меламед И., Филимонова И. Новые внешнеэкономические приоритеты России: перспективы экспорта энергоносителей в страны АТР и Тихоокеанского Клуба = New export priorities for Russia: perspectives of energy supplies to the countries in the Asia-Pacific region and the APEC Block // Oil & Gas Eurasia. 2012. № 12/1. Декабрь 2011/январь 2012. С. 36–42.

I.V. Filimonova, L.V. Eder, M.V. Mishenin, A.Ya. Dyakun

Institute of Petroleum Geology and Geophysics SB RAS, Novosibirsk State University, Novosibirsk, Russia

E-mail: FilimonovaIV@list.ru

EASTERN SIBERIA AND THE FAR EAST AS A BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RUSSIAN OIL AND GAS COMPLEX

Keywords: Oil and gas; Oil production; Oil refining; Eastern Siberia; the Far East.

The oil complex of Eastern Siberia and the Far East is the most dynamically developing center of Russia. Since 2000, the main increase in oil production in Russia has been carried out by eastern regions, which are currently the priority regions in the long term. Large-scale development of oil production in the east allowed organizing a new major industrial center, to provide access to the energy markets of the Asia-Pacific region, and therefore the study of the status and prospects of development of oil and gas in the east of Russia is important.

The present research is devoted to analysis of the problem of coverage of the current state of the oil and gas industry in Eastern Siberia and the Far East. For the purpose of studying the state of things in the industry in the east of the country the authors consider different sides of the oil and gas sector. First of all, the statistics of oil production from fields and differentiated by region are considered, taking into account the dynamics and plans for development of mineral deposits by the largest oil producers. Then, the paper deals with the issue of associated gas utilization in Russia. Another important aspect of the study of oil and gas industry state is analysis of the oil refining industry, in particular, the volume of primary oil refining, the level of refining capacity and load at refineries in Eastern Siberia and the Far East.

Studying the oil and gas industry in Eastern Siberia and the Far East, it should be noted that a strong incentive to increase oil production in the east of the country appeared to be the adoption of timely decisions on public construction of the main oil pipeline “Eastern Siberia - Pacific Ocean”, port infrastructure, supplying and connecting pipelines. Under the conditions of stagnation and decline in oil production in the traditional production regions (namely, Western Siberia), stimulating the growth of production in Eastern Siberia and the Far East seems to be one of the priorities in the context of sustainable development of oil and gas sector of Russia as a whole.

Analyzing the export of crude oil in the eastern part of Russia, it has been shown that the main direction of oil supplies from fields in Eastern Siberia and the Far East are the Asia-Pacific region. The

main routes of maritime oil supplies from Eastern Siberia and Sakha Republic (Yakutia) - Japan, China and South Korea. In addition, oil supplies are carried out in the Philippines, Malaysia, Singapore, the US, Thailand, Taiwan, Indonesia, New Zealand and Australia.

References

1. Eder L.V., Filimonova I.V., Nemov V.Yu., Provornaya I.V. Sovremennoye sostoyaniye i osnovnyye tendentsii razvitiya neftyanoy promyshlennosti. *Mineral'nyye resursy Rossii. Ekonomika i upravleniye*, 2014, no. 3, pp. 40-51.
2. Eder L.V., Filimonova I.V., Provornaya I.V., Nemov V.Yu. Osnovnyye problemy innovatsionnogo razvitiya neftegazovoy otrasli v oblasti dobychi nefti i gaza. *Burennye i nef't*, 2014, no. 4, pp. 16-23.
3. Eder L.V., Filimonova I.V., Mishenin M.V., Provornaya I.V. Retrospektivnyy analiz osvoyeniya neftegazonosnykh territoriy Vostochnoy Sibiri i Respubliki Sakha (Yakutiya). *Ekologicheskiy vestnik Rossii*, 2013, no. 11, pp. 4-11.
4. Grigor'yev G.A., Borovinskikh A.P. Geologo-ekonomicheskaya kharakteristika kak osnova otsenki perspektiv razvitiya neftegazodobychi v Vostochnoy Sibiri. *Neftegazovaya geologiya. Teoriya i praktika*, 2013, vol.8, no. 4, pp. 84-103.
5. Eder L.V., Filimonova I.V., Nemov V.YU., Provornaya I.V. Gazovaya promyshlennost' Rossii: sovremennoye sostoyaniye i dolgosrochnyye tendentsii razvitiya. *Mineral'nyye resursy Rossii. Ekonomika i upravleniye.*, 2014, no. 4, pp. 36-46.
6. Korzhubayev A.G., Sokolova I.A., Eder L.V. Neftepererabatyvayushchaya promyshlennost' Rossii: dolgosrochnyye tendentsii, sovremennyye protsessy, organizatsionnyye i regional'nyye osobennosti. *InfoTEK*, 2011, no. 8, pp. 41-46.
7. Korzhubayev A., Melamed I., Filimonova I. Novyye vneshneekonomicheskiye priority Rossii: perspektivy eksporta energonositeley v strany ATR i Tikhookeanskogo Kluba [New export priorities for Russia: perspectives of energy supplies to the countries in the Asia-Pacific region and the APEC Block]. *Oil & Gas Eurasia*, 2011, no. 12, 2012, no. 1, pp. 36-42.

For referencing:

Filimonova I.V., Eder L.V., Mishenin M.V., Dyakun A.Ya Vostochnaya Sibir' i Dal'niy Vostok kak osnova ustoychivogo razvitiya neftegazovogo kompleksa Rossii [Eastern Siberia and the Far East as a basis for sustainable development of Russian oil and gas complex]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 159-172.

УДК 336.1:352

DOI: 10.17223/19988648/35/14

Т.М. Боголиб

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ДЕПРЕССИВНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

В статье установлены сущность и значение развития депрессивных территорий в контексте экономической деятельности государства. Раскрыто содержание финансового обеспечения преодоления депрессивности территорий, основанного на учете его составляющих и выделении финансовых ресурсов, направленных на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития депрессивных территорий. Проанализирована практика финансового обеспечения развития депрессивных территорий. Проведен мониторинг основных источников финансового обеспечения преодоления депрессивности территорий, и осуществлена оценка их влияния на уровень самофинансирования этих территорий. Выявлены особенности программно-целевого финансирования развития депрессивных территорий как инструмента прямого влияния на рыночную экономику любой территории. Определены основные меры государственного стимулирования развития депрессивных территорий для укрепления их финансовой базы и расширения финансовых возможностей. Обоснована целесообразность разработки финансовой стратегии преодоления депрессивности территорий, что позволяет обеспечить эффективное управление финансовыми ресурсами депрессивного региона на долгосрочную перспективу в соответствии с целями его социально-экономического развития.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, депрессивные территории, развитие территорий, преодоление депрессивности, финансовые ресурсы, местные бюджеты, программно-целевое финансирование.

Трансформационные процессы в экономике Украины, ее интеграция в мировое экономическое пространство обуславливают необходимость ликвидации асимметрии социально-экономического развития регионов, последствием усиления которой стало возникновение депрессивных территорий с низким уровнем их финансового обеспечения. В этом контексте особенностью региональной политики является ее направленность на преодоление депрессивности территорий и решение наиболее острых проблем финансового обеспечения развития этих территорий путем максимальной концентрации финансовых ресурсов в наиболее кризисных отраслях экономики, что является условием стабильного развития депрессивного региона, реализации взаимодействия предприятий разных форм собственности, оптимизации структуры местного хозяйства.

Проблема финансового обеспечения развития депрессивных территорий является сложной и многогранной. Она связана, с одной стороны, со значительными диспропорциями в территориальной структуре национальной экономики, что привело к неэффективному использованию преимуществ территориального раздела труда, научно-технического и финансового потенциала, а с другой – с отсутствием эффективной и сбалансированной региональной политики, прежде всего весомой ее составной – финансовой политики.

На современном этапе экономических преобразований отсутствуют эффективные механизмы решения проблем преодоления депрессивности территорий. Усилия отечественных ученых и практиков сосредоточены на разработке и реализации мероприятий государственного стимулирования их развития, поиске средств для финансирования депрессивных регионов, разработке национальных и региональных программ преодоления депрессивности территорий. Это обуславливает необходимость глубокого изучения особенностей финансового обеспечения развития этого типа территориальных образований для усовершенствования механизмов управления ими, которые по темпам реформирования отстают от процессов экономических трансформаций в условиях рыночных отношений.

Указанное выше актуализирует исследование концептуальных подходов к финансовому обеспечению развития депрессивных территорий, возможностей использования перспективных форм и методов привлечения финансовых ресурсов для преодоления депрессивности этих территорий, усовершенствования действенной системы стимулирования их развития. Результаты этих исследований могли бы стать определяющими в региональной политике государства, содействовать финансовому оздоровлению депрессивных территорий, что обеспечило бы экономическую эффективность их функционирования и развитие финансовой инфраструктуры государства в целом.

Исследованию теоретических и практических аспектов регионального развития и проблем депрессивности территорий посвящены труды отечественных ученых М. Барановского, З. Варнания, М. Вахович, В. Галушака, З. Герасимчука, Т. Голиковой, Б. Данилишина, М. Долишнего, М. Карлина, С. Романюка, Д. Стеченка, Н. Чумаченка, С. Юрия.

Вместе с этим, имея значительный практический интерес, проблема финансового обеспечения развития депрессивных территорий не нашла надлежащего освещения в научных трудах. Особого внимания требуют исследование имеющихся источников финансовых ресурсов преодоления депрессивности территорий и разработка научно-методических основ формирования финансовых ресурсов, которые бы отвечали современным требованиям и удовлетворяли бы нужды общества. Это определяет актуальность данной проблемы.

Цель исследования состоит в теоретическом обосновании и определении путей усовершенствования финансового обеспечения развития депрессивных территорий.

Для реализации цели мы определили задачи:

- исследовать организационно-правовые основы финансового обеспечения развития депрессивных территорий;
- провести мониторинг основных источников финансовых ресурсов для преодоления депрессивности территорий и оценить их влияние на уровень самофинансирования этих территорий;
- сформировать направления усовершенствования финансового обеспечения развития депрессивных территорий.

В статье обоснован подход к финансовому обеспечению преодоления депрессивности территорий, который базируется на учете его составных и выделении финансовых ресурсов, предназначенных для обеспечения сбалансированного социально-экономического развития депрессивных территорий,

прежде всего той их части, которая остается после перечисления налогов в государственный бюджет, уплаты единого социального взноса, направления кредитных ресурсов банков и инвестиций за пределы депрессивных регионов, а также расходов предприятий за пределы данных территорий, поскольку только на основе аккумуляции оставленных в пределах депрессивных территорий финансовых ресурсов осуществляется их прямое (в пределах бюджетных учреждений) и опосредованное (в разрезе частных предприятий) распределение. Это позволило предложить авторскую формулировку финансового обеспечения преодоления депрессивности территорий как совокупности принципов, методов, процедур формирования и использования финансовых ресурсов, которые остаются в пределах депрессивных территорий после соответственных ассигнований и аккумулируются органами местной власти с целью обеспечения их сбалансированного социально-экономического развития, расширения финансовых возможностей.

Территории, не имея государственного стимулирования их развития и пребывая под влиянием структурного кризиса, теряют свое экономическое значение и приобретают признаки депрессивности (при которых их производственно-ресурсная база переходит в фазу постоянного упадка). При этом кризис отдельных отраслей экономики территорий является основной причиной распространения депрессивности, определяет ее глубину и продолжительность. Депрессивные территории возникают вследствие результатов деятельности предприятий, падения реальных доходов и покупательной способности населения. В условиях депрессивности территорий нужды субъектов хозяйствования в финансовых ресурсах для эффективной экономической, инвестиционной и финансовой деятельности полностью удовлетворяются, что предусматривает: укрепление конкурентоспособности экономики депрессивных территорий; выравнивание диспропорций социально-экономического развития и усиление на этой основе интеграционных связей в рамках национальной экономики; создание действенного инфраструктурного обеспечения для внедрения комплекса структурных преобразований экономики данных территорий.

Депрессивная территория – это территория с недостаточным объемом собственных финансовых ресурсов для обеспечения ее сбалансированного социально-экономического развития, которая по показателям этого развития остается на более низком уровне по сравнению с другими дотационными регионами. Такой вывод сделан на основе того, что недостаток собственных финансовых ресурсов на уровне региона может рассматриваться как один из признаков депрессивных территорий, поскольку он является причиной того, что не решаются наиболее важные экономические и социальные проблемы, следствием чего становится медленное развитие и ослабляются конкурентные позиции региона. При этом депрессивные регионы являются всегда дотационными с уровнем самофинансирования меньше чем 60%.

Депрессивные территории целесообразно классифицировать по признакам, которые позволяют оценить весь спектр проблем, связанных с депрессивностью территорий и возможностями финансового обеспечения их развития. В зависимости от того, каков разрыв между показателями социально-экономического развития депрессивных территорий, их можно разделить на

территории с нарастающей (при росте разрыва на протяжении 5 лет), отсталой (при неизменяемых значениях разрыва) и медленной (при уменьшении разрыва) депрессией. При этом доминирование определенного вида проблем кризисного происхождения позволяет различать депрессивные территории с кризисным характером экономических проблем и депрессивные территории с кризисным характером социальных проблем. По удельному весу собственных финансовых ресурсов в общем объеме финансовых ресурсов региона депрессивные территории можно разделить на высокофинансовоемкие (удельный вес собственных финансовых ресурсов в общем более 55%), среднефинансовоемкие (удельный вес от 50 до 55%) и низкофинансовоемкие (удельный вес меньше чем 50%).

Региональная депрессивность является одной из стадий регионального развития, поскольку последняя кроме положительных изменений может включать явления региональной деградации и депрессии.

Причины возникновения региональной депрессивности обуславливают образование разных типов депрессивных территорий. Для обеспечения условий эффективного развития депрессивных территорий важное значение имеют финансовые инструменты, к которым относятся дотации, «мягкие кредиты» (со сниженными или субсидированными процентами), налоговые концессии, субсидии для предпринимателей, опосредованные банковские гарантии, предоставление банкам гарантий.

По результатам исследования концептуальных основ финансового обеспечения преодоления депрессивности территорий установлено, что финансовое обеспечение преодоления депрессивности территорий является одним из определяющих условий их саморазвития и зависит не только от распределения и перераспределения определенного объема финансовых ресурсов, но и от наполнения местных бюджетов. При этом участие государства в процессе финансового преодоления депрессивности предусматривает прямую и косвенную поддержку. Прямая государственная поддержка – это непосредственная финансовая помощь экономике депрессивных территорий или предоставление налоговых льгот, которые уменьшают региональные расходы. Из государственного бюджета выделяются средства на осуществление программ преодоления депрессивности территорий. Косвенная поддержка заключается в финансировании из государственного бюджета объектов экономики, которые находятся на территории депрессивного региона.

Мы классифицировали финансовые ресурсы депрессивных территорий по источникам их создания, констатирован ряд недостатков имеющихся источников, прежде всего большинство видов налогов и платежей, а именно за лицензии и сертификаты, государственную регистрацию, торговый патент, штрафы, единый налог для субъектов малого предпринимательства, которые не являются стабильными источниками поступлений, за исключением налога с доходов физических лиц, что вызывает необходимость покрытия бюджетных дефицитов за счет средств государственного бюджета.

Это ограничивает полномочия и уровень автономности органов местного самоуправления в определении приоритетов бюджетных расходов, мешает их самостоятельности в решении неотложных проблем развития депрессивных территорий. Недостатком в формировании финансовых ресурсов депрессив-

ных регионов при помощи осуществления приватизационных процессов является то, что в начале приватизации вне налоговой системы оказалось движение частного капитала. Это привело к тому, что депрессивные территории потеряли значительную часть финансовых ресурсов в виде налогов частного капитала, а также возникли благоприятные условия для приватизации за счет местных доходов. Инвестиции в рамках депрессивных территорий не могут быть получены в достаточном объеме без создания разветвленной системы гарантийно-страховых фондов, а сбережения населения как потенциальный источник финансовых ресурсов региона в рамках депрессивных территорий не имеют инвестиционной направленности, поскольку на региональном уровне отсутствуют эффективные стимулы к привлечению этих ресурсов на инвестиционные цели.

Организационно-правовая база финансового обеспечения развития депрессивных территорий является несогласованной и нуждается в усовершенствовании с целью создания эффективной системы финансирования этих территорий путем перераспределения полномочий, прав и обязанностей относительно решения конкретных задач развития этих территорий между разными иерархическими уровнями управления. В нормативных актах, посвященных развитию депрессивных территорий, целесообразно было бы прописать четкий механизм их финансового обеспечения, методы государственной поддержки и санкций депрессивных территорий, а также стороны и процедуры контроля за использованием направленных в депрессивные территории государственных и других ресурсов. Это позволит избежать субъективизма при предоставлении государственной селективной поддержки этим и другим территориям, установив нормативную зависимость между получением ресурсов из государственного бюджета и результатами регионального мониторинга. В Черновицкой области в среднем эта зависимость описывается как $0,2851 \leq R_j \leq 0,3578$, и только Закарпатская область характеризовалась уровнем финансового обеспечения выше среднего ($0,3101 \leq R_j \leq 0,4154$) (табл. 1).

Результаты исследования позволили констатировать, что депрессивная территория не всегда характеризуется низким уровнем финансового обеспечения ее социально-экономического развития, что показывает нерациональность использования средств, вложенных в экономику региона и направленных на повышение социальной защиты его населения.

Мониторинг основных источников финансовых ресурсов, предназначенных для преодоления депрессивности территорий, свидетельствует, что депрессивные Закарпатская, Черновицкая и Тернопольская области (начиная с 2006 года) выступили в роли регионов-получателей, которые привлекали финансовые ресурсы из других регионов (за исключением Тернопольской области в 2012 г.). Изъятие финансовых ресурсов из депрессивных регионов является опасным для их экономик, поскольку в результате этого возникает дефицит средств, необходимых для инвестиционной деятельности, что, в свою очередь, приводит к увеличению цены на эти ресурсы и общему коллапсу финансовой деятельности субъектов хозяйствования.

Таблица 1. Уровни финансового обеспечения социально-экономического развития и его рейтинговая оценка в регионах Украины 2006–2012 гг.

Регион	Уровень финансового обеспечения социально-экономического развития региона										Место региона по уровню финансового обеспечения социально-экономического развития									
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012						
АР Крым	0,3072	0,2979	0,3043	0,3203	0,3264	0,3319	0,3477	15	16	14	16	16	15	9						
Винницкая	0,2889	0,2926	0,2879	0,3120	0,3124	0,3193	0,3063	19	18	19	18	18	17	17						
Волынская	0,3045	0,3099	0,3171	0,3248	0,3114	0,3025	0,2903	17	14	11	15	19	21	22						
Днепропетровская	0,4182	0,3876	0,3876	0,4132	0,4335	0,4739	0,4344	2	3	4	3	3	2	3						
Донецкая	0,3657	0,3786	0,3640	0,3750	0,3805	0,3661	0,3742	7	4	5	6	5	7	4						
Житомирская	0,2702	0,2663	0,2681	0,2785	0,2752	0,2899	0,2847	26	25	24	26	27	23	23						
Закарпатская	0,3580	0,4010	0,3284	0,3550	0,3329	0,3293	0,3113	8	2	10	9	14	16	15						
Запорожская	0,3684	0,3454	0,3379	0,3574	0,3687	0,3559	0,3349	6	8	8	8	8	8	12						
Ивано-Франковская	0,3166	0,3212	0,3143	0,3488	0,3571	0,3478	0,3101	12	12	13	11	11	11	16						
Киевская	0,3774	0,3775	0,4010	0,4277	0,4586	0,4715	0,4611	4	5	3	2	2	3	2						
Кировоградская	0,2838	0,2866	0,2697	0,2932	0,2885	0,2845	0,2962	22	21	23	24	25	25	19						
Луганская	0,3050	0,2876	0,2886	0,3025	0,2962	0,2926	0,2946	16	20	18	21	22	22	20						
Львовская	0,3330	0,3237	0,3148	0,3289	0,3328	0,3389	0,3356	10	11	12	14	15	14	11						
Николаевская	0,3202	0,3106	0,2904	0,3200	0,3332	0,3518	0,3117	11	13	17	17	13	9	13						
Одесская	0,3841	0,3661	0,3435	0,3846	0,4154	0,4002	0,3678	3	6	6	5	4	4	5						
Полтавская	0,3503	0,3416	0,3404	0,3601	0,3744	0,3682	0,3597	9	10	7	7	6	6	6						
Ровненская	0,2916	0,2947	0,2850	0,3069	0,3041	0,3166	0,2993	18	17	20	20	21	18	18						
Сумская	0,2784	0,2613	0,2623	0,2765	0,2816	0,2743	0,2761	24	27	27	27	26	27	6						
Тернопольская	0,2654	0,2636	0,2629	0,2985	0,3046	0,3059	0,2789	27	26	26	22	20	20	24						
Харьковская	0,3730	0,3432	0,3360	0,3497	0,3719	0,3484	0,3524	5	9	9	10	7	10	8						
Херсонская	0,2760	0,2785	0,2648	0,2939	0,2952	0,2878	0,2765	25	23	25	23	23	24	25						
Хмельницкая	0,2830	0,2792	0,2814	0,3080	0,3233	0,3060	0,2908	23	22	21	19	17	19	21						
Черкасская	0,3111	0,3019	0,2988	0,3311	0,3456	0,3393	0,3180	13	15	15	13	12	13	14						
Черновицкая	0,2851	0,2902	0,2970	0,3328	0,3578	0,3442	0,3438	21	19	16	12	10	12	10						
Черниговская	0,2858	0,2728	0,2762	0,2840	0,2931	0,2791	0,2735	20	24	22	25	24	26	27						
г.Киев	0,8799	0,7710	0,7822	0,7461	0,8175	0,7912	0,7816	1	1	1	1	1	1	1						
г.Севастополь	0,3092	0,3618	0,4019	0,3942	0,3595	0,3753	0,3536	14	7	2	4	9	5	7						

На протяжении последних лет наблюдалась отрицательная тенденция замедления темпов роста поступлений налога на доходы физических лиц (несмотря на рост его фактических значений), что привело к сокращению удельного веса налоговых поступлений в доходах местных бюджетов депрессивных областей.

Мобилизация в бюджеты депрессивных областей налога на доходы физических лиц зависит от роста объема фонда оплаты труда. На это влияет ряд факторов: размер минимальной заработной платы, возобновление междолжных соотношений в оплате труда работников бюджетной сферы, перечень налогооблагаемых доходов, привлечение к налогообложению «теневых» потоков оплаты труда, погашение задолженности по оплате труда, увеличение размера среднемесячной заработной платы в производственной сфере, расширение производства на больших предприятиях, привлечение инвестиций.

Результаты анализа поступления межбюджетных трансфертов свидетельствуют, что удельный вес последних в доходах местных бюджетов депрессивных областей на протяжении 2006–2012 гг. динамично рос (табл. 2).

При этом показано, что значительный удельный вес трансфертов в доходах местных бюджетов практически ведет к потере взаимосвязи между объемом налогов, которые собираются на территории депрессивных областей, и расходами местных бюджетов. Именно поэтому местные органы власти депрессивных регионов не имеют стимулов для расширения собственной налоговой базы и, соответственно, для создания благоприятных условий развития территориальных хозяйственных комплексов.

Исследование динамики уровня самофинансирования каждого из депрессивных регионов позволило установить, что самый низкий показатель был в Закарпатской области (44%) начиная, с 2008 г., в Тернопольской и Черновицкой областях в 2012 г., уровень самофинансирования показывает недостаточную финансовую обеспеченность депрессивных областей относительно решения проблем их развития, которые в условиях ограниченности государственных средств приводят к снижению экономической активности и углублению дифференциации территориального развития, усилению диспропорции, обострению социальных проблем, снижению жизненного уровня населения. Предоставляя финансовую помощь депрессивным территориям, целесообразно исходить из приоритетов стабилизации и ускорения общеэкономического роста и необходимости сближения межрегиональных отличий.

На протяжении 2006–2012 гг. большинство программ развития депрессивных территорий при отсутствии финансовых ресурсов в объеме, достаточном для их полноценной разработки и реализации, мало способствовали преодолению депрессивности этих территорий. Основной причиной недостаточности финансовых ресурсов является традиционное финансирование региональных программ за счет средств государственного и местных бюджетов.

Колебание удельного веса государственных ассигнований варьирует от 50 до 70%, средств местных бюджетов – соответственно от 15 до 20%. Для привлечения дополнительных источников финансовых ресурсов (средств предприятий и населения, иностранных инвестиций, кредитов банков) целе-

сообразным является дополнение программно-целевого метода при финансировании развития депрессивных территорий внедрением специальных экономических зон, территорий приоритетного развития со специальным режимом инвестирования. Это будет содействовать реализации целевых программ развития депрессивных территорий, которые являются основой и условием государственной селективной политики выравнивания развития проблемных регионов.

Таблица 2. Показатели официальных трансфертов депрессивных областей Украины в 2006–2012 гг.

Показатели		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Закарпатская область	Официальные трансферты	Фактическое значение, млн грн.	792	1226	1605	2147	2456,6	3085,9	3516,0
		Удельный вес в доходах местного бюджета, %	3	7,2	5,3	5,5	2,2	3	74,5
		Темп роста, % к предыдущему году	37,7	54,8	30,9	33,8	14	25,6	113,9
Тернопольская область	Официальные трансферты	Фактическое значение, млн грн.	31,4	056,9	410,0	907,9	055,7	535,7	2921,7
		Удельный вес в доходах местного бюджета, %	8,4	1,8	9,7	0,0	4,2	2,2	73,1
		Темп роста, % к предыдущему году	48,6	44,5	33,4	35,3	07,7	23,3	115,2
Черновицкая область	Официальные трансферты	Фактическое значение, млн грн.	0,3	0,135	248,4	290,2	707,9	133,1	2426,2
		Удельный вес в доходах местного бюджета, %	62,5	66,2	61,4	72,5	66,4	69,3	69,7
		Темп роста, % к предыдущему году	160,3	160,8	123,2	183,4	74,6	124,9	113,7

*Источник: данные Министерства финансов Украины.

В условиях финансово-экономического кризиса целесообразной является разработка финансовой стратегии преодоления депрессивности территорий, мероприятий государственного стимулирования их развития.

Разработка финансовой стратегии преодоления депрессивности территорий дает возможность обеспечить эффективное управление финансовыми ресурсами депрессивного региона на долгосрочную перспективу соответственно целям его социально-экономического развития.

Целевой функцией стратегии должен быть рост уровня финансового обеспечения развития депрессивных территорий с целью преодоления региональной дезинтеграции, повышение уровня жизни населения и социализация экономических отношений. Достижение данной стратегической цели на уровне депрессивных территорий становится возможным при следующих условиях. Речь идет об активизации финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства, совершенствовании межбюджетных отношений, привлечении инвестиций в приоритетные отрасли экономики, росте кредитного портфеля банковских учреждений, наращивании доходов населения, увеличении оборотных средств субъектов хозяйствования, улучшении финансирования развития агропромышленного комплекса. Последнее может быть достигнуто путем: внедрения практики микрокредитования предпринимательской деятельности субъектов хозяйствования, упрощения процедуры возврата объекта лизинга, страхования инвестиционных рисков; целевого финансирования в форме дотаций на инвестиционные цели, социальные выплаты, развитие малого предпринимательства; определения уровня нужд депрессивного региона в инвестициях, приоритетов инвестирования в критических структурообразующих отраслях экономики; кредитования отдельных предприятий, потребительского кредитования и кредитования малого и среднего бизнеса; индексации доходов в зависимости от уровня инфляции, ипотечного кредитования; целевых кредитов под бизнес-планы; субсидирования расходов по уплате процентов по кредитам, привлечения финансового лизинга, нефинансовых инвестиций.

Мы определили приоритетные направления государственного финансового стимулирования развития депрессивных территорий, прежде всего это: применение программно-целевого метода при формировании местных бюджетов; преодоление дифференциации налогооблагаемости; укрепление финансовой базы предпринимательских структур; наращивание ресурсного потенциала банковской системы депрессивных территорий; обеспечение пред условий для улучшения общего инвестиционного климата; привлечение отечественных и иностранных инвестиций; санация депрессивных территорий на основе: установления налоговых льгот на доходы от капитала (процентные доходы на сбережения в банках, дивиденды по ценным бумагам) для увеличения ресурсного потенциала банковских учреждений в депрессивных регионах; внедрение программно-целевого метода при форматировании местных бюджетов депрессивных территорий СЭЗ и ТПР, а также сети инвестиционных фондов для привлечения дополнительного объема инвестиций; закрепление за местными бюджетами депрессивных территорий 20% налога на прибыль и 25% НДС, которые стягиваются в их рамках, а также администрирование налога на недвижимость с прогрессивной ставкой в диапазоне

от 1 до 3% рыночной стоимости недвижимости для преодоления дифференциации налогообеспособности; освобождение от налогообложения какими-либо налогами грантов, полученных субъектами предпринимательской деятельности, предоставление предпринимательским структурам кредитов в виде отсрочки налоговых платежей в части расходов прибыли на инновационные исследования для укрепления финансовой базы субъектов хозяйствования в депрессивных регионах. При этом сложность реализации приоритетных задач относительно финансового стимулирования развития депрессивных территорий связана с тем, что его осуществление происходит в условиях структурной перестройки экономики на базе рыночных отношений, отсутствия необходимого объема финансовых ресурсов, несовершенства нормативно-правового обеспечения, незавершенности развития системы регионального управления.

Выводы. Депрессивная территория, как территория с самым низким среди дотационных регионов уровнем социально-экономического развития, характеризуется рядом признаков, свойственных именно этому типу территориальных образований, прежде всего диспропорцией развития, отсутствием развитого производства, наличием проблем кризисного характера, низким уровнем бюджетного финансирования, отсутствием действенных стимулов на уровне государства для активации их развития. Для обеспечения сбалансированного социально-экономического развития депрессивных территорий направляются не все финансовые ресурсы, сформированные в их рамках, а только та их часть, которая остается после перечисления налогов в государственный бюджет, перечисления единого социального взноса.

Мониторинг источников финансовых ресурсов на преодоление депрессивности территорий засвидетельствовал, что уровень их самофинансирования является незначительным (меньше чем 60%), что указывает на снижение экономической активности этих территорий и обострение имеющихся в них социальных проблем. При любой государственной поддержке депрессивных регионов целесообразной является ориентация на финансовую самостоятельность хозяйствующих субъектов в решении их внутренних социально-экономических проблем.

Важной является разработка стратегии преодоления депрессивности территорий с целью преодоления региональной дезинтеграции, повышения уровня жизни населения и социализации экономических отношений путем активизации финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства, роста доходов населения, увеличения оборотных средств субъектов хозяйствования, усовершенствования межбюджетных отношений, привлечение инвестиций в приоритетные отрасли экономики, улучшения финансирования развития агропромышленного комплекса, роста кредитного портфеля банковских учреждений.

Литература

1. *Оценка эффективности использования бюджетных средств в части расходов на оказание бюджетных услуг* / Е.В. Берездивина [и др.]. М.: ГУВШЭ, 2004. 83 с.
2. *Зоді Р.Ю.* Розробка та впровадження програмно-цільового методу складання бюджету / Р.Ю. Зоді [Електроний ресурс]. Режим доступа: <http://www.sefr.kiev.ua>

3. *Бланкарт Ш.* Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки: пер. з нім.; за ред. В.М. Федосова. К.: Либідь, 2000. С. 460.
4. *Стіглиц Дж.* Экономика государственного сектора: пер. с англ. М.: МГУ, 1997. 641 с.
5. *Файзуллаев Е.Ш.* Среднесрочное бюджетное планирование / Е.Ш. Фарзуллаев, И.А. Азизова. Ташкент, 2010. 148 с.
6. *Богданович В.* Формалізація стратегічного планування у сфері державного управління / В. Богданович, А. Семенченко // *Економіка України*. 2007. № 2. С. 13–26.
7. *Державна служба статистики України* [Електроний ресурс]. Режим доступа: URL <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. *Аганбегян А.Г.* О новой роли банков в финансировании послекризисного социально-экономического развития России (субъективные заметки) / А.Г. Аганбегян // *Деньги и кредит*. 2011. № 1. С. 27–36.
9. *Шмельнов А.В.* Мониторинг социально-экономического развития территории [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.socioeagearch.ru/ent/publications/fldrSciencePublications/entSAV_Monitoring
10. *Horvath T.M.* Decentralization: experiments and Reform. OSI/LZI. Budapest, 2000. P. 86–88.
11. *Премчанд А.* Управление государственными расходами. Вашингтон: МВФ, 1994.
12. *Лушин О.* Бюджетная реформа // *Экономист*. 2005. № 2. С. 38–45.
13. *Круп'як І.Й.* Проблеми фінансового забезпечення розвитку депресивних територій в умовах трансформації економічних процесів / І.Й. Круп'як, С.І. Юрій // *Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України*. 2008. Вип. 13. С. 5–11.
14. *Круп'як І.Й.* Концептуальні підходи до визначення депресивних територій та оцінки фінансового забезпечення їх розвитку // *Наука молода*. 2009. № 11. С. 13–17.

T.M. Bogolib

Department of Finance, Money Turnover and Credit, *Hryhoriy Skovoroda State Pedagogical University of Pereyaslav-Khmelnytsky, Ukraine*

FINANCIAL PROVISION FOR DEVELOPMENT OF DEPRESSED TERRITORIES

Keywords: Financial provision; Depressed territories; Development of territories; Financial resources.

Local budgets; Program and targeted financing

In this paper the essence and value of depressed territories development are identified in the context of economic activity of the state. The author reveals the content of financial provision for overcoming territories' depressed state.

Practice of financial provision for depressed territories is studied. The key sources of financial provision for territories to overcome their depressed state have been monitored; their influence on the degree of self-financing of these territories has been evaluated.

Distinguishing features of the program and targeted financing of depressed territories development are determined and claimed to act a tool for direct influence on market economy of any territory.

The author proposes the critical measures for the state stimulation of depressed territories development for the purpose of improving their financial base and enlarging the scope of opportunities. Need for development of a financial strategy for overcoming territories' depressed state is substantiated as it should ensure more effective management of a depressed territory's financial resources in the long term and in compliance with the goals of social and economic development.

References

1. *Berezdivina E.V., Eliseyenko V.F., Zhulin A.B., Sivasheva N.M.* *Otsenka effektivnosti ispol'zovaniya byudzhetykh sredstv v chasti raskhodov na okazaniye byudzhetykh uslug*. Moscow, HSE publ., 2004. 83 p.
2. *Zodi R.Y.* Rozrobka ta vprovadzhennya programno-tsil'ovogo metodu skladannya byudzhetu. Available at: <http://www.sefr.kiev.ua> (accessed 10 October 2015). (In Ukrainian).
3. *Blankart Sh.* *Derzhavni finansy v umovakh demokratii: Vstup do finansovoi nauki*. Kiev, Libid' Publ., 2000. 460 p. (In Ukrainian).
4. *Stiglits Dzh.* *Ekonomika gosudarstvennogo sektora*. Moscow, MSU Publ., 1997. 641 p.
5. *Fayzullayev E.Sh., Azizova I.A.* *Srednesrochnoye byudzhetoynoye planirovaniye*. Tashkent, 2010. 148 p.

6. Bogdanovich V., Semenchenko A. Formalizatsiya strategichnogo planuvannya u sferi derzhavnogo upravlinnya. *Ekonomika Ukraini*, 2007, no. 2, pp. 13-26.
7. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraïni. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (accessed 10 October 2015). (In Ukrainian).
8. Aganbegyan A.G. O novoy roli bankov v finansirovanii poslekrizisnogo sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossii (sub'yektivnyye zametki). *Den'gi i kredit*, 2011, no.1, pp. 27-36.
9. Shmel'ov A.V. *Monitoring sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya territorii*. Available at: <http://www.socioearech.ru/ent> (accessed 10 October 2015).
10. Horvath T.M. *Decentralization: experiments and Reform*. Budapest, 2000.
11. Premchand A. *Upravleniye gosudarstvennymi raskhodami*. Washington, IMF Publ., 1994. 73 p.
12. Lushin O. Byudzhetnaya reforma. *Ekonomist*, 2005, no.2, pp. 38-45.
13. Krup'yak I.Y., Yuriy S.I. Problemi finansovogo zabezpechennya rozvitku depresivnykh teritoriy v umovakh transformatsii ekonomichnykh protsesiv. *Regional'ni aspekti rozvitku i rozmishchennya produktivnykh sil Ukraini*, 2008, issue 13, pp. 5-11.
14. Krup'yak I.Y. Kontseptual'ni pidkhodi do viznachennya depresivnykh teritoriy ta otsinki finansovogo zabezpechennya ikh rozvitku. *Nauka moloda*, 2009, no. 11, pp. 13-17.

For referencing:

Bogolib T.M. Finansovoye obespecheniye razvitiya depressivnykh territoriy [Financial provision for development of depressed territories]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 173-184.

УДК 314

DOI: 10.17223/19988648/35/15

Е.И. Левина

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНЕ

В статье рассматривается комплексный подход к оценке демографических процессов в регионе, включающий методику интегральной оценки демографических процессов. Проведена апробация предложенной методики на примере Кемеровской области за 2013 г. В результате чего выявлено, что муниципальные образования области по значению показателя интегральной оценки демографических процессов распределены крайне неравномерно. Обоснована необходимость использования комплексного подхода при оценке демографических процессов в регионе.

Ключевые слова: демографические процессы, рождаемость, смертность, интегральная оценка, комплексный подход, регион.

Важной задачей региональной политики является комплексная оценка демографических процессов, которая позволит выявить позитивные и негативные тенденции их изменения, оценить эффективность демографической политики, скорректировать программу демографического развития региона. Решение данной задачи предполагает разработку методики оценки демографических процессов в регионе. Обзор научной литературы подтвердил, что подходы к оценке демографических процессов в регионе включают в себя большой набор показателей, которые, на наш взгляд, не являются комплексными и не в полной мере отражают истинное положение демографических процессов в регионе, и позволил выработать комплексную методику оценки демографических процессов в регионе. Комплексный способ объединяет объективный и субъективный подходы.

Рассмотрим основные этапы комплексной оценки демографических процессов в регионе.

1 этап. Формирование системы индикаторов и показателей оценки демографических процессов. Система состоит из двух блоков (по числу демографических процессов): рождаемости и смертности. Первый блок характеризует общую и повозрастную рождаемость, а также стабильность и прочность брачно-семейных отношений. Второй блок характеризует общую, повозрастную, младенческую смертность, смертность по причинам смерти и продолжительность жизни. В любом блоке каждому индикатору соответствует определенный показатель или показатели. В табл. 1 в качестве примера представлены индикаторы и соответствующие им показатели только по демографическому процессу смертности. Тем самым «...правильно сформированная система индикаторов позволяет... оценивать последствия принятых решений, определять приоритеты в решении проблем, сравнивать ситуации на определенный момент времени и в динамике» [1] как внутри региона, так и в сопос-

тавлении с показателями в целом по Российской Федерации с показателями федерального округа, в состав которого входит исследуемый регион, с показателями внутрирегиональных муниципальных образований.

Таблица 1. Система демографических индикаторов и показателей

Наименование индикаторов	Демографические показатели	
	Абсолютные	Расчетные (средние, относительные)
Индикативный показатель общей смертности	Общее число умерших, чел.	Общий коэффициент смертности, ‰
Синтетический индикативный показатель повозрастной смертности	Число умерших по возрастным группам, чел.	Возрастные коэффициенты смертности, ‰
		Коэффициент младенческой смертности, ‰
	Число умерших в трудоспособном возрасте, чел.	Коэффициент смертности населения в трудоспособном возрасте, ‰
Синтетический индикативный показатель смертности по причинам	Умершие по основным классам причин смерти, чел.	Удельный вес умерших по причинам смерти в общем числе умерших, %
		Коэффициенты смертности по основным классам причин смерти, на 100000 чел. населения
Индикативный показатель продолжительности жизни	Ожидаемая продолжительность жизни, лет	

II этап. Определение шкал оценки показателей демографических процессов. «Критическим уровнем считается количественное значение показателя, превышение (уменьшение) которого будет негативно отражаться» [2. С. 27–28] на тенденциях демографических процессов. Основанием для определения критического уровня демографических процессов являются рекомендации, экспертные оценки специалистов соответствующей сферы, передовой мировой опыт и пр.

III этап. Сравнение фактических показателей демографических процессов региона за период исследования со значениями аналогичных показателей по Российской Федерации в целом, федеральному округу и критическими (пороговыми) значениями. Ввиду отсутствия «каких-то официально установленных критериев...» [3] хронологический период выбирается исследователем самостоятельно и зависит от целей и задач исследования.

В ходе анализа определяются муниципальные образования с максимальными и минимальными значениями показателей оценки демографических процессов. На основании анализа формулируются выводы о состоянии демографических процессов в регионе.

IV этап. Интегральная оценка демографических процессов. На данном этапе анализ показателей демографических процессов дополняется их интегральной оценкой. Необходимость расчета интегрального показателя обусловлена большим числом данных, которые принимаются во внимание при разработке программ демографической политики. Нами разработан алгоритм расчета интегрального показателя оценки демографических процессов в регионе, который представим следующим образом:

1. Выбор показателей. Исходя из того, что большое число показателей затрудняет интерпретацию данных, из имеющегося числа индикаторов и соответствующих им показателей мы используем только те, которые являются доступными в имеющейся официальной статистической информации (в разрезе муниципальных образований). Для расчета интегрального показателя было выбрано пять коэффициентов:

- 1) общий коэффициент рождаемости, ‰ (P1);
- 2) общий коэффициент брачности, ‰ (P2);
- 3) удельный вес родившихся вне брака, ‰ (P3);
- 4) общий коэффициент смертности, ‰ (C1);
- 5) коэффициент младенческой смертности, ‰ (C2).

Несмотря на то, что общие коэффициенты – общий коэффициент рождаемости, общий коэффициент брачности, общий коэффициент смертности – имеют недостаток, заключающийся в неоднородности структуры их знаменателя, они обладают рядом преимуществ, а именно:

– устраняют различия в численностях населения (поскольку рассчитываются на 1000 жителей) и таким образом позволяют сравнивать уровни демографических процессов различных по численности населения территорий [4. С. 115–116];

– имеют обобщающий характер, описывая одним числом состояние сложного демографического процесса;

– просты в расчетах;

– для них достаточно исходной информации в официальных статистических источниках;

– их интерпретация доступна для понимания широким слоям населения.

Стабильность и прочность брачно-семейных отношений также оказывают влияние на динамику рождаемости, увеличение (уменьшение) числа внебрачных рождений. Сложившаяся в нашей стране практика регистрации рождений предоставляет возможность разделить их на рождения в зарегистрированном браке и вне его. В статистической практике наиболее часто используется показатель удельного веса родившихся живыми у женщин, не состоявших в зарегистрированном браке.

Важным показателем, характеризующим демографические процессы в стране, регионе, является уровень младенческой смертности. Во всем мире по показателям младенческой смертности определяют здорово или нет данное общество [5. С. 124]. Это самый чувствительный индикатор среди всех показателей демографических процессов, реагирующий на изменение социально-экономических условий жизни общества.

Данные демографические показатели характеризуют особенности демографического развития, оказывая непосредственное влияние на демографические процессы.

2. Стандартизация данных. Она обусловлена тем, что используемые показатели для оценки демографических процессов имеют разные единицы измерения. Так, общий коэффициент рождаемости измеряется в промилле, а удельный вес родившихся живыми у женщин, не состоявших в зарегистрированном браке, – в процентах. В связи с этим возникает необходимость пере-

хода к стандартизированным показателям от показателей, имеющих разную размерность. Для стандартизации данных используется следующая формула:

$$J_{il} = k_i / k_{i\text{пер}},$$

где J_{il} – субиндекс i -го показателя l -го муниципального образования; k_i – значение i -го показателя l -го муниципального образования; $k_{i\text{пер}}$ – значение i -го показателя в регионе.

Расчет производится для каждого показателя, соответствующего определенному демографическому процессу. Число субиндексов будет равно количеству показателей. Одновременно принимается во внимание разнонаправленность используемых показателей. С этой целью по каждому демографическому процессу все показатели разбиваются на две группы – позитивные и негативные.

Позитивные показатели для демографического процесса рождаемости означают, что более высокие числовые значения таких показателей обеспечивают более благоприятную реализацию репродуктивных установок среди населения и в конечном итоге способствуют его росту. Негативные показатели для процесса рождаемости означают, что более высокие числовые значения таких показателей препятствуют реализации репродуктивных установок среди населения и в конечном итоге ведут к снижению численности населения.

Позитивные показатели для демографического процесса смертности означают, что более низкие числовые значения таких показателей обеспечивают более высокую продолжительность жизни населения и в результате способствуют росту численности населения. Негативные показатели процесса смертности означают, что более высокие числовые значения таких показателей приводят к более низкой продолжительности жизни и снижению численности населения. Необходимо отметить, что в предлагаемой методике показатели, используемые для характеристики смертности, имеют негативный характер.

Следовательно, для достижения однонаправленности позитивных и негативных показателей последние преобразуются в позитивную форму, взятые как обратные им величины.

Далее рассчитанные субиндексы (J_{il}) объединяются в частные индексы по каждому демографическому процессу. Для этого необходимо воспользоваться формулой средней геометрической:

$$I_l = \sqrt[n]{\prod J_{il}},$$

где I_l – частный индекс для l -го муниципального образования; $\prod J_{il}$ – произведение субиндексов i -го показателя l -го муниципального образования; n – количество субиндексов.

Таким образом, частный индекс (I_l) представляет собой оценку агрегированного воздействия группы показателей на демографические процессы.

3. Интегральный показатель оценки демографических процессов рассчитывается как средняя геометрическая из частных индексов показателей, характеризующих наиболее важные стороны демографических процессов:

$$I_i = \sqrt{I_i}.$$

Интегральный показатель, рассчитанный данным методом, позволяет, с нашей точки зрения, достоверно оценить дифференциацию демографических процессов в регионе, в том числе проводить сравнение демографических процессов в муниципальных образованиях одного региона с другими субъектами Федерации, а также с оценкой демографических процессов в целом по стране.

4. Интерпретация данных. С целью отражения результатов интегральной оценки демографических процессов воспользуемся методом группировок. Его реализация «...предполагает разработку условий выделения классификационных групп субъектов Российской Федерации в зависимости от конкретных значений» [6. С. 80] интегрального показателя демографических процессов по отдельным муниципальным образованиям. Результаты представлены в табл. 2.

Несмотря на то, что применение разных подходов к выделению групп и их границ может дать разные результаты, это не снижает их практической значимости и оставляет право за специалистом на анализ полученной классификации для внесения корректив в случае необходимости. В то же время максимальная объективность данной процедуры является гарантом эффективности использования предложенной классификации.

Таблица 2. Шкала для оценки интегрального показателя демографических процессов

Интегральный индекс оценки демографических процессов	Характеристика
0,613 – 0,788	Весьма низкий
0,789 – 0,964	Низкий
0,965 – 1,140	Средний
1,141 – 1,316	Высокий
1,317 – 1,490	Очень высокий

V этап. Проведение социологического исследования для выявления субъективных оценок, репродуктивных установок и ожиданий населения региона о мерах демографической политики. Для исследователей наиболее важным являются мотивы, которые побуждают женщин, семьи к принятию решения или отказу от него о желаемом числе детей. Поэтому с целью изучения мнения населения о демографической политике, осуществляемой региональными властями в сфере увеличения рождаемости и укрепления семьи, снижения смертности и улучшения здоровья населения, проводится социологический опрос.

Регулярное проведение комплексной оценки демографических процессов необходимо «для... принятия решений органами власти на всех уровнях (краевом, муниципальном и других)» [7] с целью корректировки мероприятий демографической политики региона

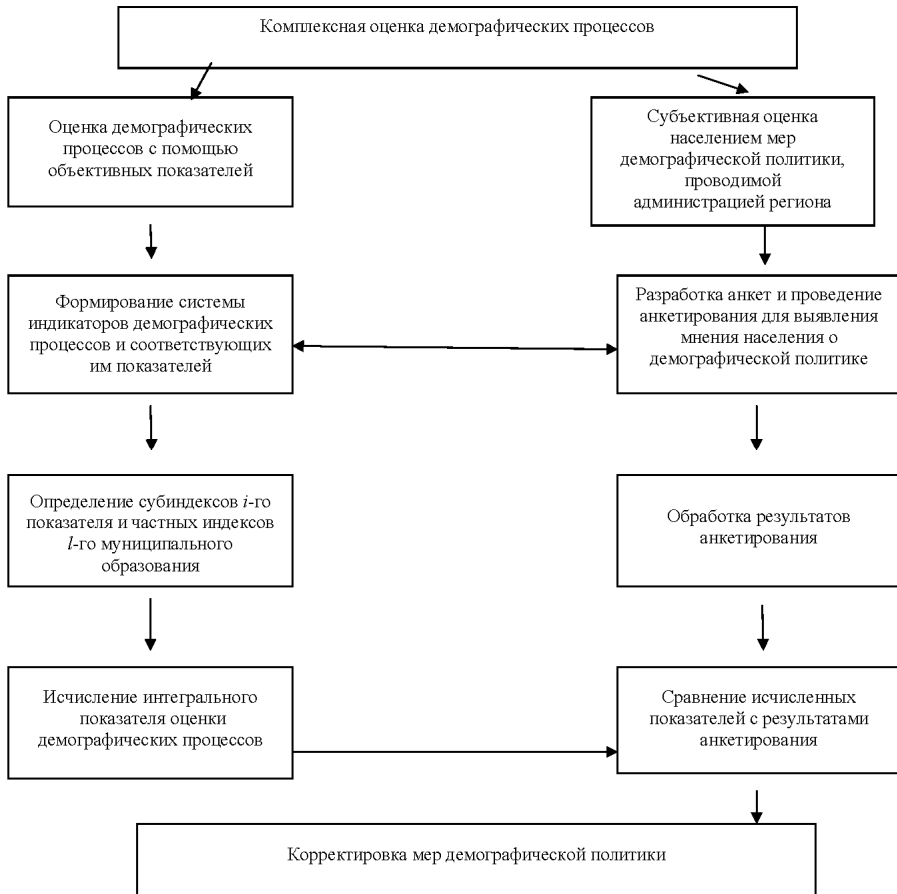


Рис. 1. Методика комплексной оценки демографических процессов

Таким образом, предлагаемая авторами система оценки демографических процессов в регионе разработана на основе комплексного способа (рис. 1), который «...объединяет объективный и субъективный подходы» [8] и включает в себя совокупную характеристику следующих методов:

- метода оценки демографических процессов по основным индикаторам, основанного на сравнении динамики фактических показателей демографических процессов в регионе «...с пороговыми (критическими) значениями, со средними показателями, сформировавшимися в Российской Федерации» [2. С. 27–28], федеральном округе, в состав которого входит изучаемый регион, а также в разрезе муниципальных образований внутри региона;

- метода, основанного на выведении интегрального показателя оценки демографических процессов;

– метода, основанного на обобщении результатов социологических опросов населения региона.

Такой подход обеспечит комплексную оценку демографических процессов по выявлению проблемных зон и принятие эффективных управленческих решений в этой области; создание и совершенствование системы информационного взаимодействия органов исполнительной власти региона, территориальных органов федеральной исполнительной власти, органов местного самоуправления муниципальных районов и городских округов.

Таблица 3. Значения частных индексов и интегрального показателя оценки демографических процессов в Кемеровской области за 2013 г. [9]

Территория	Рождаемость				Смертность			I	Ранг по I
	J_1	J_2	J_3	I_p	J_4	J_5	I_c		
Город									
Анжеро-Судженск	0,993	0,965	1,102	1,018	0,838	1,123	0,970	0,994	21
Белово	1,044	1,012	1,025	1,027	0,967	1,377	1,154	1,089	30
Березовский	1,029	0,906	0,762	0,892	1,051	1,000	1,025	0,956	18
Калтан	1,074	1,329	1,165	1,185	0,884	1,090	0,981	1,078	27
Кемерово	0,926	0,965	1,151	1,009	1,179	1,058	1,117	1,062	26
Киселевск	1,118	0,976	0,972	1,020	0,873	0,785	0,828	0,919	14
Ленинск-Кузнецкий	1,066	1,094	0,959	1,038	0,788	2,704	1,460	1,231	33
Полысаево	1,074	0,976	0,826	0,953	1,036	0,646	0,818	0,883	8
Междуреченск	0,956	1,000	0,748	0,894	1,179	1,090	1,133	1,007	22
Мыски	1,022	1,059	1,014	1,032	0,954	2,281	1,475	1,234	34
Новокузнецк	0,978	1,000	0,848	0,939	1,051	0,973	1,011	0,975	19
Осинники	1,059	1,176	0,791	0,995	0,815	0,753	0,783	0,883	9
Прокопьевск	0,919	0,859	1,082	0,949	0,906	1,698	1,240	1,085	29
Тайга	0,846	0,824	1,142	0,926	1,151	0,570	0,810	0,866	6
Юрга	0,890	0,976	0,819	0,893	1,000	1,217	1,103	0,992	20
пгт. Краснобродский	0,956	1,000	0,965	0,973	0,924	1,259	1,078	1,024	23
Район									
Беловский	1,338	1,212	0,825	1,102	0,884	1,281	1,064	1,083	28
Гурьевский	1,029	1,000	0,729	0,909	0,890	0,723	0,802	0,854	4
Ижморский	1,037	0,988	0,637	0,867	0,694	0,317	0,469	0,638	1
Кемеровский	1,074	1,094	0,736	0,953	1,090	0,820	0,946	0,949	16
Крапивинский	1,221	1,047	0,688	0,958	0,960	0,948	0,954	0,956	17
Ленинск-Кузнецкий	1,279	0,976	0,686	0,950	0,797	1,553	1,112	1,028	24
Мариинский	1,037	1,035	0,786	0,945	0,929	0,830	0,878	0,911	13
Новокузнецкий	1,015	1,188	0,892	1,025	1,133	1,698	1,387	1,192	32
Прокопьевский	1,184	0,988	0,919	1,024	0,843	0,603	0,713	0,855	5
Промышленновский	1,088	0,976	0,760	0,931	1,043	0,670	0,836	0,882	7
Таштагольский	1,022	1,082	0,834	0,974	1,014	0,462	0,684	0,816	3
Тисульский	0,993	0,859	0,790	0,877	0,780	0,462	0,600	0,725	2
Топкинский	1,206	1,165	0,815	1,046	0,843	0,670	0,751	0,887	11
Тяжинский	1,007	0,929	0,714	0,874	0,771	1,217	0,969	0,920	15
Чебулинский	0,904	0,871	1,146	0,966	0,954	1,404	1,157	1,058	25
Юргинский	1,147	0,788	0,731	0,871	0,942	0,859	0,899	0,885	10
Яйский	1,051	1,235	0,705	0,971	0,806	2,028	1,278	1,114	31
Яшкинский	1,132	0,988	0,707	0,925	0,935	0,849	0,891	0,908	12

* Рассчитано по: Демографический ежегодник Кемеровской области. 2014 г.: стат. сб. / Кемеровостат. Кемерово, 2014. С. 130.

Рассмотрим конкретный пример интегральной оценки демографических процессов региона на примере Кемеровской области за 2013 г. Результаты расчетов представлены в табл. 3.

Используя полученные результаты показателя интегральной оценки демографических процессов, муниципальные образования Кемеровской области были распределены на группы, представленные в табл. 4.

Таблица 4. Распределение территорий Кемеровской области по значению показателя интегральной оценки демографических процессов

Группа	Показатель интегральной оценки демографических процессов	Характеристика	Территория	Удельный вес группы, %
I	0,613 – 0,788	Весьма низкий	Муниципальные районы: Тисульский и Ижморский	5,9 (2)
II	0,789 – 0,964	Низкий	Городские округа: Тайга, Полысаево, Осинники, Киселевск, Березовский Муниципальные районы: Таштагольский, Гурьевский, Прокопьевский, Промышленновский, Юргинский, Топкинский, Яшкинский, Мариинский, Тяжинский, Кемеровский и Крапивинский	47,1 (16)
III	0,965 – 1,140	Средний	Городские округа: Новокузнецк, Юрга, Анжеро-Судженск, Междуреченск, пгт. Краснобродский, Кемерово, Калтан, Прокопьевск, Белово Муниципальные районы: Ленинск-Кузнецкий, Чебулинский, Беловский и Яйский	38,2 (13)
IV	1,141 – 1,316	Высокий	Городские округа: Ленинск-Кузнецкий и Мыски Муниципальный район: Новокузнецкий	8,8 (3)
V	1,317 – 1,490	Очень высокий	–	–

Из данных табл. 4 следует, что муниципальные образования области по значению показателя интегральной оценки демографических процессов распределены крайне неравномерно. Негативным моментом является отсутствие муниципальных образований в группе V, попадание в которую означало бы очень высокую интегральную оценку демографических процессов Кемеровской области.

В группу II вошло 16 территорий – это такие городские округа, как Тайга, Полысаево, Осинники, Киселевск, Березовский, и муниципальные районы – Таштагольский, Гурьевский, Прокопьевский, Промышленновский, Юргинский, Топкинский, Яшкинский, Мариинский, Тяжинский, Кемеровский и Крапивинский, которые составили 47,1% от общего числа муниципальных образований области. Это территории с низким значением показателя интегральной оценки демографических процессов.

Группа III представлена 13 образованиями (или 38,2% от общего числа муниципальных образований области), а именно городскими округами Новокузнецк, Юрга, Анжеро-Судженск, Междуреченск, пгт. Краснобродский, Кемерово, Калтан, Прокопьевск, Белово и муниципальными районами Ленинск-Кузнецкий, Чебулинский, Беловский и Яйский. Значение показателя интегральной оценки позволяет характеризовать состояние демографических процессов как среднее.

Группа IV представлена тремя муниципальными образованиями (г. Ленинск-Кузнецкий, г. Мыски и Новокузнецкий район), что составляет 8,8% от общего числа муниципальных образований области. Это территории с высоким значением показателя интегральной оценки демографических процессов.

Таким образом, интегральная оценка демографических процессов Кемеровской области за 2013 г. позволяет сделать вывод о том, что проводимая в регионе демографическая политика недостаточно эффективна. В области выявлены высокая смертность мужчин в трудоспособном возрасте и низкая продолжительность жизни, одной из возможных причин, которых является «...отрицание населением здорового образа жизни» [9. Ч. 4. С. 299]. Поэтому властям необходимо разрабатывать и внедрять программы демографической политики, направленные на пропаганду и формирование здорового образа жизни населения региона.

Литература

1. Скриган А.Ю. Опыт формирования системы индикаторов устойчивого развития города [Электронный ресурс]. URL: http://www.izd.pskgu.ru/projects/pgu/storage/prj/prj_09/prj_09_14.pdf (дата обращения: 14.04.2015).
2. Концепция качества жизни населения Кемеровской области на 2005–2008 годы. Кемерово: Кузбассвузиздат, 2005.
3. Каким должен быть хронологический период исследования? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zpu-journal.ru/asp/matriculation/faq/chronology/> (дата обращения: 23.07.2014).
4. Борисов В.А. Демография. М.: Изд. дом «NOTA BENE», 1999, 2001.
5. Левина Е.И. О некоторых тенденциях в естественном движении населения Кемеровской области: 1959–2008 гг. // Вестник КузГТУ. 2011. № 1. С. 123–128.
6. Гришина И.В. Качество жизни населения регионов России: методология исследования и результаты комплексной оценки / И.В. Гришина, А.О. Польшев, С.А. Тимонин // Современные производительные силы. 2012. № 1. С. 70–83.
7. Бабина Е.Н. Формирование системы индикаторов экологически устойчивого развития территории [Электронный ресурс]. URL: www.srik.ru/na5/01356.htm (дата обращения: 14.04.2015).
8. Трофимова Н.В. Интегральная оценка качества жизни населения // Изв. ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2010. № 1–2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/integralnaya-otsenka-kachestva-zhizni-naseleniya> (дата обращения: 26.03.2015).
9. Левина Е.И. Анализ основных тенденций и причин смертности в Кемеровской области за 1989–2011 гг. / Е.И. Левина, А.А. Шутикова // Инновации в технологиях и образовании: сб. ст. участников VI Международной научно-практической конференции «Инновации в технологиях и образовании» (17–18 мая 2013 г.): в 4 ч. / Филиал КузГТУ в г. Белово. Белово: Изд-во филиала КузГТУ в г. Белово, Россия: Изд-во ун-та «Св. Кирилла и Св. Мефодия», Велико Тырново, Болгария, 2013. Ч. 4.

E.I. Levina

T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University, Kemerovo, Russia

E-mail: lena_levina76@mail.ru

ESTIMATION PROCEDURE FOR DEMOGRAPHIC PROCESSES IN THE REGION

Keywords: Demographic processes; Fertility; Mortality; Integral estimation; Comprehensive approach; Region.

The article considers a system of estimation of demographic processes in the region, developed on the basis of a comprehensive method which combines objective and subjective approaches and includes the method of estimation of demographic processes by main indicators (based on the comparison of dynamics of actual performance of demographic processes in the region with threshold (critical) values, with mean values developed in the Russian Federation, federal district involving the region under investigation as well as from the point of view of municipalities within the region); method based on derivation of integral index of estimation of demographic processes and method based on generalization of the results of surveys of the population of the region.

The choice of indices used for integral estimation is conditioned by their advantages as well as by the accessibility of necessary information in the context of municipalities in statistical digests. Therefore, to calculate integral index the following rates were chosen: total birth-rate (%), total marriage rate (%), percentage of out of the wedlock births (%), total death-rate (%), infant mortality rate (%). Selected indices with different units of measurement are subject to extra standardization. Thereby, calculation of the integral index allows estimation for certain differentiations of demographic processes in the region and also to compare demographic processes in municipalities, with other subjects of the Federation as well as with estimation of demographic processes in the country on the whole. Besides, the rating scale of integral index of demographic processes is offered for the interpretation of the data received.

To study public opinion on population policy carried out by regional authorities in the sphere of fertility increasing and family strengthening, mortality reducing and improvement of population health a survey which is the closing stage of the system of estimation of demographic processes in the region is held.

Approbation of the method based on the example of Kemerovo region in 2013 is carried out. As a result, it is revealed that municipalities in the region are distributed extremely irregular according to the value of the index of integral estimation of demographic processes.

Thus, the proposed approach will enable us to provide comprehensive estimation of demographic processes on problem area detection and make effective managerial decisions in this sphere; develop and improve the system of information interaction of bodies of executive power of the region, local bodies of federal executive power, bodies of local governments of metropolitan regions and urban districts.

References

1. Skrigan A.Yu. *Opyt formirovaniya sistemy indikatorov ustoychivogo razvitiya goroda*. Available at: http://www.izd.pskgu.ru/projects/pgu/storage/prj/prj_09/prj_09_14.pdf (accessed 14 April 2015).
2. The Concept of the Quality of Life of the Kemerovo Region Residents for the period 2005–2008. Kuzbass, Kuzbassvuzizdat, 2005. (In Russian).
3. Kakim dolzhen byt' khronologicheskii period issledovaniya?. Available at: <http://www.zpu-journal.ru/asp/matriculation/faq/chronology/> (accessed 23 July 2014).
4. Borisov V.A. *Demografiya* [Demography]. Moscow, NOTA BENE Publ., 1999, 2001. 272 p.
5. Levina E.I. O nekotorykh tendentsiyakh v estestvennom dvizhenii naseleniya Kemerovskoy oblasti: 1959–2008 gg. *Vestnik KuzGTU*, 2011, no. 1, pp. 123–128.
6. Grishina I.V., Polynev A.O., Timonin S.A. Kachestvo zhizni naseleniya regionov Rossii: metodologiya issledovaniya i rezul'taty kompleksnoy otsenki. *Sovremennyye proizvoditel'nyye sily*, 2012, no. 1, pp. 70–83.
7. Babina E.N. *Formirovaniye sistemy indikatorov ekologicheskii ustoychivogo razvitiya territorii*. Available at: www.5rik.ru/na5/01356.htm (accessed 14 April 2015).
8. Trofimova N.V. Integral'naya otsenka kachestva zhizni naseleniya / N. V. Trofimova. *Izvestiya TulGU. Ekonomicheskkiye i yuridicheskkiye nauki*, 2010, no. 1–2. Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/integralnaya-otsenka-kachestva-zhizni-naseleniya> (accessed 26 March 2015).

9. Levina E.I., Shutikova A.A. Analiz osnovnykh tendentsiy i prichin smertnosti v Keme-rovskoy oblasti za 1989–2011 gg. *Innovatsii v tekhnologiyakh i obrazovanii: sb. st. uchastnikov VI Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Innovatsii v tekhnologiyakh i obrazovanii"*. Belovo, Veliko Tyrnovo, Bolgariya, 2013, pp. 295–299.

For referencing:

Levina E.I. Metodika otsenki demograficheskikh protsessov v regione [Estimation procedure for demographic processes in the region]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 185-195.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331

DOI: 10.17223/19988648/35/16

В.Н. Блинов, А.В. Кузьмина

СПОНТАННАЯ ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА В РОССИЙСКОМ МАЛОМ БИЗНЕСЕ НЕ ПРОДУКТИВНА

Обсуждаются результаты комплексной социальной диагностики пяти сибирских компаний малого бизнеса сферы услуг. Рассматривается гипотеза о патологических дефицитах и парадоксы национальной управленческой и организационной культуры, сдерживающие рост и развитие предприятий. Показано, что компании воспринимаются своими сотрудниками изолированно от внешней среды, без клиентов и конкурентов. Доминирующая клановая культура не адекватна рыночным вызовам, тем более что дружественная атмосфера не распространяется на клиентов. Руководителями компаний это осознается как дефицит, однако парадокс в том, что до использования этого ресурса организационной эффективности на практике не доходит. Предложены приоритетные направления совершенствования управления организационной культурой, сначала в сторону иерархии, для преодоления синдрома «ловушки основателя», затем – в сторону рынка.

Ключевые слова: малый бизнес, организационная диагностика, спонтанная организационная культура.

В условиях падения эффективности сырьевой модели экономики, переживаемого Россией, важно находить и поддерживать альтернативные источники роста, основным из которых несомненно является предпринимательство [2]. Здесь имеется большой резерв, особенно в малом бизнесе, так как показатели его доли в ВВП и структуре занятости населения колеблются около 20%, что в 3–4 раза ниже, чем в странах «золотого миллиарда» [10]. У этого отставания много причин как внешних по отношению к организациям малого бизнеса, так и внутренних. Внешние причины в данной статье мы не рассматриваем. Одной из таких внутренних причин, на наш взгляд, являются «болезни роста», естественные для жизненного цикла любых организаций, независимо от их национальной принадлежности, например, застревание в «ловушке основателя» [5, 17]. Другой, и в этом наша гипотеза, – патологические дефициты и парадоксы национальной управленческой и организационной культуры, также сдерживающие рост и развитие предприятий [3, 4, 14].

В малом и среднем бизнесе в нашей стране, видимо, очень мало предприятий, где организационная культура формировалась бы целенаправленно. В своей консультационной практике в Сибири (35 компаний) мы таких не встречали. Обычно мы имеем дело со спонтанно формирующейся организационной культурой, которая может быть не только ресурсом, но и контрпродуктивной для роста и развития бизнеса.

На вопрос, нужно ли руководителям малого бизнеса задумываться об использовании этого управленческого ресурса, однозначного ответа нет. Так, Э. Фламгольц на основе исследований американских компаний помещает организационную культуру на верхушку своей пирамиды организационного роста и пишет о том, что этот управленческий ресурс востребуеться только на стадии «консолидации» жизненного цикла, т.е. в больших компаниях, в сфере услуг это фирмы с годовым оборотом от 33 млн долл. США [19]. А.И. Пригожин, в своей модели организационного развития также помещает этот ресурс предпоследним, перед идеологией компании, однако отмечает, что встречал даже маленькие компании, озабоченные своими ценностями [15]. Исследования малых компаний сферы услуг в Санкт-Петербурге и Ленинградской области выявили прямую связь уровня сформированной организационной культуры с эффективностью бизнеса [12].

Поэтому анализ представлений руководителей об организационной культуре имеет как научный, так и практический интерес.

Настоящая работа выполнена как аттестационная по учебному магистерскому курсу «Организационная диагностика» и содержит анализ результатов применения методик, преподаваемых в этом курсе [13], на материале пяти кейсов реальных организаций малого бизнеса из сферы услуг. Все пять компаний на момент организационной диагностики находились в нормальном платежеспособном состоянии.

Первоначальный запрос клиентов (в лице руководителей этих предприятий) звучал приблизительно так: «мне важно лучше понимать, что происходит в моем бизнесе, чтобы обеспечить его развитие». Как хорошо известно, находясь внутри компании, оценивать её состояние объективно невозможно. Поэтому в соответствии с Международным (Амстердамским) стандартом управленческого консультирования начальным этапом любого консультационного проекта является организационная диагностика [4].

Количество респондентов в каждой из компаний варьировалось от 4 до 10 человек. Это были собственники и ключевые сотрудники, мнение которых собственники считали важным. Использовались методы самодиагностики («Метафора» и «Крестовина») в соответствии с методологией А.И. Пригожина [15], а также анонимное анкетирование и глубокое развивающее проблематизирующее диагностическое интервью. Для выявления доминирующего типа организационной культуры проводилось анкетирование по методике Камерона – Куинна [8]. Эта методика обычно дает относительно объективные результаты благодаря опосредованному выявлению ценностей и выделяет четыре типа организационной культуры: клановую¹, адхократическую²,

¹ **Клановая культура** – дружественное место работы. Организации как семьи. Лидеры организаций воспринимаются скорее как родители. Организация держится вместе благодаря преданности и традиции. Успех определяется в терминах заботы о людях.

² **Адхократическая культура** – динамичное, предпринимательское и творческое место работы. Люди готовы идти на риск. Лидеры считаются новаторами. В долгосрочной перспективе делает акцент на росте и обретении новых ресурсов. Успех означает производство/предоставление уникальных и новых продуктов и (или) услуг. Важно быть лидером на рынке продукции и услуг. Организация поощряет личную инициативу и свободу.

Результаты организационной диагностики

Объект исследования	Род занятий	Руководители	Сильные стороны компании	Слабые стороны компании	Стадия жизненного цикла	Тип организационной культуры
Компания 1	Сеть стоматологических клиник	Собственник – мужчина, плюс наемный директор – мужчина	Бизнес расширяется, рынок, на котором действует фирма, имеет большую емкость освоенным и со-трудниками назрели кардинальные изменения	Недостаточное внимание к инновациям, слабая клиентоориентированность, ориентация на внутренние проблемы, рассеивание целей, все признаки «ловушки основателя», отсутствие организационного порядка	Стадия «давай-давай»	Настоящее – клановая культура, предпочтительнее – рыночная культура
Компания 2	Сеть фитнес-клубов в разных городах	Семейная пара, директор – женщина	Имеет необходимые компетенции и ресурсы, специальное оборудование, квалифицированный персонал, настрой работать, приверженность сотрудников, наличие неиспользованных организационных ресурсов	Игнорирование конкурентов, низкая клиентоориентированность, рассеивание целей, завышенность на внутренних проблемах, недостаточное внимание к инновациям, несоответствие взглядов совладельцев, «ловушка основателя»	Стадия «давай-давай»	настоящее – клановая адхоративная, предпочтительнее рыночная культура
Компания 3	Обеспечение санитарно-гигиеническими средствами субъектов корпоративного рынка	Два собственника – мужчины	Имеет необходимые компетенции и ресурсы, квалифицированный персонал, репутацию и известность, рынок имеет большую емкость, стремление компании к развитию и совершенствованию, позитивный настрой сотрудников	Замкнутость на внутренних проблемах, недооценка конкурентов, рассеивание целей, слабая клиентоориентированность, нет понимания значимости организационной культуры, разное видение целей двумя собственниками, «ловушка основателя».	Переход от стадии «давай-давай» к стадии «оночь»	Настоящее – клановая культура, предпочтительнее – рыночная культура
Компания 4	Образовательные услуги, издание аналитического журнала	Два собственника – мать и дочь	Неиспользованные ресурсы, два собственника хорошо дополняют друг друга, доброжелательная атмосфера, явно выражена самоценность инноваций.	Невидение организационных проблем, игнорирование организационного порядка, самодиректорский стиль управления, рассеивание целей, мятниковые решения, слабое представление клиентуры в образах своей организации, сосредоточенность на внутроорганизационных проблемах, отсутствие организационного порядка, «ловушка основателя»	Переход от стадии «младенчество» к стадии «давай-давай»	Настоящее – клановая культура, предпочтительнее – рыночная культура с элементами иерархической
Компания 5	Производство и продажа кондитерских изделий	Собственник – женщина	Профессиональные кадры, оснащенность современным оборудованием, «деловая хватка» собственника	«Беспроблемность», слабая клиентоориентированность, рассеивание целей, чрезмерное обожание лидера, сосредоточенность внимания и трид времени на внутроорганизационных проблемах, слабая рыночная ориентация, неадекватная финансовая политика, «ловушка основателя»	Стадия «давай-давай»	Настоящее – клановая культура, предпочтительнее – рыночная культура

рыночную¹ и иерархическую². Респондентам было предложено отметить два состояния оргкультуры – настоящее и предпочтительное. Результаты организационной диагностики представлены в таблице.

По итогам анализа жизненного цикла по ряду признаков, таких как сосредоточенность всей полноты реальной власти в руках руководителя, низкая осуществимость управленческих решений, ориентация на рост продаж и др., все пять компаний находятся на стадии «давай-давай», где основная, «встроенная» цель бизнеса – наращивание клиентской базы и продаж [1].

При этом никаких сформулированных и известных всем сотрудникам целей в компаниях нет. Ситуация отсутствия целеполагания и разноречивых в представлениях о целях, по нашим наблюдениям, достаточно типична не только для малого, но и для среднего бизнеса [6]. При этом, по мнению руководителей, компаниям остро не хватает стратегических ориентиров и административного порядка.

Дальнейшему развитию бизнеса и его переходу к стадиям «юность» и «расцвет» мешает «застывание» компаний в «ловушке основателя» [1], эта ситуация также весьма типична для малых и средних отечественных предприятий [4, 17]. Объяснить этот феномен можно недостатком знаний и управленческой культуры собственников малого бизнеса. Собственник, как правило, обладает сильной энергетикой, большим опытом предпринимательской деятельности [4], но, как и большинство функциональных руководителей, не имеет специального образования в сфере экономики и управления [9–12].

Во всех пяти исследуемых компаниях, по самооценке респондентов, имеет место недопонимание значимости организационной культуры. На фоне того, что понятной и известной всем системы ценностей, правил и норм поведения, которые поддерживаются и поощряются, им не хватает. То есть потребность в управлении по целям и по ценностям в компаниях осознается, но ничего для этого не делается. В целом спонтанный доминирующий тип организационной культуры в исследуемых предприятиях носит клановый характер, кое-где с примесью адхократии и слабо выраженной рыночной ориентацией. Вероятно, российский дефицит и парадокс отечественного варианта клановой культуры в ее низкой клиентоориентированности. В образах организации на «Метафоре» клиентов, как правило, вообще не рисуют, тогда как одна из характеристик клановой культуры по Камерону и Куинну – ее ориентированность не только внутрь, но и вовне компании: «Успех определяется в терминах доброго чувства к потребителям и заботы о людях» [8].

¹ **Рыночная культура** – организация, ориентированная на результаты. Люди целеустремленны и соперничают между собой. Организация связывает воедино акцент на стремление побеждать. Репутация и успех являются общей заботой. Фокус на конкретные действия, решение поставленных задач и достижение измеримых целей. Успех определяется в терминах «проникновение на рынки» и «увеличение рыночной доли». Важно конкурентное ценообразование и лидерство на рынке. Стиль организации – жестко проводимая линия на конкуренцию.

² **Иерархическая культура** – очень формализованное и структурированное место работы. Тем, что делают люди, управляют процедуры. Лидеры гордятся тем, что они – рационально мыслящие координаторы и организаторы. Организацию объединяют формальные правила и официальная политика. Фокус на обеспечении стабильности и показателей рентабельности операций. Успех определяется в терминах поставок, календарных графиков и низких затрат. Управление наемными работниками озачинено гарантией занятости и обеспечением долгосрочной предсказуемости.

Если посмотреть на профили организационной культуры, полученные на основе индивидуальных мнений по методике Камерона – Куинна, то можно сделать вывод: предпочитаемый тип культуры практически везде отличается от текущего, видны явные предпочтения по изменению оргкультуры (главным образом в сторону рынка).

То есть сама рефлексия (правда, с помощью консультантов) быстро приводит руководителей к пониманию того, что спонтанная клановая организационная культура не продуктивна для нынешнего состояния бизнеса и ее надо менять.

Почему же спонтанно в компаниях формируется именно клановая культура, а набор сотрудников очень часто происходит не по принципам профессионализма, а также по клановым: родственников, друзей и знакомых? Причину мы видим в характерной для России специфике отношений партнерства – их дисбалансе – за счет двух социокультурных феноменов национальной управленческой культуры:

1. Традиция патернализма, в которой начальник должен быть один – «отец нации», а взаимодействие часто строится не «по-взрослому», где по модели Э. Берна единственно возможно рациональное партнерство, а сверху вниз – по линии «родитель – ребенок», где один из партнеров начинает доминировать, а второй уходит в «детскую» безответственную позицию.

2. Национальная традиция недоверия и нежелания строить взаимовыгодные отношения, когда партнер рассматривается как временная составляющая, нестабильная и иррациональная, скорее как угроза [14].

Поэтому спонтанно сформировавшаяся организационная культура чаще всего не только оказывается неэффективной, но может и наносить вред деятельности предприятия. В ней присутствуют контркультуры, она идет вразрез с политикой руководства, формирует негативные ценности и нормы поведения сотрудников. Кроме того, при попытке управления организационной культурой руководство может столкнуться с сильным противодействием со стороны персонала [11, 12, 18].

По мнению О.Б. Логиновой, для того, чтобы организационная культура была источником развития предприятия в малом бизнесе, она должна обладать такими характеристиками, как:

– динамичность, которая заключается в ориентации на преобразования и активные действия;

– разделяемость, которая выражается в вовлеченности сотрудников в деятельность организации и эффективном организационном взаимодействии;

– клиентоориентированность — основная задача организационной культуры – помочь сотрудникам выявить и наиболее качественно удовлетворить потребности клиентов;

– сила как фактор сопротивления негативному влиянию внешней среды, которая в малом бизнесе агрессивнее воздействует на деятельность предприятия;

– неформальность с упором на оптимальное сочетание дисциплины и свободы действий.

Соответственно, необходимыми элементами организационной культуры в малом бизнесе становятся:

на знаково-символическом уровне:

- создание традиций и ритуалов, способствующих повышению эффективности командной работы, развитию коммуникационных сетей;
 - разработка внутрифирменного стиля и корпоративной символики, выгодно отличающих предприятие от аналогичных на рынке;
 - повышение удовлетворенности условиями труда;
- на уровне действий и поведения работника в конкретной ситуации:*

- поощрение инициативы сотрудников;
- делегирование полномочий;
- стимулирование готовности к изменениям;

на уровне норм поведения:

- развитие ответственности сотрудников;
- регламентация норм взаимоотношения с начальством;
- создание условий для взаимозаменяемости сотрудников;
- создание морально-психологического климата, способствующего сотрудничеству;

на уровне ценностей:

- формирование ценностной структуры, в которой личные ценности сотрудников и ценности организации являются взаимодополняющими;
- провозглашение персонала как главного фактора успешности предприятия, а соответственно, и главной его ценности [11].

Легко заметить, что в терминах модели Камерона и Куинна нарисованный О.Б. Логиновой образ обладает признаками и иерархической, и рыночной, и адхократической культур. С предпочтениями наших респондентов из малого бизнеса (см. таблицу) это совпадает не полностью, их приоритет – рыночная культура. Но и это тоже не оптимально, так как в ситуации «ловушки основателя» необходимо обеспечить плавное перетекание полномочий от собственников к менеджменту, переход от «ручного» управления к формированию организационного порядка [1]. Очевидно, что в нынешней ситуации руководству компаний следует усиливать две составляющие, сначала иерархической культуры, потом – рыночной. Системное администрирование обеспечит более четкое распределение обязанностей и слаженность работы, а разработка целей усилит рыночную ориентацию компании [5].

Важным шагом в развитии оргкультуры компании может стать прописанное видение будущего, понятное для всех сотрудников, «пропущенное» через их ценностную шкалу. Сотрудники должны понимать, «кто они» и «к какой цели идут», как их оценивают и каких результатов ждут. Способствовать этому может «Корпоративный кодекс» [3]. Там могут быть изложены основные ценности, принципы, ориентиры в деятельности сотрудников. Кодекс компании должен отражать специфику современного этапа развития организации, в него должны включаться ценности и правила, которые бы отвечали следующим требованиям: они должны быть несколько выше того уровня поведения, который сложился в организации сейчас, задавать вектор совершенствования; отклонения от этих ценностей и правил должны быть фиксируемы, контролируемы. Такие ценности следует расшифровать для коллектива, перевести их на язык практической деятельности. Далее необходимо разработать ряд правил служебного поведения, следование которым

обеспечит движение в направлении актуальных для компании ценностей. Для этого существует специальная методология консультирования организационного развития профессиональными консультантами [15]. Следует заметить, что краткосрочные семинары и тренинги по управлению, которыми увлекаются руководители организаций, государственных и общественных структур поддержки предпринимательства, не способны решить эти задачи [20].

Таким образом, на основе анализа спонтанной организационной культуры в диагностировавшихся нами организациях малого бизнеса можно сделать следующие выводы:

1. Компании в сфере малого бизнеса воспринимаются своими сотрудниками изолированно от внешней среды, без клиентов и конкурентов. Иллюзия сосредоточенности на инновациях и инициативности, клиентоориентированности в реальности подменяется заикленностью организации на своих внутренних проблемах.

2. Клановая культура, характерная для компаний в малом бизнесе, может способствовать дружественной атмосфере в организации, но при этом способна порождать безынициативность персонала и тормозить эффективность бизнеса. По этой причине клановая культура не адекватна рыночным вызовам. Это усугубляется тем, что, по нашим наблюдениям, российская особенность клана в том, что дружественная атмосфера не распространяется на клиентов.

3. Рыночная и инновационная ориентация присутствуют на уровне организационного сознания, но еще недостаточно осмыслены и представлены в управленческой деятельности на уровне формирования целей, ценностей и норм поведения. Иначе говоря, руководителями это осознается как дефицит, однако парадокс в том, что до использования этого ресурса организационной эффективности на практике не доходит.

4. Поэтому смещение клановой культуры в сторону рыночной с сохранением адхократического и усилением иерархического векторов способно оказать благоприятное влияние на развитие организаций в целом и стать условием роста долгосрочной конкурентоспособности малых предприятий на рынке.

5. Компаниям малого бизнеса, очевидно, необходима помощь внешних профессиональных организационных консультантов, так как изнутри компании очень сложно объективно оценить её состояние и вытащить себя из «ловушки основателя», сформировать продуктивную организационную культуру.

Выражаем благодарность за материалы по организационной диагностике консалтинговой группы «Интеллектуальные инвестиции» сотрудникам группы, участвовавшим в их сборе и обработке, в частности Катерина Снежковой, Анне Котовой и Елене Прилуцкой.

Литература

1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпорации: пер. с англ. / под науч. ред. А.Г. Сеферяна. СПб.: Питер, 2007. 384 с.

2. Блинов В.Н. Предпринимательство и предприниматель: современные трактовки понятий и представление о роли в социально-экономическом развитии // Профессиональная подготовка предпринимателей: материалы 2 межвуз. науч.-практ. конф. преподавателей, студентов и ученых [26–27 апреля 2006 г., Томск]. Томск, 2006. С. 5–6. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000519594>

3. *Блинов В.Н.* Актуальные российские HR-тренды, компетенции и вызовы / В.Н. Блинов, Е.А. Лебедева // Высшая школа. 2015. № 1. С. 45–47. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000499508> (дата обращения: 24.12.2015).
4. *Блинов В.Н.* Наиболее актуальные организационные патологии сибирских компаний среднего бизнеса (по материалам организационной диагностики) / В.Н. Блинов, Ю.А. Марченко // Качество – стратегия XXI века: материалы XV Междунар. науч.-практ. конф. (8–9 декабря 2010 г. Томск). Томск, 2010. С. 65–73. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000519749>
5. *Блинов В.Н.* У вас кризис роста. Что делать? / В.Н. Блинов, С.А. Филин // Вестн. бизнес-образования. Алматы, 2008. № 4. С. 16–20. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000501959>
6. *Блинов В.Н.* Характеристика процесса целеполагания в организации / В.Н. Блинов, Е.А. Лебедева, Н.И. Нужина // Высшая школа. 2015. № 1. С. 14–15. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000499500> (дата обращения: 30.10.2015).
7. *Блинов В.Н.* Актуальные российские HR-тренды, компетенции и вызовы / В.Н. Блинов, Е.А. Лебедева // Высшая школа. 2015. № 1. С. 45–47.
8. *Камерон К., Куинн П.* Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. / под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001. 320 с.
9. *Кузнецов Ю.В., Кизян Н.Г.* Стратегическое управление организационной культурой в предпринимательской деятельности в сфере услуг // Вестн. Ленингр. гос. ун-та им. А.С. Пушкина. Сер. «Экономика». 2012. № 1.
10. *Концепция* подготовки предпринимателей в Томском институте бизнеса. Том. ин-т бизнеса / Красинский С.Л. [и др.]. Томск: Том. институт бизнеса, 2006. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000517077>
11. *Логинова О.Б.* Проблемы предприятий малого бизнеса. Реформы местного самоуправления: проблемы и пути решения: сб. материалов Всерос. науч.-практ. конф. (2 июня 2007 г.). Магнитогорск: Магнитогор. гос. ун-т, 2007. С. 56–59.
12. *Логинова О.Б.* Особенности организационной культуры предприятий сферы услуг Санкт-Петербурга и Ленинградской области // Проблемы современной экономики. 2012. № 1 (41). С. 353–356.
13. *Образовательное* сопровождение выполнения студентами курсовых и дипломных работ по направлению «Менеджмент» (специальность «Управление персоналом»): учеб. пособие / Г.Н. Прокументова [и др.]. Том. гос. ун-т, Ин-т дистанционного образования. Томск: ИДО ТГУ, 2010. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:00040510>
14. *Петрова В.Н.* Партнерство в бизнесе: мировой опыт и российский парадокс / В.Н. Петрова, В.Н. Блинов // Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. № 392. С. 179–182. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000502868> (дата обращения: 30.10.2015).
15. *Пригожин А.И.* Методы развития организаций. М.: МЦФЭР, 2003. 863 с.
16. *Соколов Б.И.* Проблемы модернизации российского предпринимательства // Экономика и управление. 2010. № 3(53). С. 93–95.
17. *Широкова Г.В.* Характеристика стадий жизненного цикла российских организаций, созданных с нуля // Рос. журн. менеджмента. 2007. Т. 5, № 4. С. 22.
18. *Шольц К.* Организационная культура: между иллюзией и реальностью // Проблемы теории и практики управления. 1995. №3. С. 111–114.
19. *Фламгольц Э., Рэнделл И.* Болезни роста: переход от простого предпринимательства к профессионально управляемой организации: пер. с англ. Алматы: Международная академия бизнеса, 2013. 572 с.
20. *Филин С.А.* Повышение квалификации управленческой команды и менеджеров среднего звена: проблемы и решения / С.А. Филин, В.Н. Блинов // Бизнес и образование: вектор развития : VII Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 20-летию МАБ. Алматы, 2008. С. 284–287. URL: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000501837>

V.N. Blinov, A.V. Kuzmina

Department of Education Management, Faculty of Psychology, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

SPONTANEOUS ORGANIZATIONAL CULTURE IN RUSSIAN SMALL BUSINESS IS NOT EFFICIENT

Keywords: Small business; Diagnostics of an Organization; Spontaneous organization culture.

The paper addresses the results of diagnostics of five Siberian companies representing small business of servicing. The authors consider the hypothesis related to pathologic deficits and the paradoxes of the national management and organization culture that act as forces constraining growth and development of companies. It has been revealed that companies are perceived by the workers separately from the external environment, without customers and rival companies. The prevailing clan culture cannot respond adequately to market challenges; the friendly atmosphere is not projected over customers. Managers consider this as a type of deficit. The paradox is that employing this resource of organization efficiency is never put into practice. The authors propose priority areas for improving management of organization structure: first, towards hierarchy; then, towards market.

References

1. Adizes I. *Upravleniye zhiznennym tsiklom korporatsii*. St. Petersburg, Piter Publ., 2007. 384 p.
2. Blinov V. N. Predprinimatel'stvo i predprinimatel': sovremennyye traktovki ponyatiy i predstavleniye o roli v sotsial'no-ekonomicheskom razvitii. *Professional'naya podgotovka predprinimateley: materialy 2 mezhvuzovskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii prepodavateley, studentov i uchenykh*. Tomsk, 2006, pp. 5-6.
3. Blinov V. N. Aktual'nyye rossiyskiye HR - trendy, kompetentsii i vyzovy. *Vysshaya shkola*, 2015, no. 1, pp. 45-47.
4. Blinov V.N., Marchenko Yu.A. Naiboleye aktual'nyye organizatsionnyye patologii sibirskikh kompaniy srednego biznesa (po materialam organizatsionnoy diagnostiki). *Kachestvo – strategiya XXI veka: materialy XV Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii*, Tomsk, 2010, pp. 65-73.
5. Blinov V.N., Filin S.A. U vas krizis rosta. Chto delat'?. *Vestnik biznes-obrazovaniya*, 2008, no. 4, pp. 16-20.
6. Blinov V.N., Lebedeva E.A., Nuzhina N.I. Kharakteristika protsessa tselepolaganiya v organizatsii. *Vysshaya shkola*, 2015, no. 1, pp. 14-15.
7. Blinov V.N., Lebedeva E.A. Aktual'nyye rossiyskiye HR - trendy, kompetentsii i vyzovy. *Vysshaya shkola*, 2015, no. 1, pp. 45-47.
8. Kameron K., Kuinn R. *Diagnostika i izmeneniye organizatsionnoy kul'tury*. St. Petersburg, Piter Publ., 2001. 320 p.
9. Kuznetsov Yu.V., Kizyan N.G. Strategicheskoye upravleniye organizatsionnoy kul'turoy v predprinimatel'skoy deyatel'nosti v sfere uslug. *Vestnik Leningradskogo gos. un-ta im. A.S. Pushkina. Ser. Ekonomika*, 2012, no. 1.
10. Krasinskiy S.L., Blinov V.N., Markova A.V., Lemeshevskaya O.V. *Kontseptsiya podgotovki predprinimateley v Tomskom institute biznesa*. Available at: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:000517077> (accessed 30 October 2015).
11. Loginova O.B. Problemy predpriyatiy malogo biznesa. *Reformy mestnogo samoupravleniya: problemy i puti resheniya: Sb. materialov vsereoss. nauch.-prakt. konf. Magnitogorsk*, 2007, pp. 56–59.
12. Loginova O.B. Osobennosti organizatsionnoy kul'tury predpriyatiy sfery uslug Sankt-Peterburga i Leningradskoy oblasti. *Problemy sovremennoy ekonomiki*, 2012, no. № 1(41), pp. 353–356.
13. Prozumentova G.N., Kalachikova O.N., Blinov V.N., Gulius N.S. *Obrazovatel'noye soprovozhdeniye vypolneniya studentami kursovykh i diplomnykh работ po napravleniyu "Menedzhment"*. Available at: <http://vital.lib.tsu.ru/vital/access/manager/Repository/vtls:00040510> (accessed 30 October 2015).
14. Petrova V.N., Blinov V.N. Partnerstvo v biznese: mirovoy opyt i rossiyskiy paradoks / V. N. Petrova,. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta - Tomsk State University Journal*, 2015, no. 392, pp. 179-182.
15. Prigozhin A.I. *Metody razvitiya organizatsiy*. Moscow, MTSF-ER Publ., 2003. 863p.
16. Sokolov B.I. Problemy modernizatsii rossiyskogo predprinimatel'stva. *Ekonomika i upravleniye*, 2010, no. 3(53), pp. 93–95.

17. Shirokova G.V. Kharakteristika stadiy zhiznennogo tsikla rossiyskikh organizatsiy, sozdannykh s nulya. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta*, 2007, vol. 5, no.4, p. 22.

18. Shol'ts K., Organizatsionnaya kul'tura: mezhdru illyuziyey i real'nost'yu. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, 1995, no.3, pp. 111-114.

19. Flamgol'ts E., Rendl I. *Bolezni rosta: perekhod ot prostogo predprinimatel'stva k professional'nomu upravleniyu organizatsii*. Almaty, Mezhdunarodnaya akademiya biznesa Publ., 2013. 572 p.

20. Filin S.A., Blinov V.N. Povysheniye kvalifikatsii upravlencheskoy komandy i menedzherov srednego zvena: problemy i resheniya. *Biznes i obrazovaniye: vektor razvitiya : VII Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya, posvyashchennaya 20-letiyu MAB*. Almaty, 2008. pp. 284-287.

For referencing:

Blinov V.N., Kuz'mina A.V. Spontannaya organizatsionnaya kul'tura v rossiyskom malom biznese ne produktivna [Spontaneous organizational culture in Russian small business is not efficient]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 196-205.

УДК 331

DOI: 10.17223/19988648/35/17

Е.М. Каз

ФАКТОР «ДОВЕРИЕ» В КОНЦЕПЦИЯХ МОТИВАЦИИ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

Статья посвящена анализу ряда классических концепций мотивации, разработанных в разное время, с целью объяснить причины различий в результативности деятельности сотрудников. Исследование позволило прояснить наличие и роль механизмов доверия в содержании указанных теорий. Установлено, что ключевые для классических теорий мотивации трудовой деятельности понятия: «регулярность подкрепления» (подкрепляющие теории); «потребность в отношении с другими людьми», «мотивирующие и гигиенические потребности», «значимость», «автономность» (диспозиционные теории); «уровень ожиданий работника» (когнитивные теории), опираются на более широкую категорию «доверие». Проведенное исследование позволило обосновать, что классические теории мотивации не исключают важную роль механизмов доверия на всех этапах управления трудом (анализ работ, отбор персонала, обучение, планирование и реорганизация трудового процесса, создание благоприятных условий труда, оценка результатов труда, вознаграждение за труд).

Ключевые слова: теории мотивации, трудовая деятельность, управление трудом, результаты труда, доверие.

Взгляд на доверие как на фундаментальную основу социального порядка охватывает большое количество дисциплин и уровней исследования.

В экономическую науку феномен «доверие» проник через концепцию социального капитала (S. Durlauf, M. Fafchamps) [1]. Разнообразие точек зрения на социальный капитал все больше усиливает позиции тех, кто считает, что за этим термином скрывается не строгое научное понятие, а область пересечения научных интересов между различными областями обществознания (Е.Г. Ясин, Л. Полищук, Р. Меняшев) [2, 3].

Р. Патнэм [4], благодаря исследованиям которого было привлечено внимание современных авторов к изучению социального капитала, определил его как способность сообществ к коллективным действиям ради достижения общей цели. Коллективные действия, в свою очередь, невозможны без доверия. Так доверие попало в поле зрения экономистов, а концепция социального капитала приобрела статус экономической категории (Ch. Bjornskov, Ph. Keefer, S. Knack) [5, 6, 7]. Полученное новое теоретическое знание и положительные результаты эмпирических исследований экономической отдачи от социального капитала в вопросах поддержания общественного порядка, самоорганизации местных сообществ (E. Ostrom, S. Saegert, G. Winkel, Л. Полищук, Е. Борисова, А. Пересецкий) [8, 9, 10] показали целесообразность исследования доверия как ключевого элемента социального капитала.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФГФ. Проект «Доверие в исследовании социально-трудовых отношений: концепция и совершенствование кадровой политики организации» № 16-12-70004.

Выполненные за последнее время рядом авторов исследования феномена доверия в организациях ориентированы на изучение влияния доверия на конкурентоспособность компании и качество ее деятельности (К. Eisenhardt, В. Tabrizi, А.Л. Журавлев, В.А. Сумарокова) [11, 12], а также факторов, действующих повышению доверия между фирмами (J.M. Darley, А.С. Edmondson, К.Д. Elsbach, R.M. Kramer, T.R. Tyler) [13–17].

Вместе с тем вопрос состава внутрикорпоративных факторов и их влияния на уровень доверия и организацию социально-трудовых отношений остается не исследованным.

В данной статье представлены результаты проведенного нами анализа ряда классических теорий мотивации, разработанных в разное время, с целью объяснить причины различий в результативности деятельности сотрудников. Это позволит прояснить наличие и роль механизмов доверия в содержании указанных теорий и наметить направление поиска механизма действия связки «доверие – результаты трудовой деятельности».

Согласуется ли фактор «доверие», понимаемый как ожидание строго определенного (добросовестного) поведения другого по отношению к нам, с концепциями мотивации, выдвигавшимися на разных этапах развития науки о труде? С целью ответа на данный вопрос нами проанализированы основные группы теорий мотивации:

- 1) теории подкрепления;
- 2) диспозиционные теории;
- 3) когнитивные теории.

Теории, относящиеся к первой группе, сосредотачивают внимание на роли факторов внешней среды в формировании трудового поведения. Что же касается теорий, относящихся ко второй и третьей группе, то они в разной мере акцентируют внимание на индивидуальных особенностях работников и их влиянии на результативность трудовой деятельности. Такая классификация теорий по сравнению с иными вариантами отличается простотой – ключевым критерием хорошей классификации.

Исторически раньше стали формироваться теории, обозначенные в классификации как теории подкрепления. Их развитие было стимулировано исследованиями в области научения. Результаты лабораторных экспериментов, проведенных Б.Ф. Скиннером на животных, были им и его последователями распространены на поведение человека в процессе трудовой деятельности. Ряд сторонников теории подкрепления утверждают, что трудовое поведение находится в прямой зависимости от предъявляемого стимула. Однако при подобном рассмотрении упускается важный элемент данной теории: не в меньшей степени, чем на стимул, ответственность за наблюдаемую реакцию Б.Ф. Скиннер возлагал на регулярность подкрепления. Он писал: «Поведение зависит от вида, количества и момента предъявления подкрепления... Значительное увеличение проявления реакции наблюдается уже после одного подкрепления, и дальнейший дополнительный прирост величины продолжается по мере предъявления последующих подкреплений... Когда подкрепление больше не поступает, реакция становится все менее и менее частой» [18. С. 542].

Итак, по мнению сторонников теории подкрепления, регулярное вознаграждение за трудовые усилия информирует работника: его деятельность соответствует ожиданиям. С другой стороны, вознаграждение повышает склонность работника полагать, что аналогичные трудовые усилия будут вознаграждаться и в будущем. Налицо механизм доверия, который состоит в ожидании строго определенного (добросовестного) поведения другого по отношению к нам, на который сторонники концепции подкрепления прямо не указывали, но который проник в их теоретические построения.

Еще раз подчеркнем, что у работника, в рамках теории подкрепления, как правило, возникает доверие, а не уверенность. Связано это с тем, что трудовое усилие может остаться без внимания (без подкрепления – на языке рассматриваемой теории), и тогда оно постепенно уменьшается. То же произойдет, если подкрепление осуществляется от случая к случаю. Г. Лэтем и В. Хьюбер сравнивают такое подкрепление с выдачей зарплаты сотрудникам компании то через несколько дней, а то раз в несколько месяцев. Вряд ли такая компания будет долго существовать, заключают авторы [19]. Кроме того, нередко, по недальновидности или недосмотру менеджмента, работники компаний вознаграждаются за нежелательное поведение или наказываются за желательное. Например, сотрудники кредитных отделов некоторых российских банков, которые премируются за количество выданных потребительских кредитов, иногда «закрывают глаза» на отдельные финансовые проблемы потенциальных заемщиков [20]¹. С. Керр в своем исследовании приводит целую подборку подобных случаев из западной практики [21]. Отсутствие стабильности в организации мотивации – частный случай выявленной закономерности: нарушение стабильности в социальных взаимодействиях размывает базу для формирования уверенности, заменяя ее механизмами доверия.

К диспозиционным концепциям относятся:

- теория иерархии потребностей А. Маслоу;
- теория ERG К. Алдерфера;
- двухфакторная теория Ф. Герцберга;
- теория Д. Мак-Клелланда.

Все они признают приоритет индивидуальных различий над факторами окружающей среды в формировании трудового поведения. Однако в диспозиционных, в отличие от рассмотренных далее когнитивных теорий, из множества индивидуальных параметров работников, как правило, выделяется один – потребности – и утверждается, что этот параметр оказывает решающее воздействие на особенности трудовой деятельности. В редких случаях авторы диспозиционных концепций включают в сферу анализа ограниченный круг и других личностных характеристик работника. Заметим также, что в рассмотренных выше теориях подкрепления, в отличие от диспозиционных

¹ Неслучайно Центральный банк Российской Федерации был вынужден принять постановление, требующее разделить заработную плату сотрудников банка, ответственных за принятие решений, связанных с риском, на фиксированную (60%) и нефиксированную (40%) части. Последняя должна выплачиваться с рассрочкой (исходя из сроков получения финансовых результатов их деятельности) и может быть уменьшена в случае негативного финансового результата в целом по кредитной организации или по соответствующему направлению ее деятельности.

концепций, фактор «потребности» не играет самостоятельной роли и чаще остается за рамками анализа.

Обращаясь к понятию «потребности», сторонник диспозиционного подхода А. Маслоу, автор концепции «иерархии потребностей», утверждает, что у людей имеется пять основных групп потребностей, которые могут быть расположены по их значимости в виде пирамиды. Для нашего исследования интерес представляют:

- социальные потребности;
- потребность в признании со стороны других (потребность в уважении);
- потребность в самореализации.

Все перечисленные потребности не только находятся ближе к вершине пирамиды, но и, являясь социальными, реализуются, опираясь на механизм доверия (их удовлетворение в трудовой деятельности невозможно в условиях отсутствия самостоятельности и ответственности). Что касается потребности в самореализации, то для ее удовлетворения, кроме того, требуется формирование «ситуации-вызова», в которой нет известного решения, нет полного контроля. Разрешение подобного рода ситуаций также невозможно без опоры на механизмы доверия.

В полной мере указанные выводы относятся и к ERG-теории (Existence, Relatedness, Growth), разработанной К. Альдерфером. Он выделил три группы потребностей:

- в существовании (existence);
- отношениях с другими людьми (relatedness);
- росте (growth).

В отличие от А. Маслоу, К. Альдерфер не считал, что человек переходит к удовлетворению потребностей следующего уровня только после полного удовлетворения потребностей более низкого уровня. Он не соглашался с утверждением А. Маслоу, что лишь в этом случае потребности низшего уровня перестают мотивировать работника. Более того, по мнению К. Альдерфера, если удовлетворение потребностей более высокого уровня постоянно вызывает фрустрацию у работника, то он может вернуться к поведению, удовлетворяющему потребности одного из более низких уровней, пройденных им ранее («регрессировать» в терминологии концепции ERG).

Вместе с тем базовые положения концепции К. Альдерфера об иерархии потребностей совпадают с точкой зрения А. Маслоу. Это позволяет заключить, что:

- ERG-концепция является лишь модификацией теории А. Маслоу;
- выводы, сделанные в отношении теории иерархии потребностей, полностью относятся и к концепции К. Альдерфера: в структуре ERG-теории неявно присутствуют механизмы доверия.

В теории, разработанной Ф. Герцбергом, была предложена еще одна интерпретация классификации потребностей А. Маслоу. Он разделил все потребности на две группы:

- потребности высшего уровня (в признании, самореализации);
- потребности низшего уровня (остальные потребности из пирамиды А. Маслоу).

Ф. Герцберг полагал, что факторами, которые позволяют удовлетворить потребности низшего уровня, являются: политика компании, характер руководства, условия труда, отношения с коллегами по работе, организация оплаты труда. Они были названы «гигиеническими факторами» и характеризовались как не оказывающие влияние на мотивацию труда, а лишь снижающие текучесть кадров. Однако очевидно, что достижение должного эффекта от большинства из них сопряжено с реализацией механизмов доверия. Тем более это относится ко второй группе факторов, обозначенной Ф. Герцбергом как «мотивирующие»: интересная работа, возможность продвижения по службе, ответственность, признание.

Анализ результатов последующих исследований «мотивирующих факторов» (влияющих на удовлетворенность работой, усиливающих мотивацию труда, способствующих реализации потребностей высшего уровня), проведенных Дж. Хэкманом и Г. Олдхэмом [22], предоставляет дополнительные аргументы в пользу данного утверждения. Указанными авторами «мотивирующие факторы», выявленные Ф. Герцбергом, были представлены в виде пяти параметров работы («базовых условий» – в терминологии исследователей):

- разнообразие – диапазон навыков, необходимых для выполнения работы;
- завершенность – производство в процессе работы законченного продукта или узла, а не осуществление отдельной мелкой операции;
- значимость – важность работы для других;
- автономность – свобода в принятии решений в процессе работы;
- обратная связь – оперативность оценки процесса выполнения работы и ее результатов.

Заметим, что параметры «значимость» и «автономность» формируют элемент «доверие», который не нашел отражения в модели Дж. Хэкмана и Г. Олдхэма, но обладает значительным объяснительным потенциалом (рис. 1).



Рис. 1. Модель «базовых условий работы» и фактор «доверие»

Теория Д. Мак-Клелланда также относится к группе диспозиционных теорий. Автор сосредоточил свое внимание на исследовании потребности в достижении. Согласно концепции Д. Мак-Клелланда, при прочих равных условиях, сотрудники, у которых присутствует потребность в достижении, работают лучше, чем те, кто не имеет такой потребности. Однако, по мысли автора «теории потребности в достижениях», мотивирующий потенциал указанной потребности ограничивается желанием работника избежать неудачи. Самообеспокоенность, в свою очередь, отвлекает внимание сотрудника от задания и тем самым препятствует его выполнению. Этим Д. Мак-Клелланд объясняет причины, по которым работник, обладая высокой потребностью в достижении, тем не менее нередко ориентируется на достижение целей, характеризующихся средней, а не высокой трудностью.

Что же вызывает сильную «боязнь неудачи» у некоторых индивидов? Р. Бирней, Г. Бурдик и Р. Тиван ввели специальное понятие «враждебное давление» [23], призванное зафиксировать их точку зрения: страх перед неудачей является следствием восприятия окружения как угрожающего самооценке. «Ситуации, когда открыто обсуждаются их достижения, – уточняет Х. Хекхаузен, – переживаются такими индивидами как угроза их «Я» и порождают мотивационное состояние, проявляющееся в ... сомнениях в себе» [24. С. 257].

Изложенное свидетельствует, что в основе «боязни неудачи», исследованной Д. Мак-Клелландом, лежит отсутствие доверия. Неслучайно Ф. Фукуяма отмечает: «Самоутверждение... никогда не является плодом усилий одного человека, оно существует только в контексте социума... определяется одной универсальной характеристикой... уровнем доверия» [25. С. 20–21].

Попытки ответить на вопрос: каков механизм влияния личностных особенностей на результаты трудовой деятельности? – привели к появлению когнитивных теорий мотивации. Они уделяют особое внимание исследованию факторов, влияющих на принятие решений о целесообразности концентрации усилий в процессе трудовой деятельности. Так, в теории общих ожиданий, разработанной В. Врумом и развитой Дж. Кэмпбеллом, Л. Протером и Э. Лоулером, утверждается: уровень мотивации труда определяется ожиданиями работника, что его усилия приведут к желаемому результату. В начале статьи фактор «ожидание» нами обсуждался применительно к концепции подкрепления. Приведенная там аргументация о связи данного фактора с механизмом доверия применима и к когнитивной теории общих ожиданий.

В. Врум выделяет четыре вида ожиданий, влияющих на результативность трудовой деятельности:

- 1) ожидание работником, что приложенные им усилия позволят достичь определенного уровня выполнения задания (ожидание «усилие – выполнение»);
- 2) ожидание работником величины вознаграждения в зависимости от уровня выполнения задания (ожидание «выполнение – результат»);
- 3) инструментальность – полезность полученного результата для достижения цели;
- 4) валентность – степень ценности результата для работника.

Первый вид ожиданий, по мнению автора рассматриваемой теории, зависит не только от субъективной оценки работником собственных знаний и навыков, но и от ожиданий других членов трудового коллектива, их поддержки. Очевидно, что в содержании данного вида ожиданий присутствуют как черты доверия, так и солидарности, понимаемой как активное содействие другим в реализации их интересов, даже в ущерб собственным. Второй вид ожиданий совпадает по содержанию с понятием «ожидание – вознаграждение» в теории подкрепления. Соответствующие аргументы о наличии механизмов доверия в отношении данного вида ожиданий приведены нами выше.

Инструментальность и валентность также в значительной мере основаны на феномене «доверие». Путь к достижению цели, который работник признает оптимальным, обладает, с точки зрения сторонников данной концепции, наибольшей инструментальностью. Если мы зададим вопрос: почему работник признает данный путь к достижению цели оптимальным (инструментальность) и почему данный результат он признает ценным (валентность)?, то ответ неизбежно будет опираться в том числе и на феномен доверия.

Теория постановки целей Э. Лока также относится к когнитивным теориям мотивации. Её основное положение гласит: люди, ставящие перед собой более высокие цели, прилагают больше усилий для их достижения и лучше выполняют работу. Высокие цели сотруднику могут поставить и другие лица, но, чтобы эта процедура не оказалась пустой формальностью, он должен эти цели, по терминологии Э. Лока, «принять».

Следующее положение теории утверждает: чтобы цель работником была принята, она должна отвечать пяти требованиям. В рамках нашего исследования остановимся подробнее на одном из них. Оно касается принятия цели сотрудником и утверждает: принятие цели (согласие работника сделать попытку ее достичь) зависит от ряда факторов. К ним относятся:

- авторитет сотрудника, поставившего перед работником цель;
- влияние коллег по работе;
- уверенность в достижимости цели.

Очевидно, что положение о принятии цели опирается на механизм доверия. Неслучайно некоторые исследователи [26] обозначают этот пункт теории Э. Лока термином «приверженность цели», что близко по смыслу к взятию на себя обязательств не нарушать доверия, которым наделили нас другие.

Что касается второго фактора – «влияние коллег по работе» и его связи с доверием, то мы этот вопрос уже неоднократно обсуждали выше, поэтому перейдем сразу к обсуждению третьего фактора – «уверенность в достижимости цели». Чтобы добиться этого, согласно концепции Э. Лока, подчиненный должен участвовать в постановке целей – это повышает взаимопонимание между ним и руководителем в отношении ожиданий каждой из сторон, связанных с работой, иными словами, укрепляет уровень доверия сторон, можем заключить мы.

Проведенный анализ концепций мотивации трудовой деятельности позволяет ответить на вопрос: насколько механизмы доверия представлены на различных этапах управления трудом?

По мнению Т.О. Соломанидиной и В.Г. Соломанидина, управление трудом включает такие этапы, как:

- поиск и отбор персонала;
 - наем;
 - организация трудовой деятельности (организация эффективной системы оплаты труда и неденежного стимулирования);
 - обучение и оценка персонала (объединяет процедуры создания системы профессионального обучения, объективной системы оценки и аттестации персонала и демократические методы руководства);
 - увольнение (изучение мотивов и организация процедуры увольнения)
- [27. С. 14].

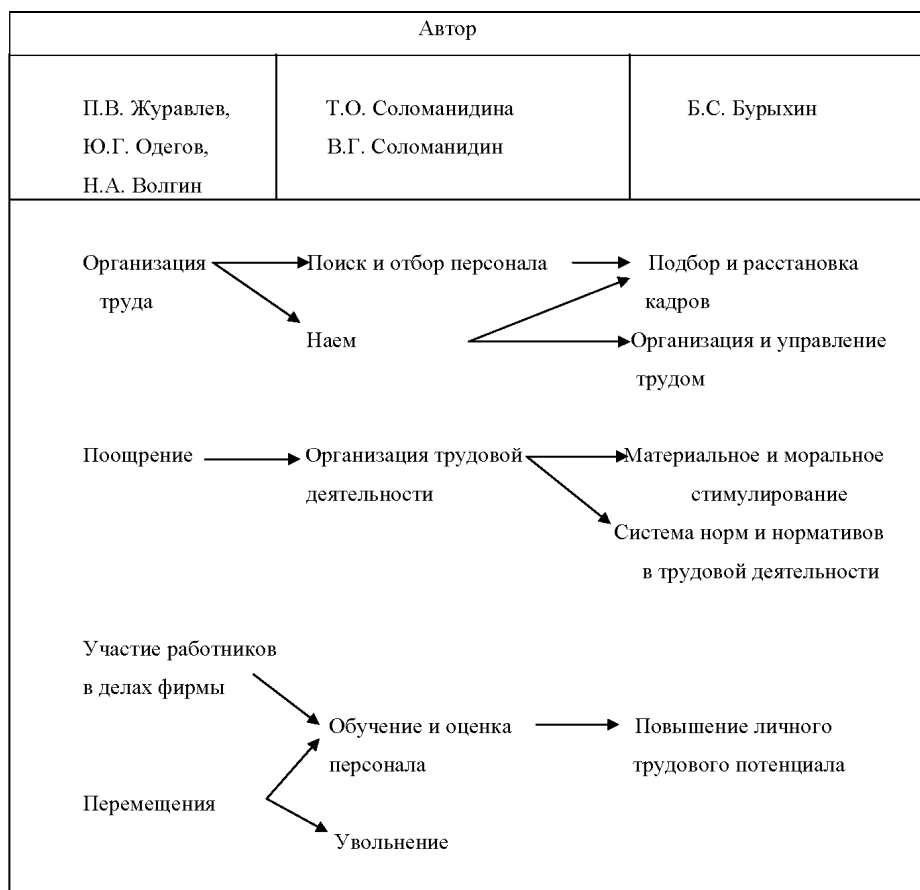


Рис. 2. Этапы управления трудом: позиции авторов и их взаимосвязь

По-иному структурируют процесс управления трудом П.В. Журавлев, Ю.Г. Одегов, Н.А. Волгин: «Организация труда – подбор людей для соответствующего их возможностям рода деятельности и принятия решений; поощрение – моральное и денежное; перемещения – политика и механизм ком-

плектования рабочих мест, подготовки персонала, продвижения по службе, увольнения и вывода на пенсию; участие работников в делах фирмы, как в процессе их конкретной деятельности, так и в решении глобальных стратегических задач» [28. С. 35]. Б.С. Бурыхин указывает, что в системе управления выделяются следующие этапы, «связанные с учетом трудового вклада»:

- подбор и расстановка кадров;
- организация труда и управление трудом;
- материальное и моральное стимулирование;
- совершенствование системы норм и нормативов в управлении трудом;
- повышение личного трудового потенциала (непрерывное образование и оценка его эффективности) [29. С. 52].

Несмотря на различие подходов, в них можно выделить много общего (рис. 2).

Анализ показывает, что все авторы при построении собственных классификаций исходят из наличия трех ключевых стадий в управлении трудом:

- стадии, предшествующей работе;
- процесса труда;
- стадии после завершения трудовой деятельности.

Этапы, относящиеся к одной стадии, могут быть, в свою очередь, разделены на уровни (в зависимости от очередности выполнения процедур). При таком подходе процесс управления трудом распадается на семь этапов, относящихся к различным стадиям и уровням (табл. 1).

Таблица 1. Стадии, уровни и этапы управления трудом

Уровень	Стадия		
	Стадия, предшествующая работе	Процесс труда	Стадия после завершения трудовой деятельности
Первый	1. Анализ работ, включая постановку задач и определение обязанностей		
Второй	2. Отбор персонала	4. Планирование и реорганизация трудового процесса	6. Оценка результатов труда
Третий	3. Обучение	5. Создание благоприятных условий труда	7. Вознаграждение за труд

Полученные результаты анализа роли механизмов доверия в теориях мотивации трудовой деятельности представим в интегрированном виде. С этой целью совместим их с выделенными этапами управления трудом (табл. 2).

Таблица 2. Фактор «доверие» в теориях мотивации и процессе управления трудом *

Уровень	Стадия		
	Стадия, предшествующая работе	Процесс труда	Стадия после завершения трудовой деятельности
Первый	<p>1. Анализ работ, включая постановку задач и определение обязанностей</p> <p><i>Справедливый и беспристрастный анализ работ и определение обязанностей (С. Адамс) повышает уровень доверия работников</i></p>		
Второй	<p>2. Отбор персонала</p> <p><i>Выявление у претендентов на вакантную должность высших потребностей (А. Маслоу, К. Альдерфер), удовлетворение которых невозможно без опоры на механизм доверия</i></p>	<p>4. Планирование и реорганизация трудового процесса</p> <p><i>«Принятие целей» (Э Лок) – работник берет на себя обязательство не нарушать доверия, которым его наделили</i></p> <p><i>Повышение автономности труда и важности работы для других (Ф. Герцберг, Дж. Хэкман, Г. Олдхэм) создает условия для роста доверия</i></p>	<p>6. Оценка результатов труда</p> <p><i>Обоснованность всех видов ожиданий (В. Врум) опирается на феномен «доверие»</i></p>
Третий	<p>3. Обучение</p> <p><i>Содействует развитию «потребности в достижении» путем снижения риска неудач в процессе трудовой деятельности (Д. МакКлелланд), что повышает уровень доверия</i></p>	<p>5. Создание благоприятных условий труда</p> <p><i>Социальные аспекты условий труда (Ф. Герцберг), «контекст работы» (Дж. Хэкман, Г. Олдхэм) опираются на механизм доверия</i></p>	<p>7. Вознаграждение за труд</p> <p><i>Регулярность вознаграждения усиливает убежденность, что аналогичные трудовые усилия будут вознаграждаться и в будущем (Б. Скиннер), а значит, формирует доверие как ожидание строго определенного поведения по линии работник-менеджер</i></p>

* Курсивом выделен вид деятельности в рамках этапа, который согласно какой-либо из проанализированных теорий мотивации опирается на механизм доверия.

Анализ объединенной в таблице информации позволяет заключить, что представленные в литературе теории мотивации:

- охватывают все этапы управления трудом;
- не исключают важную роль механизмов доверия в управлении трудом на каждом из выделенных этапов.

Литература

1. *Durlauf S., Fafchamps M.* Social Capital // Handbook of Economic Growth/Ph. Amsterdam: Elsevier, 2005. Vol. 1, B. Ch.26. P. 639–699.
2. *Ясин Е.Г.* Модернизация и общество // Вопросы экономики. 2007. № 5. С. 4–29.
3. *Полищук Л., Меньшиев П.* Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики, 2011. №12. С. 46–65.
4. *Putnam R.D., Leonardi R., Nanetti R.Y.* Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton: Princeton University Press, NJ, 1993. P. 167.
5. *Bjronskov Ch.* The Multiple Facets of Social Capital // European Journal of Political Economy. 2006. Vol. 22, № 1. P. 22–40.
6. *Knack S., Keefer Ph.* Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112, № 4. P. 1251–1288.
7. *Knack S.* Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States // American Journal of Political Science. 2002. Vol. 16, № 4. P. 772–783.
8. *Ostrom E.* Collective Action and the Evolution of Social Norms // Journal of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14, No 3. P. 137–158.
9. *Saegert S., Winkler G.* Social Capital and the Revitalization of New York City's Distressed Inner-city Housing // Housing Policy Debate. 1998. Vol. 9, No 1. P. 17–60.
10. *Полищук Л., Борисова Е., Пересецкий А.* Управление коллективной собственностью в российских городах: экономический анализ товариществ собственников жилья // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 115–135.
11. *Eisenhardt K.M., Tabrizi B.N.* Accelerating adaptive processes: Product innovation in the global computer industry // Administrative Science Quarterly. 1995. Vol. 40. P. 84–110.
12. *Журавлев А.Л., Сумарокова В.А.* Доверие предпринимателей к разным видам организаций: региональные особенности // Социально-психологическая динамика в условиях экономических изменений / отв. ред. А.Л. Журавлев, Е.В. Шорохова. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 1998. С. 258–272.
13. *Darley J.M.* Commitment, Trust, and Worker Effort Expenditure in Organizations // Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches (The Russell Sage Foundation Series on Trust, V.7) / Eds. R.M. Kramer, K.S. Cook. Russell Sage Foundation Publications, 2004. P. 127–152.
14. *Edmondson A.C.* Psychological Safety, Trust, and Learning in Organizations: A Group-Level Lens // Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches (The Russell Sage Foundation Series on Trust, V.7) / Eds. R.M. Kramer, K.S. Cook. Russell Sage Foundation Publications, 2004. P. 239–272.
15. *Elsbach K.D.* Managing Images of Trustworthiness in Organizations // Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches (The Russell Sage Foundation Series on Trust, V.7) / Eds. R.M. Kramer, K.S. Cook. Russell Sage Foundation Publications, 2004. P. 275–292.
16. *Kramer R.M.* Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, Enduring Questions // Annual Reviews Psychology. 1999. Vol. 50. P. 569–598.
17. *Tyler T.R., Kramer R.M.* Whither trust? // Trust in Organizations: Frontiers of theory and research / Eds. R.M. Kramer, T.R. Tyler. Thousand Oaks, CA: Sage, 1996. P. 1–15.
18. *Скиннер Б.Ф.* Оперантное поведение // История психологии. XX век / под ред. П.Я. Гальперина, А.Н. Ждан. 6-е изд. М.: Академический проект, 2005. 832 с.
19. *Latham G.P., Huber V.L.* Schedules of reinforcement: Lessons from the past and issues for the future // Journal of Organizational Behavior Management. 1992. N 12. P. 125–149.
20. *Инструкция ЦБ РФ № 154-И от 17 июня 2014 г.* О порядке оценки системы оплаты труда в кредитной организации и порядке направления в кредитную организацию предписания об устранении нарушения в ее системе оплаты труда [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166975 (дата обращения: 15.08.2015).
21. *Kerr S.* On the folly of rewarding A, while hoping for B // Academy of Management Journal. 1975. N 18. P. 769–783.
22. *Hackman J.R., Oldham G.R.* Motivation through the design of work: A test of a theory // Organizational Behavior and Human Performance. 1976. N 16. P. 250–279.
23. *Birney R.C., Burdick H., Teevan R.C.* Fear of Failure Motivation. N.Y., 1969. P. 605–626.
24. *Хекхаузен Х.* Мотивация и деятельность. М.: Педагогика, 1986. Т. 1. 408 с.
25. *Фукуяма Ф.* Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. М.: АСТ, 2008. 730 с.

26. Wright P.M., O'Leary-Kelly A.M., Cortina J.M. et al. On the meaning and measurement of goal commitment // *Journal of Applied Psychology*, 1994. N 79. P. 795–803.

27. Соломанидина Т.О., Соломанидин В.Г. Мотивация трудовой деятельности персонала. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 312 с.

28. Журавлев П.В., Одегов Ю.Г., Волгин Н.А. Управление человеческими ресурсами: опыт индустриально развитых стран. М.: Экзамен, 2002. 448 с.

29. Бурыхин Б.С. Стимулирование трудового потенциала и трудового вклада работников управления. Томск: Изд-во Том. ун-та, 1991. 160 с.

Е.М. Kaz

Department of Strategic Marketing and Management, Institute of Economics and Management, national Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: gk123a@mail.ru

THE FACTOR “TRUST” IN LABOR MOTIVATION CONCEPTS

Keywords: Motivational theory; Labor activity; Labor Management; Results of labor; Trust.

The article analyzes a number of classical concepts of motivation developed at different times in order to explain the reasons for the differences in the effectiveness of employees. The research enables us to explain the existence and role of trust mechanisms in the content of these theories. It is found that the phenomenon of trust implicitly presented in the content of the key concept “regularity of reinforcement” (corroborating theory). The term “regularity of reinforcement” bears two aspects: the informing of the employee that his performance corresponds to the expectations and the growing conviction of the employee that similar labor efforts will be rewarded in the future. This understanding of the term corresponds to the definition of the trust’s essence as the expectation of well-defined behavior another towards us.

Within dispositional theories such terms as “the top group of needs” (A. Maslow), “the need for relation with other people”, “the need for growth” (K. Alderfer), “motivating and hygiene requirements” (F. Herzberg), “relevance”, “autonomy” (R. Hackman and G. Oldham), “need for achievement” (D. McClelland) also include elements of the mechanism of trust. Their realization in the labor activity, according to the results of our analysis, is not possible in the absence of independence and responsibility, based on the investigated phenomenon.

In cognitive theory (V. Vroom, L. Porter, E. Lowell, E. Locke and others) “the level of the employee’s expectations” is the key category. An analysis of factors affecting the level of expectations (the support of other team members, the regularity of reinforcements) allows us to determine the link between the “trust” concept and the specified categories.

The study also makes it possible to prove that the classical theory of motivation does not exclude an important role of mechanisms of trust at all stages of labor management (analysis of works, selection of personnel, training, planning and reorganization of labor process, creating favorable working conditions, evaluation of the labor results, payment).

To sum up, we identify the direction of search for the connection “trust - results of labor”.

References

1. Durlauf S., Fafchamps M. Social Capital. *Handbook of Economic Growth*, 2005, vol.1, b. ch.26, pp. 639-699.
2. Yasin E. G. Modernizatsiya i obshchestvo. *Voprosy ekonomiki*, 2007, no. 5, pp. 4-29.
3. Polishchuk L., Menyashv R. Ekonomicheskoye znacheniyе sotsial’nogo *Voprosy ekonomiki*, 2011, no.12, pp. 46-65.
4. Putnam R. D., Leonardi R, Nanetti R.Y. *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. Princeton, Princeton University Press, 1993, 167 p.
5. Bjronskov Ch. The Multiple Facets of Social Capital. *European Journal of Political Economy*, 2006, vol. 22, no. 1, pp. 22-40.
6. Knack S., Keefer Ph. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 1997, vol. 112, no. 4, pp.1251-1288.
7. Knack S. Social Capital and the Quality of Government: Evidence from the States. *American Journal of Political Science*, 2002, vol. 16, no. 4, pp. 772-783.

8. Ostrom E. Collective Action and the Evolution of Social Norms. *Journal of Economic Perspectives*, 2000, vol. 14, no. 3, pp. 137 - 158.
9. Saegert S., Winkel G. Social Capital and the Revitalization of New York City's Distressed Inner-city Housing. *Housing Policy Debate*, 1998, vol. 9, no. 1, pp. 17 – 60.
10. Polishchuk L., Borisova E., Peresetskiy A. Upravleniye kollektivnoy sobstvennost'yu v rossiyiskikh gorodakh: ekonomicheskii analiz tovarishchestv sobstvennikov zhil'ya. *Voprosy ekonomiki*, 2010, no. 11, pp. 115-135.
11. Eisenhardt K.M., Tabrizi B.N. Accelerating adaptive processes: Product innovation in the global computer industry. *Administrative Science Quarterly*, 1995, vol. 40, pp. 84–110.
12. Zhuravlev A.L., Sumarokova V.A. Doveriye predprinimateley k raznym vidam organizatsiy: regional'nyye osobennosti. In: *Sotsial'no psikhologicheskaya dinamika v usloviyakh ekonomicheskikh izmeneniy*. Moscow, Institut Psikhologii RAN publ., 1998.
13. Darley J.M. Commitment, Trust, and Worker Effort Expenditure in Organizations. In: R.M. Kramer, K.S. Cook (eds.) *Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches*, Russell Sage Foundation Publ., 2004. vol. 7, pp. 127–152.
14. Edmondson A.C. Psychological Safety, Trust, and Learning in Organizations: A Group Level Lens. In: R.M. Kramer, K.S. Cook (eds.) *Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches*. Russell Sage Foundation Publ., 2004. vol. 7, pp. 239-272.
15. Elsbach K.D. Managing Images of Trustworthiness in Organizations. In: R.M. Kramer, K.S. Cook (eds.) *Trust and Distrust in Organizations: Dilemmas and Approaches (The Russell Sage Foundation Series on Trust, V.7)*. Russell Sage Foundation Publ., 2004, pp. 275–292.
16. Kramer R.M. Trust and Distrust in Organizations: Emerging Perspectives, En-during Questions. *Annual Reviews Psychology*, 1999, vol. 50, pp. 569–598.
17. Tyler T.R., Kramer R.M. Whither trust?. In: R.M. Kramer, T.R. Tyler (eds.) *Trust in Organizations: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, CA, Sage Publ., 1996, pp. 1–15.
18. Skinner B.F. Operantnoye povedeniye. In: P.Ya. Gal'perin, A.N. Zhdan *Istoriya psikhologii. 20 vek*. Moscow, Akademicheskii Proyekt Publ., 2005. 832 p.
19. Latham G.P., Huber V.L. Schedules of reinforcement: Lessons from the past and issues for the future. *Journal of Organizational Behavior Management*, 1992, vol. 12, pp. 125-149.
20. Instruksiya TSB RF№154-I ot 17 iyunya 2014 g. O poryadke otsenki sistemy oplaty truda v kreditnoy organizatsii i poryadke napravleniya v kreditnuyu organizatsiyu predpisaniya ob ustraneni narusheniya v eye sisteme oplaty truda Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_166975 (accessed 15 August 2015).
21. Kerr S. On the folly of rewarding A, while hoping for B // *Academy of Management Journal*, 1975, 18, P. 769-783
22. Hackman J. R., Oldham G. R. Motivation through the design of work: A test of a theory. *Organizational Behavior and Human Performance*, 1976, vol. 16, pp. 250–279.
23. Birney R.C., Burdick H., Teevan R.C. *Fear of Failure Motivation*. N.Y., 1969.
24. Khekkhauzen Kh. *Motivatsiya i deyatel'nost'* [Motivation and activity]. Moscow, Pedagogika Publ., 1986. vol. 1, 408 p.
25. Fukuyama F. *Doveriye: sotsial'nyye dobrodeteli i put' k protsvetaniyu* [Trust: social virtues are a path to prosperity]. Moscow, AST Publ., 2008. 730 p.
26. Wright P.M., O'Leary-Kelly A.M., Cortina J.M., Klein H. J., Hollenbeck J.R. On the meaning and measurement of goal commitment. *Journal of Applied Psychology*, 1994, vol. 79, pp. 795-803.
27. Solomanidina T.O., Solomanidin V.G. *Motivatsiya trudovoy deyatel'nosti personala* [Motivation of the staff labor]. Moscow, YUNITI-DANA Publ., 2009. 312 p.
28. Zhuravlev P.V., Odegov Yu.G., Volgin N.A. *Upravleniye chelovecheskimi resursami: opyt industrial'no razvitykh stran*. Moscow, Ekzamen Publ., 2002. 448 p.
29. Burykhin B.S. *Stimulirovaniye trudovogo potentsiala i trudovogo vkladu rabotnikov upravleniya*. Tomsk, TSU Publ., 1991. 160 p.

For referencing:

Kaz E.M. Faktor “doveriye” v kontseptsiyakh motivatsii trudovoy deyatel'nosti [The factor “Trust” in labor motivation concepts]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 206-218.

ОБРАЗОВАНИЕ

УДК 614.2:364.69

DOI: 10.17223/19988648/35/18

М.Е. Добрусина

О РАБОТЕ ЦЕНТРА МЕДИЦИНСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ТОМСКОМ ГОСУДАРСТВЕННОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

Важное направление социального менеджмента – изучение организации и управления здравоохранением в условиях бюджетно-страхового финансирования. Именно Центр медицинского менеджмента, открытый в Томском государственном университете в 2000 г., осуществляет профессиональную подготовку (переподготовку) руководителей и специалистов для организаций здравоохранения, способных эффективно использовать в своей профессиональной деятельности новейшие бизнес-технологии.

Ключевые слова: медицинский менеджмент, медико-экономический кластер, системность и комплексность обучения, активные методы обучения, авторские учебные программы, круглые столы, научно-исследовательская работа.

В современном обществе внимание к здоровью возрастает. Это продиктовано в том числе и требованиями рыночной экономики, в которой успешным и конкурентоспособным может быть не только хорошо подготовленный и эрудированный специалист, но и здоровый человек. Согласно Всемирной организации здравоохранения здоровье – это состояние полного физического, психического, социального и духовного благополучия, а не просто отсутствие болезней. Оно на 70% зависит от образа жизни и среды обитания, на 20% – от наследственных факторов и только на 10% – от состояния и уровня развития самого здравоохранения.

Здоровье народа (нации) является важнейшей характеристикой качества жизни любого государства, его стратегическим ресурсом. Неслучайно в странах с развитой рыночной экономикой охрана здоровья – приоритетное направление деятельности федеральных и местных властей. В этой связи, на наш взгляд, медицинский менеджмент нужно рассматривать в узком и широком смысле слова.

В узком понимании следует говорить о профессиональном менеджменте, т.е. линии профессионального поведения медицинских работников, в частности врачей, стратегии лечения, ориентированной на результат. С этой точки зрения все медики из сильной научной школы, получившие хорошее образование, руководствуются таким принципом в своей работе всегда. Критерием оценки их деятельности является качество медицинского обслуживания и отдаленные результаты лечения. При этом хотелось бы обратить внимание на позицию потомственного врача, долго проработавшего за границей, А.Л. Мясникова. Он пишет: «Я пришел из мира, где стандартов не было, где медицина – это искусство. А на западе медицина – это точная наука, и надо

делать так и никак иначе. Медицина – одна. Но она бывает грамотная и неграмотная. За рубежом лечат по принятым стандартам. Это не значит, что всех одинаково. Просто деятельность врача там строго регламентирована» [1. С. 20]. Длительная работа за рубежом и непререкаемый авторитет врачебной династии дают право А.Л. Мясникову изложить формулу сохранения здоровья в России. Это:

- профилактика здоровья;
- здоровый образ жизни;
- правильное питание;
- режим труда, сна и отдыха;
- занятия спортом.

Желание быть здоровым и счастливым без труда невозможно [1. С. 67–68, 137, 180–181].

Медицинский менеджмент в широком смысле – это важное направление социального менеджмента, ориентированного на здоровье человека, сохранение его работоспособности и долголетия, другими словами, изучение организации и управления здравоохранением в условиях бюджетно-страхового финансирования.

Центр медицинского менеджмента реализует инновационный научно-образовательный проект межвузовской интеграции знаний в области экономики, медицины и права на университетском уровне. Его программы предназначены для профессиональной переподготовки и повышения квалификации по организации и управлению медицинскими учреждениями из числа практикующих врачей, врачей-интернов, клинических ординаторов, провизоров, фельдшеров, медицинских сестер. По сути, это подготовка первого поколения руководителей и специалистов для организаций здравоохранения, способных эффективно использовать в своей профессиональной деятельности новейшие бизнес-технологии.

В становлении и развитии Центра медицинского менеджмента можно выделить следующие периоды:

1998–1999 гг. – первый (пилотный) набор слушателей по программе «Медицинский менеджмент». Обучение в объеме 182 часов. По завершении учебы – сертификат ВШБ ТГУ.

2000 г. – открытие Центра медицинского менеджмента на правах факультета ВШБ ТГУ.

2001–2002 гг. – второй набор слушателей. Обучение в объеме 250 часов. По завершении – свидетельство государственного образца о повышении квалификации.

2002–2003 гг. – третий набор слушателей. Обучение в объеме 550 часов. По окончании учебы и защиты дипломной работы – государственный диплом профессиональной переподготовки по программе.

2004–2012 гг. – наборы и выпуски слушателей по программе профессиональной переподготовки «Экономика, организация и управление медицинским учреждением». Обучение в объеме 800 часов. По окончании учебы вручение государственного диплома по данной программе.

2012–2013 гг. – девятый набор. Обучение в объеме 800 часов. Учебный план объединен в пять модулей. По завершении – диплом НИ ТГУ о профес-

сиональной переподготовке по программе «Экономика, организация и управление медицинским учреждением».

Выход книги «Учебно-методическое обеспечение программы профессиональной переподготовки “Экономика, организация и управление медицинским учреждением”» [7].

2013 г. – подготовка к реализации короткой программы «Организация здравоохранения и экспертиза нетрудоспособности населения». Обучение в объеме 150 часов.

2014 г. и по н. в. – набор слушателей на программы.

Деятельность Центра базируется на следующих основных принципах:

- 1) корректировка учебных программ в зависимости от контингента слушателей и их образовательных потребностей;
- 2) системность и комплексность обучения;
- 3) гибкость и динамичность;
- 4) ориентация слушателей на решение задач практического здравоохранения на основе проведения научных исследований;
- 5) привлечение к учебному процессу профессоров и доцентов семи факультетов ТГУ, трех факультетов СибГМУ, НИИ фармакологии и регенеративной медицины им. Е.Д. Гольдберга, руководителей и специалистов практического здравоохранения и страховой медицины.

Учебный процесс в Центре осуществляется:

- ✓ по авторскому учебному плану и авторским учебным программам;
- ✓ с использованием аудиторного фонда НИ ТГУ, в том числе и компьютерных классов;
- ✓ с проведением практических занятий по организации здравоохранения в лечебных учреждениях г. Томска;
- ✓ с привлечением к учебному процессу выпускников Центра, руководителей и ведущих специалистов практического здравоохранения.

Учебные программы разработаны профессорско-преподавательским составом Центра медицинского менеджмента, который является его золотым фондом. Многие из них работают на протяжении всех лет функционирования Центра.

Общая трудоемкость программы профессиональной переподготовки «Экономика, организация и управление медицинским учреждением» составляет 800 часов. По окончании в органном зале Национального исследовательского Томского государственного университета под звуки гимна Центра «Помни завет Гиппократ» выпускникам вручается диплом о профессиональной переподготовке.

Учебный план по данной программе включает пять модулей:

1. Основы менеджмента для здравоохранения.
2. Основы права применительно к здравоохранению.
3. Реструктуризация здравоохранения.
4. Бухучет, налоги.
5. Основы финансового менеджмента в здравоохранении.

Число дисциплин, включенных в каждый модуль, и количество часов, выделяемых на каждую из них, постоянно дополняются и уточняются. Это продиктовано развитием экономики и менеджмента, совершенствованием

организации учебного процесса, а также образовательными интересами слушателей.

Для усиления организационного модуля в подготовке слушателей Центра в 2013 г. была разработана дополнительная программа, рассчитанная на 150 часов: «Организация здравоохранения и экспертиза нетрудоспособности населения». Она включает такие основные дисциплины, как:

- Организация здравоохранения в современных условиях.
- Формы и методы лечебно-профилактической работы на базе Томского НИИ курортологии и физиотерапии ФМБА России.
- Лицензирование медицинской деятельности и контроль качества оказания медицинской помощи.
- Организация экспертизы нетрудоспособности населения.
- Организация и управление службой государственного санитарно-эпидемиологического надзора.
- Психология делового общения в структуре медицинского менеджмента (тренинги).
- Комплексный экономический анализ деятельности ЛПУ.

Содержание программ строится на современных теориях менеджмента и маркетинга с учетом специфики здравоохранения как базовой отрасли социальной сферы. Обязательным элементом в организации учебного процесса является использование активных методов обучения (деловых игр, кейс-стади, презентаций), проведение круглых столов по актуально значимым проблемам медицинского менеджмента.

Круглый стол для каждого набора слушателей стал неотъемлемой частью учебного процесса и доброй традицией Центра. На него приглашаются не только обучающиеся, но и все выпускники Центра. В формате круглого стола обсуждались следующие проблемы:

- организация платных медицинских услуг;
- правовые аспекты оказания платных медицинских услуг;
- маркетинг и экспертиза лекарственных препаратов, медицинской техники и предметов врачебного ухода;
- этические аспекты государственного и частного здравоохранения.

15 мая 2013 г. был проведен круглый стол, посвященный 135-летию Национального исследовательского Томского государственного университета, по проблеме «Перспективы деятельности медицинских организаций разных форм собственности в системе ОМС». На круглом столе с докладами выступили: Михаил Александрович Лукашов, председатель Совета главных врачей при Департаменте здравоохранения Томской области. Тема: «Формы и методы работы ЛПУ в системе ОМС»; Михаил Федорович Чиняев, руководитель Управления Росздравнадзора по Томской области. Тема: «Государственный контроль качества и безопасности медицинской деятельности»; Николай Валерьевич Родионов, главный врач станции скорой медицинской помощи. Тема: «Работа станции скорой медицинской помощи в системе ОМС: первые итоги и перспективы»; Наталья Николаевна Николаева, генеральный директор ООО «Мадез», кандидат медицинских наук. Тема: «Деятельность частной медицинской клиники в системе ОМС».

В обсуждении приняли участие президент АНО «НИИ микрохирургии» доктор медицинских наук, председатель государственной экзаменационной комиссии Центра профессор В.Ф. Байтингер, главный врач клиники ФМБА Томского научно-исследовательского института курортологии и физиотерапии кандидат медицинских наук А.Б. Коновалов, главный врач Санатория-профилактория НИ ТГУ В.А. Юдин.

В Центре медицинского менеджмента состоялось девять выпусков по программе «Экономика, организация и управление медицинским учреждением». В нем прошли обучение более 130 человек, в том числе 40 руководителей медицинских учреждений разного уровня, 15 кандидатов и один доктор медицинских наук. Мониторинг профессионального развития выпускников Центра подтверждает их активное продвижение по карьерной лестнице в системе здравоохранения. В предлагаемой им «Анкете выпускника» (см. приложение) они, в частности, отмечают, что обучение в ЦММ дало новые знания и возможность получения интересной работы, расширило профессиональный кругозор, повысило самоуважение.

Серьезное внимание Центр уделяет научно-исследовательской работе [2–8]. В частности, автор статьи приняла участие 20–21 сентября 2012 г. в работе научно-практической конференции, посвященной 90-летию Томского НИИ курортологии и физиотерапии «Современные технологии санаторно-курортного лечения и медицинской реабилитации», выступив с докладом о деятельности Центра медицинского менеджмента и перспективах его развития.

В настоящее время активно рассматривается идея создания медико-экономического кластера в НИ ТГУ. Этому способствуют заключенные 16 октября 2014 г. договоры о стратегическом партнерстве между:

- Национальным исследовательским Томским государственным университетом в лице ректора Э.В. Галажинского и АНО «НИИ микрохирургии» в лице его президента В.Ф. Байтингера;
- Национальным исследовательским Томским государственным университетом в лице ректора Э.В. Галажинского и Областным государственным автономным учреждением здравоохранения «Томская областная клиническая больница» в лице главного врача М.А. Лукашова.

В сентябре 2015 г. в Национальном исследовательском Томском государственном университете прошла Международная научная конференция, посвященная памяти крупного ученого И.Д. Кирпатовского. Она носила междисциплинарный характер, в её работе активное участие принял и Центр медицинского менеджмента в формате круглого стола. Он был посвящен проблеме: «Оценка и мотивация труда медицинских работников», и на нём с докладами выступили С.Н. Грузных, Н.И. Суслов, Е.В. Нехода, В.С. Пешков, М.Е. Добрусина.

Таким образом, в соответствии с изложенным выше можно утверждать, что Центр медицинского менеджмента играет важную роль в научно-образовательном процессе Национального исследовательского Томского государственного университета.

Литература

1. *Мясников А.Л.* Как жить дольше 50 лет: честный разговор с врачом о лекарствах и медицине. М.: ЭКСМО, 2013. 192 с.
2. *Добрусина М.Е., Соколович Г.Е.* Подготовка медиков по медицинскому менеджменту в Томском госуниверситете – основа для инновационной деятельности // Материалы Всерос. конф. «Инновационный бизнес России: перспективы развития и подготовки кадров на примере АСДГ» / под ред. В.И. Сырямкина. Томск: SST, 2002. С. 16–21.
3. *Добрусина М.Е., Соколович Г.Е.* Центр медицинского менеджмента Томского государственного университета – межвузовская интеграция знаний // Вестн. Том. гос. ун-та. 2006. № 292. С. 319–321.
4. *Добрусина М.Е.* Успешный пример последиplomной подготовки // Человек и труд. 2007. № 7. С. 76–77.
5. *Добрусина М.Е., Завьялова Г.Н., Тулунова О.Н., Хлынин С.М.* Государственно-частное партнерство как инновационная форма развития Российского здравоохранения // Экономика. 2011. № 1 (13). С. 142–147.
6. *Добрусина М.Е., Христенко К.Ю.* Организация труда и синдром хронической усталости // Вестн. Том. гос. ун-та. 2011. № 345. С. 143–148.
7. *Учебно-методическое обеспечение программы профессиональной переподготовки «Экономика, организация и управление медицинским учреждением».* Томск: Том. гос. ун-т, 2011. 444 с.
8. *Суслов Н.И., Чурин А.А., Добрусина М.Е., Лосев Е.А.* Фармацевтический маркетинг: учеб. пособие. Томск: Изд-во Том. политехн. ун-та, 2014. 320 с.

Анкета выпускника Центра медицинского менеджмента НИ ТГУ

Уважаемый выпускник!

В целях улучшения организации деятельности Центра медицинского менеджмента просим Вас ответить на следующие вопросы:

1. Почему Вы поступили в Центр медицинского менеджмента НИ ТГУ?

2. Получили ли Вы необходимые для работы профессиональные знания?

- Да
- Нет
- Свой вариант ответа

3. Устраивала ли Вас последовательность в изучении учебных дисциплин?

- Да
- Нет
- Затрудняюсь ответить

Ваши предложения

4. Нужно ли увеличить количество изучаемых дисциплин?

- Да
- Нет
- Затрудняюсь ответить

Ваши предложения

5. Надо ли увеличить число учебных часов и по каким дисциплинам?

- Да
- Нет
- Затрудняюсь ответить

Ваши предложения

6. Устраивало ли Вас учебно-методическое обеспечение учебных дисциплин (методички, учебные пособия, раздаточный материал, электронные ресурсы и др.)?

- Да
- Нет
- Затрудняюсь ответить

Ваши предложения

7. Были ли у Вас трудности в написании выпускной квалификационной работы?

- Да
- Нет
- Затрудняюсь ответить

Ваши предложения

8. Ваши пожелания по совершенствованию организации учебного процесса в ЦММ

Благодарим за участие в анкетировании!

M.E. Dobrusina

Department of Strategic Marketing and Management, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: medobrusina@rambler.ru

ACTIVITY OF THE MEDICAL MANAGEMENT CENTER OF THE NATIONAL RESEARCH TOMSK STATE UNIVERSITY

Key words: Medical Management; Innovative Science and Education Project; Cross-university Integration of Knowledge; Medicine and Economics Cluster; Systematic and Comprehensive Training.

Health of the nation is the critical feature of the quality of life in any country, its strategic resource. Obviously, in countries with developed market economies, health is a priority task for the federal and regional authorities. With this in mind, medical management shall be considered in a narrow and a broad sense.

In the first case, medical management is referred to as professional management, i.e. lines of professional behavior carried out by medical personnel, particular doctors, and strategies of treatment aimed at a specific outcome. From this point of view, all doctors, having received a good education, are guided by such principles in their career pathways. A criterion for the evaluation of their activity is quality of medical service and the ultimate results of treatment.

Medical management, in the broad sense, is an important area in social management, focused on people's health and maintaining their ability to work and ensure a long life. It studies organization and management of healthcare in conditions of state and insurance financing.

The Medical Management Center, established in the Higher School of Business in the framework of the National Research Tomsk State University in 2000, is running an innovative research and education project for cross-university integration of knowledge in the field of economics, medicine, and law at the university level. The project aims to provide programs for continuing professional development and upgrading skills for medical personnel coming from practicing doctors, medical interns, residents, pharmacists, nurse practitioners and nurses.

The activity of the Center is based on the following key principles:

1. Amendment of educational programs in accordance with the learners' profile and their educational requirements;
2. Systematic and comprehensive learning;
3. Flexibility and responsiveness;
4. Encouragement of learners to solve practical healthcare tasks based on academic research;
5. Engagement of professors and associate professors in educational process from seven faculties of Tomsk State University, three faculties of Siberian State Medical University, E.D. Goldberg Research Institute of Pharmacology and Regenerative Medicine, managers and specialists coming from practical healthcare and health insurance.

The curriculum includes five modules:

1. Basics of management for healthcare.
2. Basics of law as applied to healthcare.
3. Restructuring healthcare.
4. Accounting and taxation.
5. Basics of financial management in healthcare.

By now, the Medical Management Center has educated 9 groups from the course *Economics, Organization and Management of Medical Institutions*. Over 130 learners have taken the course, including 40 managers from medical institutions, 15 PhD holders, and one doctor of medical sciences.

References

1. Myasnikov A.L. *Kak zhit' dol'she 50 let: chestnyy razgovor s vrachom o lekarstvakh i meditsine* [How to live for more than 50 years: a sincere interview with a doctor on drugs and medicine]. Moscow, EKSMO Publ., 2013. 192 p.
2. Dobrusina M.E., Sokolovich G.E. Podgotovka medikov po meditsinskomu menedzhmentu v Tomskom gosuniversitete – osnova dlya innovatsionnoy deyatel'nosti. *Materialy Vserossiyskoy konferentsii "Innovatsionnyy biznes Rossii: perspektivy razvitiya i podgotovki kadrov na primere ASDG"*, Tomsk, SST Publ., 2002, pp. 16 – 21.
3. Dobrusina M.E., Sokolovich G.E. Tsentri meditsinskogo menedzhmenta Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – mezhvuzovskaya integratsiya znaniy. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*, 2006, no. 292, pp. 319 – 321.
4. Dobrusina M.E. Uspeshnyy primer poslediplomnoy podgotovki. *Chelovek i trud*, 2007, no. 7, pp. 76 – 77.
5. Dobrusina M.E., Zav'yalova G.N., Tulupova O.N., Khlynin S.M. Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo kak innovatsionnaya forma razvitiya Rossiyskogo zdravookhraneniya. *Ekonomika*, 2011, no. 1(13), pp. 142 – 147.
6. Dobrusina M.E., Khristenko K.Yu. Organizatsiya truda i sindrom khronicheskoy ustalosti. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Tomsk State University Journal*, 2011, no. 345, pp. 143 – 148.
7. Learning and Teaching Base for the Program of Professional Retraining "Economics, Organization and Management of a Medical Institution". Tomsk, Tomsk State University Publ., 2011. 444 p. (In Russian).
8. Suslov N.I., Churin A.A., Dobrusina M.E., Losev E.A. *Farmatsevticheskiy marketing: ucheb. Posobiye* [Pharmaceutical Marketing]. Tomsk, Tomsk Polytechnic University Publ., 2014. 320 p.

For referencing:

Dobrusina M.E. O rabote Tsentra meditsinskogo menedzhmenta v NI TGU [Activity of the Medical Management Center of the National Research Tomsk State University]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 219-227.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.356

DOI: 10.17223/19988648/35/19

С.Н. Лепихина

АУТСОРСИНГ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Исследуется процесс перехода экономики на инновационный путь развития, ее трансформация в сетевую форму организации, которая позволяет использовать производственные ресурсы всей планеты. Рассматривается роль аутсорсинга как метода и инструмента взаимоподдерживающего и взаимодопляющего развития инновационных потенциалов макроэкономических систем. На основе статистических данных и международных рейтингов определены основные тренды в формировании инновационного потенциала стран с разным уровнем развития экономики.

Ключевые слова: аутсорсинг, инновации, производственные отношения, разделение труда, транснациональные корпорации, глобализация, сетевая экономика.

Опережающее развитие наукоемких технологий предполагает соответствующие изменения в производственных отношениях, в формах разделения: кооперации труда, организации управления, распределении и обмене.

Головные фирмы транснациональных корпораций (ТНК), передавая технологии и сопутствующие виды производств в свои иностранные отделения или в сторонние организации, создают трансграничные сети, формируют новый тип производственно-экономических отношений. Глобальная информатизация и распространение Интернета привели к появлению подсистемы Net-экономики и становлению сетевой формы организации, которая позволяет использовать производственные ресурсы всей планеты.

В условиях новой технологической революции главной задачей становится поиск мер, обеспечивающих повышение потенциала макроэкономики, последовательный переход на режим инновационного развития.

Реализуя идею М.Э. Портера [1] об инновациях как главном факторе развития глобальной экономики и создания конкурентных преимуществ, транснациональные корпорации, используя механизмы аутсорсинга как современной формы разделения и кооперации труда, передают в страны Юго-Восточной и Южной Азии, Восточной Европы, Латинской Америки, Африки научно-исследовательские лаборатории, отделы по производству новых товаров, а собственные производства и отделы НИОКР закрывают. Так, японский автомобильный транснациональный концерн Nissan имеет заводы в Африке, Азии, в том числе Тайване, Малайзии, на Ближнем Востоке. Компания регулярно представляет новации, большая часть которых разработана в научно-исследовательских лабораториях развивающихся стран.

По оценкам Международного института аутсорсинга [2], мировой рынок аутсорсинга растет экспоненциально, демонстрируя ежегодные темпы при-

роста, превышающие 8%. В условиях мирового экономического спада, когда вопрос выживаемости и поиска долгосрочных механизмов эффективного развития для большинства компаний актуален, спрос на услуги аутсорсинга растет: удельный вес компаний США, передающих по аутсорсингу производственные или сервисные операции, составляет более 85% [3].

Таким образом, смыслом стратегии крупных компаний становится ориентация на создание и распространение технологических инноваций общемирового применения, имеющих перспективные международные рынки сбыта и интегрирующих инновационные системы отдельных стран и регионов, в том числе посредством аутсорсинга.

Ушла в прошлое технологическая самодостаточность, ее заменила новая стратегия – использование технологической взаимодополняемости. Аутсорсинг как интегрирующее начало стал общемировым экономическим явлением, фактором социально-экономического развития национальной экономики, новой формой производственно-экономических отношений современного капитализма [4. С. 50].

Международная ассоциация профессионалов в сфере аутсорсинга IAOP OPBoK (Outsourcing Professional Body of Knowledge) определяет аутсорсинг как долгосрочное, ориентированное на результат сотрудничество с внешним поставщиком услуг [5]. При этом «приобретаемые услуги могут представлять результат либо отдельного или нескольких видов деятельности, либо сквозного бизнес-процесса; на аутсорсинг передаются только вспомогательные процессы, не составляющие ключевых конкурентных преимуществ организации; получаемое по аутсорсингу, как правило, ранее постоянно производилось самой организацией для собственных нужд» [6]. Таким образом, оставляя внутри себя основные системообразующие компетенции, компания становится организующим ядром, определяющим стратегию развития экономики.

Концентрация фирмы на ключевых компетенциях не означает разорванности единого воспроизводственного процесса, который реализуется в сложной системе трансграничных контрактно-договорных отношений, как формальных, так и неформальных. Рост числа предприятий-аутсорсеров, выполняющих специализированные сервисные функции для многих компаний и не участвующих в совместном с ними капитале, приводит к увеличению товарных связей и торгово-кооперационных взаимоотношений. Кроме того, одновременное взаимодействие с крупными заказчиками позволяет аутсорсерам накапливать опыт и знания, что повышает общий интеллектуально-технологический потенциал мировой экономики.

Как следует из Доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях [7], транснациональные корпорации активно взаимодействуют с развивающимися странами и странами с переходной экономикой, используя широкий спектр способов организации производства, не связанных с участием в капитале. Аутсорсинг услуг, подрядное промышленное производство, франшизинг и лицензирование открывают перед развивающимися странами и странами с переходной экономикой возможности для углубления их интеграции в глобальные производственно-сбытовые цепочки, укрепления их национального производственного потенциала, повышения их международной конкурентоспо-

собности и построения национальных инновационных систем. Используя механизмы аутсорсинга, комбинируя передовые технологии с недорогой рабочей силой за рубежом, ТНК координируют деятельность компаний-контрагентов, не участвуя в их капитале, интегрируя продукцию в непрерывно эволюционирующий общий воспроизводственный процесс. При такой схеме «многонациональная компания "...передает в аренду" узкий набор технологий производителю в развивающейся стране с тем, чтобы получать на перебазируемом производстве продукцию требуемого качества при возможно более низких издержках» [8. С.110].

Став эффективным стратегическим инструментом для снижения издержек предприятия путем передачи сторонним фирмам на выполнение непрофильных функций и повышения эффективности деятельности самой организации, аутсорсинг, постепенно интегрируя фирмы разных стран в единый глобальный воспроизводственный процесс, из межфирменного способа взаимодействия превратился в метод взаимоподдерживающего и взаимодополняющего развития инновационных потенциалов макроэкономических систем.

Рассмотрим уровень развития аутсорсинга и тренды в инновационном развитии стран, в том числе развитых и развивающихся, отдельно остановимся на странах БРИКС.

По расчетам международной консалтинговой компании А.Т. Kearney, к 2016 г. лидерами на рынке услуг аутсорсинга были Китай и Индия (таблица).

Рейтинг стран по глобальному индексу аутсорсинга

Страна	Место в рейтинге	Финансовая привлекательность страны	Навыки, компетенции и доступность рабочей силы	Благоприятная бизнес-среда	Глобальный индекс аутсорсинга
Индия	1	3,22	2,55	1,19	6,96
Китай	2	2,28	2,71	1,51	6,49
Малайзия	3	2,75	1,42	1,89	6,05
Бразилия	4	2,34	2,07	1,59	6,00
Индонезия	5	3,23	1,54	1,22	5,99
Таиланд	6	3,04	1,44	1,44	5,92
Филиппины	7	3,17	1,43	1,29	5,88
Мексика	8	2,71	1,56	1,61	5,87
Чили	9	2,58	1,26	1,88	5,72
Польша	10	2,41	1,37	1,90	5,68
Вьетнам	11	3,19	1,25	1,22	5,66
Болгария	12	2,99	0,94	1,66	5,60
Румыния	13	2,79	1,16	1,64	5,59
Шри-Ланка	14	3,37	1,04	1,14	5,54
США	15	0,52	2,88	2,11	5,51
Египет	16	3,20	1,29	0,96	5,45
Россия	17	2,23	1,80	1,34	5,38
...					
ЮАР	48	2,20	1,08	1,50	4,77

Составлено по: 2016 А.Т. Kearney Global Services Location Index (GSLI) [Электронный ресурс]. URL: <https://www.atkearney.com/strategic-it/global-services-location-index/full-report> (дата обращения: 21.03.2016).

По сравнению с рейтингом 2014 г. лидеры не изменились: первую тройку составили Индия, Китай и Малайзия. «Страны Азиатско-Тихоокеанского ре-

гиона, Латинской Америки и Китая, занимающие лидирующие позиции в рейтинге, обычно демонстрируют высокие результаты в показателях финансовой привлекательности и наличии компетентных квалифицированных кадров, а также их доступности на рынке труда», – говорится в отчете А.Т. Kearney [9].

Россия с 2014 г. поднялась на четыре строчки в глобальном рейтинге аутсорсинговой привлекательности (Global Services Location Index, GSLI) и заняла 17-е место в рейтинге, тогда как США за этот период перешли с 14-го на 15-е место.

Глобальный индекс аутсорсинга отражает достигнутую степень инновационного трансграничного взаимодействия макроэкономики, ее восприимчивость к новациям, готовность участвовать в международном разделении – кооперации труда.

Содержание и формы аутсорсинга постоянно меняются, способствуя увеличению общей эффективности мировой экономики.

Данный вид интеграции экономических отношений эволюционирует из аутсорсинга в форме простой специализации в мультисорсинг, который является предвестником начала трансформации в «сетевой конгломерат», капиталы которого «притираются» друг к другу, и обретает новое содержание, которому более соответствует сетевая форма корпорации. Сетевая форма объединения наиболее ценных человеческого, невещественных и финансового капиталов есть «логическая завершенность развития аутсорсинга и выступает высшей формой интеграции субъектов хозяйственной деятельности. Сетевой подход в полной мере реализует кооперационный подход в деятельности корпораций экономики знаний и обеспечивает концентрацию вещественных и невещественных капиталов в единой сети в виде капиталогограмм, адекватных сетевой стратегии развития» [10].

Усиление роли технологического прогресса, повсеместное распространение интернет-технологий формируют новые тренды в развитии аутсорсинга. В следующие десять лет сервисная экономика перейдет в режим максимальной автоматизации, что приведет к последующей трансформации производственных отношений, связанной с уменьшением роли качества рабочей силы и возрастанием роли технологической составляющей. Уменьшится потребность в работнике-операционалисте, однако возрастут потребности в инженерах-программистах и специалистах в сфере информационно-коммуникационных технологий, рабочие места переместятся еще дальше на периферию, интегрируя новые страны в систему международного разделения труда.

Аутсорсинг как современный метод международного освоения инноваций, способ повышения инновационной активности макроэкономики, как эффективный инструмент стратегии развития компании на основе разделения труда и производственной кооперации и долговременного партнерства обусловлен следующими факторами [4. С. 51]:

- процессом системной интеграции мировой экономики;
- распространением информационных технологий, которые приводят к возможности построения глобальных стратегических сетей;
- тенденцией возросшей конкуренции на мировых рынках, обусловли-

вающей необходимость постоянного учета требований клиентов, возрастание требований к качеству продукта;

- технологической сложностью процесса производства (возрастает необходимость создания альянсов компаний, стратегических поставщиков с ведущими в отрасли поставщиками технологий);
- пересмотром, модификацией устаревших моделей использования внешних источников, внешних процессов.

Происходит трансформация мотивов применения аутсорсинга: от максимизации эффективности операций и снижения издержек посредством вынесения ряда вспомогательных функций за пределы компании к консолидации и созданию стратегических альянсов, международных сетей на основе использования передовых информационных технологий, научно-технических достижений в отраслях. В связи с отсутствием у большинства участников рынка достаточных ресурсов для освоения возможностей, возникающих из-за усиливающейся глобализации рынков, проявляется тенденция к объединению компетенций различных рыночных игроков как в пределах цепочки создания стоимости, так и вне ее, путем сетевого взаимодействия между компаниями на различных стадиях стоимостной цепочки, в результате чего увеличивается доля инноваций.

Можно ли стимулировать развитие макроэкономических систем путем взаимопроникновения инноваций на основе методов аутсорсинга, используя существующие на местах ресурсы и преимущества и способствуя формированию устойчивых национальных условий для инноваций?

В настоящее время для многих стран не доступна самостоятельная организация инновационной деятельности, поскольку они не имеют необходимых для этого ресурсов, в частности, отсутствуют источники финансирования. Страны, которые уже развиваются по пути инновационной экономики, зачастую перестают стимулировать текущую инновационную деятельность, что также негативно сказывается на ее развитии [11].

Таким образом, одной из основных задач современного индустриального развитого государства является повышение инновационной восприимчивости экономики, а важнейшая задача инновационного менеджмента на макроуровне состоит в выборе и использовании наиболее эффективных методов стимулирования и поддержания инновационных процессов и мобилизации для их использования имеющихся в распоряжении общества ресурсов.

Анализ взаимодействия компаний разных стран показывает, что подъем экономики, рост экономической эффективности национального производства, увеличение производительности труда, в том числе за счет числа аутсорсинговых контрактов компаний развивающихся стран с ТНК, стимулируют последних к долгосрочному научно-ориентированному сотрудничеству и инвестированию в развивающиеся экономики с целью активации и поддержания инновационной деятельности в принимающей стране.

Опыт развитых стран свидетельствует, что они являются донорами инноваций в развивающиеся страны, заказчиками услуг аутсорсинга. Так, Северная Америка является самым большим потребителем услуг аутсорсинга бизнес-процессов, ИТ-аутсорсинга. Вторым по значению рынком-потребителем

данного вида услуг является регион Западной Европы. Третий по величине заказчик услуги аутсорсинга – Япония.

По данным исследования, «в части международного аутсорсинга бизнес-процессов 41% европейских заказчиков пользуется в настоящее время услугами поставщиков из офшора. При этом Великобритания формирует от 50 до 100% спроса региона на услуги офшорных поставщиков. Также услугами офшорных поставщиков успешно пользуются 44% североамериканских заказчиков, и явно просматривается тенденция к увеличению числа таких пользователей в будущем. Что касается Азиатско-Тихоокеанского региона, здесь спрос на услуги офшора невелик – 76% пользователей предпочитают местных поставщиков. Это объясняется тем, что многие страны данного региона сами являются мировыми поставщиками услуг аутсорсинга» [12].

Необходимо отметить, что Северная Америка, будучи одним из главных потребителей услуг глобального аутсорсинга, и сама является наиболее успешным поставщиком таких услуг.

Глобальными лидерами в сфере предоставления услуг аутсорсинга сегодня являются страны Юго-Восточной Азии, динамично развивающие потенциал в области инноваций, и страны Латинской Америки.

Сравнительно новый тренд в сфере аутсорсинга исследований и разработок – стремление корпораций к глобальному поиску и инвестированию в перспективные направления, в создание производств и исследовательских лабораторий вблизи наиболее динамичных рынков.

Предпочтение для перемещения инвестиций в НИОКР отдается площадкам таких стран, как Китай и Индия, а также в меньшей степени Бразилия и некоторые страны Восточной Европы. С увеличением числа глобальных площадок, обладающих широкими возможностями для успешного осуществления исследований и разработок, при принятии решения о выборе места расположения инфраструктуры НИОКР приоритетную роль начинают играть иные (нежели близость к рынкам, наличие и стоимость квалифицированных научных кадров, стабильность предпринимательской среды) факторы, такие как уровень образовательной системы, стимулирующей развитие творческого потенциала будущих работников; наличие необходимого количества специалистов более высокой квалификации в стратегических отраслях; отношение общества к риску и научно-технологической деятельности; превосходство рамочных условий, особенно практики налогообложения инвестиций в инновации [13].

Эффекты перетока, трансфера знаний как результата процесса создания или приобретения из внешних источников новых научно-технических знаний и навыков, а также их адаптация, распространение и применение являются «позитивными экстерналиями, которые возникают в результате целенаправленных инвестиций в создание и разработку технологий. Эмпирические исследования эффекта перетоков на примере Китая выявили сильную прямую корреляцию между прямыми иностранными инвестициями и уровнем инновационной активности в ряде регионов страны» [14. С. 27].

Таким образом, крупные компании развитых стран определяют направление и интенсивность развития инновационной деятельности в развивающихся регионах мира, способствуя общему росту экономики этих стран, а

также росту отраслей высоких технологий, выпускающих сложную конечную товарную продукцию.

Благодаря аутсорсингу в Индии высокотехнологичный сектор экономики растет до 30% в год, увеличивается доля промышленных наукоемких товаров в общем объеме экспорта в лидирующей группе развивающихся стран, прежде всего в Китае. Так, по мнению экономистов международной финансовой компании HSBC, устойчивость китайских компаний основана на росте инвестиций в инновационные отрасли страны и массивную цепь поставок, что делает их более быстрыми и надежными для иностранных компаний, осуществляющих производственный аутсорсинг в стране. Значительная часть китайских инноваций в сфере промышленности сосредоточена на технологических и производственных усовершенствованиях, что делает продукцию более приемлемого качества по более низкой цене. «Структура экспорта Китая не может быть столь же сложной, как у стран с высоким уровнем дохода. Однако с повышением уровня образования рабочей силы и роста инвестиций в инновационные отрасли себестоимость продукции, производимой внутри страны, как правило, растет, более того, требуется более квалифицированная рабочая сила» [15].

С течением времени сравнительные преимущества развивающихся стран с низким квалификационным уровнем рабочей силы уменьшаются. Повышение профессионального уровня национальных работников позволило транснациональным компаниям развитых стран перенести в страны Азии производства, использующие высококвалифицированный труд. Например, в качестве основного актива для развития аутсорсинга Индия располагает квалифицированными специалистами благодаря созданной в стране национальной системе высшего образования, включающей 250 университетов и 10 500 колледжей. Страна находится на втором месте по объему англоговорящих сотрудников, что удобно иностранным заказчикам при локализации производств, а также в экспортно-импортных операциях [4].

Постоянно происходят улучшения в телекоммуникационной инфраструктуре страны: цены на услуги снижаются, увеличивается доступность дешевых и эффективных интернет-технологий. Государство проводит политику, стимулирующую приход иностранных компаний в страну, принимает законы, обеспечивающие налоговые льготы, защиту патентов, усиливает контроль за соблюдением прав на программное обеспечение и интеллектуальную собственность. Согласно данным исследования, более 10 000 компаний, включая подразделения Apple, Vodafone, General Electric, Boeing, планируют локализовать отдельные производства в Индии. Экономическое сотрудничество с Индией расширяют китайские компании [16].

Результатом указанной политики стало превращение Индии в мировой центр софтверного бизнес-аутсорсинга и инжиниринга, на долю которой приходится около 45% мирового рынка бизнес-аутсорсинга и около 43% мирового рынка ИТ-аутсорсинга, общий объем которого составил 61,5 млрд долл. [17].

Однако чтобы оставаться лидером рынка аутсорсинга иностранных инноваций, страна должна располагать национальной инновационной системой.

Правительства Индии, Китая и некоторых других развивающихся стран, используя трансграничный аутсорсинг как метод взаимоподдерживающего разделения и кооперации труда, добиваются эффективных результатов в развитии инновационного потенциала своей национальной экономики.

Благодаря аутсорсингу в развивающихся странах создаются новые рабочие места, требующие высокого образовательного и профессионального уровня, увеличивается число желающих получить технические специальности. В развивающиеся страны переносятся отделы по разработке новой продукции. Наблюдается рост количества патентов, которые получают в США представители развивающихся стран. Среди новых индустриальных стран наибольшее число НИОКР - организаций размещено в Сингапуре, на Тайване, в Индии, Китае.

Таким образом, происходит становление инновационной инфраструктуры, определяющей новое качество экономического роста развивающихся стран.

Расширение сектора производства сложных наукоемких товаров приводит к возникновению эффекта накопленных знаний и опыта. Стратегия подъема производительных сил за счет науки и образования увеличивает возможности крупных развивающихся стран в научно-технических инновациях и улучшает качество рабочей силы. Компании крупных развивающихся стран, обретая новый потенциал, знания и навыки международного сотрудничества, выходят на мировой рынок, становятся участниками стратегических научно-технических и производственно-сбытовых альянсов, реализуя инновационные проекты в глобальном масштабе. Например, быстрое наращивание НИОКР в южнокорейских компаниях привело к тому, что по доле затрат на научно-исследовательские разработки они приближаются к уровню компаний крупных европейских стран.

Глобализация экономики, усиленная революционными изменениями в технологических процессах, становится причиной значительных сдвигов в иерархии наций. Место страны в мировой экономике начинает определяться качеством человеческого капитала, состоянием образования, степенью использования науки и техники в производственных процессах. Наличие рабочих кадров и сырьевых материалов все меньше считается конкурентным преимуществом в стране-реципиенте иностранных инвестиций.

Следует отметить, что частичный перенос научно-технологической деятельности в развивающиеся страны вызывает обеспокоенность политиков развитых стран, понимающих возможные отрицательные социально-экономические последствия аутсорсинга для развитых стран: потерю рабочих мест, падение деловой активности, а также утечку технологий, сужение национальной базы исследований. С накоплением в развивающихся странах собственного научного потенциала, повышением уровня образования и квалификации кадров, формированием инновационной инфраструктуры развитым странам будет все сложнее поддерживать инновационную активность страны на должном уровне и, таким образом, удерживать технологическое лидерство.

Стремительное развитие инновационного сектора, наукоемких секторов промышленности приводит к усилению их экспортной ориентации. Наукоем-

кие компании ряда стран Азии становятся лидерами современного глобального инновационного бизнеса. Теперь они сами начинают распространять инновационную деятельность за рубеж. Новые индустриальные страны, обладая работоспособными и стремящимися к знаниям кадрами, формируют новый научно-технический вектор развития, способствуют росту инновационно-технологического потенциала мировой экономики. Показателен пример Сингапура, входящего в десятку стран-лидеров в «Глобальном инновационном рейтинге 2015», наряду со Швейцарией, Великобританией, Швецией, Нидерландами и Соединенными Штатами Америки [18].

Вместе с тем во многих развивающихся странах сохраняется низкий уровень инновационного бизнеса. В основном политика этих государств направлена на решение текущих задач. Приоритетным становится поиск инновационных способов решения проблем в области энергетики, транспорта, санитарии и получения более высоких доходов субъектами ремесленных и творческих производств. Например, темпы развития инновационных процессов в странах БРИКС различны [19], и «если в странах БРИКС идет формирование инновационных институтов, то эффективность практического использования инновационных технологий и продуктов еще находится на более низком уровне, чем у других стран» [20. С. 221].

Инновационный путь развития является безальтернативным для экономик стран БРИКС. Поэтому им необходимы преобразования, обеспечивающие рост международной конкурентоспособности и ослабление высокой степени зависимости от внешнего рынка. Они должны активнее проводить внутренние социально-экономические реформы по увеличению и стимулированию собственных способностей развития. Следует модернизировать инфраструктуру, создать сети взаимоподдерживающего разделения и кооперации труда, содействовать развитию и обеспечению эффективной интеграции национальной экономики в глобальную инновационную систему, внедрить новую модель торговли и финансовые механизмы, т.е. найти институциональные решения, адаптирующие национальные экономики к новым реалиям – технологическим, экономическим, социальным.

Принятые по итогам Седьмого саммита стран-членов БРИКС (г. Уфа, Россия) в июле 2015 г. Декларация БРИКС и Стратегия экономического партнерства стран БРИКС до 2020 г. являются примером активного поиска решения вопросов повышения конкурентоспособности экономик стран БРИКС на мировых рынках на основе передовых технологий, усиления связей в энергетике, в высоких технологиях, сельском хозяйстве, науке и образовании, достижения качественного роста экономики [21]. Реализация положений Стратегии позволит ускорить развитие инновационной инфраструктуры, стимулирующей трансфер результатов сектора исследований и разработок путем форсированного создания технологических инновационных компаний, стимулирования технологического аутсорсинга как метода современного распространения инноваций во всех отраслях промышленности; совершенствование организации и содержания технического образования.

Подводя итоги, следует подчеркнуть, что трансформация современной экономики привела к изменению производственно-экономических отношений, требующих трансграничной кооперации и специализации, основанных

на интеграции стран и компаний в глобальные воспроизводственные системы. Методом и инструментом взаимоподдерживающего развития инновационных потенциалов макроэкономических систем является аутсорсинг, позволяющий развивающимся странам, благодаря накоплению опыта и знаний, полученных при взаимодействии со странами-инноваторами, формировать национальные инновационные системы и встраиваться в глобальные производственные цепочки.

Литература

1. *Портер М.Э.* Конкуренция: пер. с англ. СПб.; М.; Киев: ИД «Вильямс», 2005. 608 с.
2. *Официальный сайт Международного института аутсорсинга.* URL: <http://outsourcing.com>
3. *Kshetri N.* Institutional Factors Affecting Offshore Business Process and Information Technology Outsourcing // *Journal of International Management.* 2007. Vol. 13, N 1. P. 38–56.
4. *Ленкина С.Н.* Роль аутсорсинга в мировой экономике // *Вестн. Том. гос. ун-та.* 2007. № 300(II). С. 49–53.
5. *Официальный сайт Международной ассоциации профессионалов аутсорсинга.* URL: <https://www.iaop.org/Content/19/206/3040>
6. *Аутсорсинг в России: реальное значение и перспективы развития.* Март 2014 [Электронный ресурс]. URL: http://www.chief-time.ru/people/detail.php?ELEMENT_ID=27573 (дата обращения: 15.05.2016).
7. *ЮНКТАД.* Доклад о мировых инвестициях. Обзор 2011 г. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf> (дата обращения: 15.05.2016).
8. *ЮНКТАД.* Доклад о торговле и развитии. 2012. № R.12.II.D.6
9. *Kearney A.T.* Releases 2016 Global Services Location Index (GSLI)/ Jan 10, 2016, ET from A.T. Kearney [Electronic resource]. URL: <http://www.prnewswire.com/news-releases/at-kearney-releases-2016-global-services-location-index-gsli-300201927.html> (access date: 22.03.2016).
10. *Ермоленко В.В., Ланская Д.В.* От аутсорсинга к формированию сетевых корпораций экономики знаний // *Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета.* 2015. № 109 (05) [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/ot-outsorsinga-k-formirovaniyu-setevyh-korporatsiy-ekonomiki-znaniy> #ixzz461FDhPcW (дата обращения: 23.04.2016).
11. *Гузикова Л.А., Иващенко Л.И.* Макроэкономическое стимулирование инноваций в России // *Изв. Тул. гос. ун-та. Экономические и юридические науки.* 2014. № 3 (1). С. 284–291.
12. *Селина М.В.* Тенденции развития и эффективность использования аутсорсинга на мировых рынках деловых услуг: автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2011.
13. *Гине Ж., Майсснер Д.* Открытые инновации: эффекты для корпоративных стратегий, государственной политики и международного «перетока» исследований и разработок // *ФОРСАЙТ.* 2012. Т. 6. № 1. С. 26–34.
14. *Майсснер Д.* Экономические эффекты «перетока» результатов научно-технической и инновационной деятельности // *ФОРСАЙТ.* 2012. № 4. Т. 6. С. 20–31.
15. *Юань* не помешал Китаю нарастить долю экспорта. 22 апреля 2016 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/70163> (дата обращения: 25.04.2016).
16. *Михнева С.Г., Маркеева Г.А.* Технологии аутсорсинга как современный инструмент формирования бизнес-моделей // *Изв. вузов. Поволжский регион. Общественные науки.* 2015. № 1 (33). С. 239–247.
17. *Лосев А.* Индия становится новым мировым лидером экономического роста // *Ведомости.* 2016. 29 февраля [Электронный ресурс]. URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2016/02/29/631806-indiya-liderom-ekonomicheskogo-rosta> (дата обращения: 24.03.2016).
18. *Доклад Всемирной организации интеллектуальной собственности Глобальный инновационный индекс 2015* [Электронный ресурс]. URL: http://www.wipo.int/econ_stat/ru/economics/gii/ (дата обращения: 24.03.2016).
19. *Редчикова Н.А., Чиков М.В.* Оценка инновационной активности в странах БРИКС // *Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика.* 2013. № 2 (22). С. 40–50.

20. Петиненко И.А. Инновационное поведение корпораций стран БРИКС: необходимость и возможности формирования // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2012. № 4 (20). С. 217–226.

21. Лидеры стран БРИКС утвердили итоговую декларацию саммита. 9 июля 2015 [Электронный ресурс]. URL:<http://tass.ru/politika/2106658> (дата обращения: 22.03.2016).

S.N. Lepikhina

Department of Economics, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: slepikhina@gsibmail.com

OUTSOURCING WITHIN THE SYSTEM OF INNOVATION PROCESS DEVELOPMENT

Keywords: Outsourcing; Innovations; Production relations; Differentiation of labor; Transnational corporations; Globalization; Network economics.

This paper deals with transition of economics to innovation-based development, its transformation into network – organization that involves global manufacturing resources. The role of outsourcing as a method and tool for support and supplementary development of macroeconomic system innovation is determined. Based on statistic data and international rating, major trends in shaping the innovation potential of a country within the framework of different-level economic development are identified.

References

1. Porter M.E. *Konkurenciya* [Competition]. St. Petersburg, Moscow, Kiev, Vil'yams Publ., 2005. 608 p.

2. Oficialniy sayt mezhdunarodnogo instituta outsorsinga. Available at: <http://www.outsourcing.com> (accessed 15 May 2016).

3. Kshetri N. Institutional Factors Affecting Offshore Business Process and Information Technology Outsourcing. *Journal of International Management*, 2007, vol. 13, no. 1, pp. 38–56.

4. Lepikhina S.N. Rol' outsorsinga v mirovoy ehkonomie. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta - Tomsk State University Journal*, 2007, no. 300, pp. 49-53.

5. International Association of Outsourcing Professionals. Available at: <https://www.iaop.org/Content/19/206/3040> (accessed 15 May 2016). (In Russian).

6. Outsorsing v Rossii: real'noe znachenie i perspektivy razvitiya [Outsourcing in Russia: physical significance and development outlooks]. Available at: http://www.chief-time.ru/people/detail.php?ELEMENT_ID=27573 (accessed 15 May 2016).

7. UNCTAD. Report on Global Investments, 2011. Available at: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf> (accessed 15 May 2016). (In Russian).

8. UNCTAD. Report on Trade and Fvelopment, 2012, no. R.12.II.D.6

9. PR Newswire. *A.T. Kearney Releases 2016 Global Services Location Index (GSLI)*, 2016, January 10. Available at: <http://www.prnewswire.com/news-releases/at-kearney-releases-2016-global-services-location-index-gsli-300201927.html> (accessed 22 March 2016).

10. Ermolenko V.V., Lanskaya D.V. Ot outsorsinga k formirovaniyu setevykh korporatsiy ekonomiki znaniy. *Politematicheskij setevoy ehlektronnyy nauchnyy zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*, 2015, no. 109(05). Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/ot-outsorsinga-k-formirovaniyu-setevykh-korporatsiy-ekonomiki-znaniy#ixzz46FDhPcW> (accessed 23 April 2016).

11. Guzikova L.A., Ivashchenko L. I. Makroehkonomicheskoe stimulirovanie innovatsiy v Rossii. *Izvestiya Tul'skogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki*, 2014, no. 3(1), pp. 284-291.

12. Selina M.V. *Tendentsii razvitiya i ehffektivnost' ispolzovaniya outsorsinga na mirovykh rynkakh delovykh uslug: avtoref. diss. kand. ekon. nauk*. [Development trends and outsourcing efficiency in global business service market. Abstract of PhD in Econ. Diss.]. Moscow, 2011.

13. Gine Zh., Maissner D. Otkrytye innovatsii: efekty dlya korporativnykh strategiy, gosudarstvennoy politiki i mezhdunarodnogo "peretoka" issledovaniy i razrabotok. *Foresight*, 2012, vol. 6, no. 1, pp. 26-34.

14. Maissner D. Ekonomicheskie efekty "peretoka" rezultatov nauchno-tekhnicheskoy i innovatsionnoy deyatel'nosti. *Foresight*, 2012, vol. 6, no. 4, pp. 20-31.

15. Vesti. Ekonomika. *Yuan ne pomeshal Kitayu narastit' dolyu ehksporta*. Available at: <http://www.vestifinance.ru/articles/70163> (accessed 25 April 2016).

16. Mikhneva S.G., Markeeva G.A. Tekhnologii autsorsinga kak sovremenniy instrument formirovaniya biznes-modeley. *Izvestiya vysshih uchebnyh zavedeniy. Povolzhskiy region. Obshchestvennyye nauki*, 2015, no. 1(33), pp. 239-247.

17. Losev A. Indiya stanovitsya novym mirovym liderom ekonomicheskogo rosta [India is a new global leader in economic expansion]. *Vedomosti.*, 2016, February 29. Available at: <http://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2016/02/29/631806-indiya-liderom-ekonomicheskogo-rosta> (accessed 24 March 2016).

18. World Intellectual Property Organization. The Global Innovation Index 2015. Report. Available at: http://www.wipo.int/econ_stat/ru/economics/gii/ (accessed 24 March 2016). (In Russian).

19. Redchikova N.A., Chikov M.V. Ocenka innovacionnoy aktivnosti v stranah BRIKS [Estimation of the BRICS innovation activity]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2013, no. 2(22), pp. 40-50.

20. Petinenko I.A. Innovacionnoe povedenie korporatsiy stran BRIKS: neobhodimost' i vozmozhnosti formirovaniya [Innovative behavior of corporations of the countries BRICS: needs and possibilities of formation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2012, no. 4(20), pp. 217-226.

21. TASS. Lidery stran BRIKS utverdili itogovuyu deklaratsiyu sammita, 2015, July 9. Available at: <http://www.tass.ru/politika/2106658> (accessed 22 March 2016).

For referencing:

Lepikhina S.N. Autsorsing v sisteme razvitiya innovatsionnykh protsessov [Outsourcing within the system of innovation process development]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 228-239.

УДК 339.5: 65.6

DOI: 10.17223/19988648/35/20

К.С. Чумляков, Д.В. Чумлякова

ЭКОЛОГИЗАЦИЯ И БЕЗОПАСНОСТЬ В ПЛАНАХ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТРАНСПОРТНЫХ КОРИДОРОВ

Статья посвящена экологической проблематике формирования международных транспортных коридоров на современном этапе – отражению вопросов экологизации и безопасности в планах развития транспортной отрасли. Международный транзит как стратегическая функция международных транспортных средств и своеобразная форма экспорта транспортных услуг имеет особое значение для России. Приоритетным направлением является развитие международных хозяйственных связей между странами Европы и Азии, имеющих тенденцию дальнейшего роста. Комплексный анализ рассматриваемой проблематики в рамках настоящего исследования позволил определить возможности усиления экологической компоненты транзитного потенциала. Авторами предложена модель процесса усиления экологической компоненты транспортно-транзитного потенциала России. Модель содержит основные международные детерминанты, сферы реализации, проблемы состояния, ориентиры для выработки целей и стратегические направления экологизации, необходимые мероприятия для усиления экологической компоненты транспортно-транзитного потенциала России. Актуализирована необходимость создания наземных транспортных коридоров.
Ключевые слова: экологизация, безопасность, международные транспортные коридоры, транзитные перевозки, транспортная инфраструктура, интеграция.

В последние десятилетия темпы глобальной отраслевой интеграции стали гораздо более высокими благодаря постоянному экономическому росту и инновационному развитию в таких сферах, как технологии, наука, промышленность, энергетика, транспорт и связь. Создается современная инфраструктура, появляются новые сложные экономические и технические системы. В этих условиях транспортная составляющая является системообразующим вектором национального развития и структурно-функциональной интегрированности в международную транспортную инфраструктуру, функционирование и развитие которой сопровождается негативным воздействием на окружающую природную среду. Поэтому важной особенностью современного этапа экономического развития общества является его зависимость от качества функционирования разных технических систем.

В настоящее время значительным ростом характеризуется развитие транспортной отрасли, что играет важную роль в современной экономике. Роль транспортной системы Российской Федерации в мировой экономике становится значимой частью глобальной системы международных транспортных коридоров (МТК), обеспечивающей мировые товарно-сырьевые рынки, бесперебойное перемещение потока грузов и пассажиров, трудовых и производственных ресурсов, финансов и услуг. В условиях непрерывного роста объемов товарооборота между Западной Европой и странами Азии особое значение приобретает развитие МТК, проходящих по территории России [1]. Анализ современных тенденций функционирования транспортного комплекса, в

том числе реализации транспортно-транзитного потенциала, свидетельствует об определяющем значении этого сектора для устойчивого развития национальной экономики.

В рамках комплексной проблемы повышения эффективности функционирования транспортного комплекса РФ с целью разработки новых концептуальных подходов к формированию транзитных транспортных магистралей континентального значения рассмотрим основные эколого-экономические аспекты создания МТК, вопросы безопасности и сохранности грузов. Также определим некоторые стратегические ориентиры экологизации транзитных перевозок по территории страны, возможности усиления экологической компоненты транспортно-транзитного потенциала России.

Основная работа по формированию МТК начинается с подготовки и последующего подписания международного соглашения с участием государств, по территории которых планируется проложить транспортный путь, а также стран, заинтересованных в его использовании. Известно, что функционирование автомобильного, железнодорожного, морского, водного, воздушного и трубопроводного транспорта оказывает существенное воздействие на окружающую среду, представляет повышенную угрозу возникновения аварий и техногенных катастроф, сопровождающихся большим экономическим ущербом. В этой связи одной из важнейших проблем создания и функционирования новых МТК является проблема обеспечения их экологической безопасности. Вопросы экологизации транспорта и безопасности обуславливают необходимость снижения его вредного воздействия на окружающую среду, как следствие, создания качественных условий жизни населения страны. Особое значение должно уделяться вопросам обеспечения сохранности перевозимых грузов, предотвращения чрезвычайных происшествий и аварий, убытков от них, борьбы с терроризмом на транспорте и другим глобальным мерам борьбы за безопасность, что крайне важно для дальнейшего развития и организации нормальной работы всех видов транспорта, задействованных в МТК.

Стратегической функцией МТК является обеспечение международного транзита [2]. Как и любая другая деятельность по перевозке грузов, осуществлению операций складирования и временного хранения, выполнению погрузочно-разгрузочных работ и т.п., эта тоже неизбежно связана с различного рода рисками. На протяжении всей логистической цепи всегда существует вероятность чрезвычайных происшествий. Набирающий обороты курс на экологизацию транспорта, развитие технологий контейнеризации транзитных грузопотоков, активно растущий сегмент производства и потребления, а также другие макротенденции в области международных отношений и мировой торговли диктуют новые требования к качеству транспортных услуг.

Термин «экологизация» нашел широкое применение в концепциях различных сфер и видов жизнедеятельности людей [3]. Недостаточно понимать этот термин только как комплекс мер, направленных на заботу об окружающей среде. Под экологизацией также принято понимать процесс неуклонного и последовательного внедрения систем технологических, управленческих и других решений, усиливающих эффективность использования естественных ресурсов и условий, повышение уровня безопасности и снижение рисков на локальном, региональном и глобальном уровнях.

Государства, участвующие в международных транспортных процессах, имеют в своем законодательстве соответствующие нормативы и регулирующие акты, определяющие нанесение минимального ущерба окружающей среде. Однако такие законы указывают условия, приемлемые только для каждой отдельной страны, и совершенно не учитывают законодательство сопредельных территорий.

Особенности воздействия транспортной отрасли на окружающую природную среду можно свести к следующим [4]:

- загрязнение атмосферы, водных объектов и земель, изменение химического состава почв и микрофлоры, образование производственных отходов;
- потребление природных ресурсов и выделение тепла в окружающую среду;
- создание высоких уровней шума и вибрации;
- возможность активизации неблагоприятных природных процессов, типа водной эрозии, заболачивания местности, оползней, обвалов и др.;
- травматизм и гибель людей, животных, нанесение большого материального ущерба при авариях и катастрофах.

В границах МТК будут подвержены негативному влиянию урбанизированные территории, места расположения крупных транспортных узлов, а также участки коридоров, проходящие по пограничным территориям различных государств. Опыт создания МТК в странах Европейского союза показывает, что разработка рекомендаций, имеющих комплексный подход к рассмотрению вопросов экологического характера, а также включение экологической проблематики в процесс разработки транспортной политики и отражение этих вопросов в планах развития государств-участников транспортного процесса способствуют значительному уменьшению некоторых видов воздействия отрасли на окружающую среду.

Так, Европейской экономической комиссией при ООН (ЕЭК ООН) страны Европы, Кавказа и Средней Азии были поделены на три группы с учетом установленных политических объединений [5]:

1. Западная Европа – Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания, Швеция, Великобритания, Исландия, Лихтенштейн, Норвегия, Швейцария, включая малые государства Андорру, Монако, Сан-Марино.

2. Центральная и Восточная Европа – Болгария, Чешская Республика, Эстония, Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Румыния, Словацкая Республика, Словения, Кипр, Мальта и Турция, Албания, Босния-Герцеговина, Хорватия, Македония, Сербия и Черногория.

3. Восточная Европа, Кавказ и Центральная Азия – Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Республика Молдова, Российская Федерация, Украина, Казахстан, Кыргызская Республика, Таджикистан, Туркменистан, Узбекистан.

Из практических соображений было рекомендовано ввести экологические нормативы и регламенты относительно видов транспорта, типов транспортных средств и используемого топлива. Однако эти нормативы и регламенты в области экологической эффективности оказались недостаточно существенными и не смогли сократить общее негативное воздействие на окружающую сре-

ду, которое связано с быстрым развитием объемов транспортной отрасли и ее инфраструктур. В связи с обозначившимся и продолжающимся трендом отрицательные аспекты экологической ситуации в области транспорта проявятся еще более заметно, чем раньше.

Следует отметить, что группы стран существенно отличаются друг от друга по таким показателям, как объемы транспортных перевозок, а также по распределению количества транспортных операций между автодорожным, железнодорожным, водным и воздушным видами транспорта (рис. 1, по данным Европейского агентства по окружающей среде (ЕАОС)).

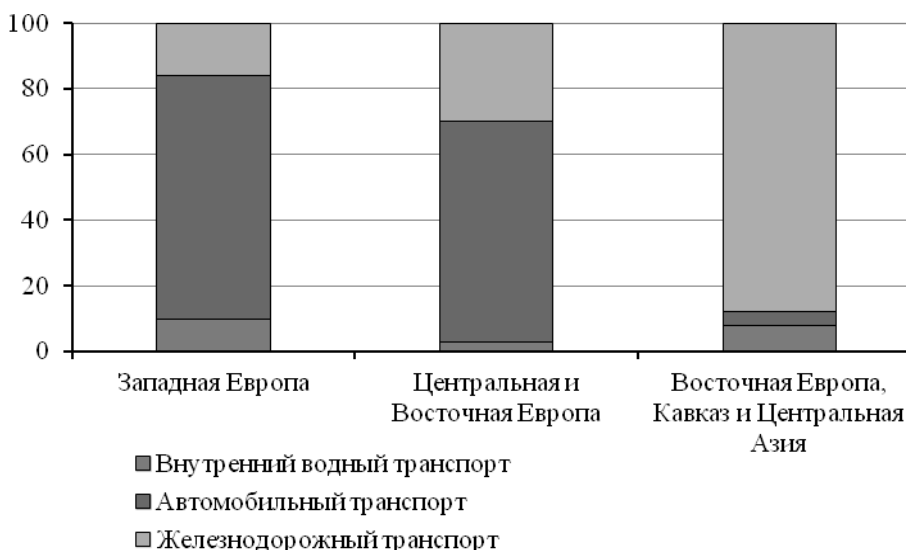


Рис. 1. Удельный вес различных видов транспорта в грузовых перевозках по группам стран (%)

В настоящее время в Западной Европе в общей структуре транспортных перевозок преобладает автомобильный транспорт, как и в странах Центральной и Восточной Европы. При этом доля железнодорожного транспорта в общем объеме перевозок чуть более значительна, чем в Западной Европе. В странах третьей группы, в том числе в Российской Федерации, железнодорожный транспорт играет ведущую роль и признаков сокращения объемов транзитных перевозок грузов железнодорожным транспортом не наблюдается.

Поскольку прогресс этих территорий обусловлен их индивидуальным экономическим развитием, развитием отдельных отраслей, в том числе транспортной, отмеченные в Европейском союзе успешные результаты в области экологии не могут быть устойчивыми. Ввиду значительных вариаций в экологических показателях открытие нового МТК в полной мере должно предполагать техническую модернизацию соответствующих магистралей, учет всех экологических нормативов и требований к их экологической безопасности, а также правовую и организационно-техническую гармонизацию перевозок. Переход к видам транспорта, наносящим наименьший ущерб окружающей

среде, будет способствовать сокращению общего негативного воздействия на природу.

Помимо угроз возникновения чрезвычайных ситуаций при транспортировке грузов, связанных с негативным воздействием на окружающую природную среду, нарушением экологических правил и норм перевозки, все большую актуальность приобретает другая составляющая рассматриваемой проблематики – обеспечение транспортной безопасности. Понятие «безопасность» применительно к транспортной отрасли является достаточно многогранным и подразумевает реализацию целого комплекса мер, связанных с прогнозированием возможных угроз и противодействием их реализации. В последнее время актуальным является создание наиболее эффективных с технической и экономической точек зрения механизмов предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций.

Ключевой проблемой, с которой сталкивается международная торговая система, является обеспечение безопасности людей и сохранности грузов в глобальной цепи поставок. Другой не менее важной проблемой является вопрос обеспечения безопасности при перевозке опасных грузов. По данным вопросам международное законодательство придерживается стандартов серии ISO28000, разработанных Международной организацией по стандартизации, и рекомендаций по перевозке опасных грузов для всех видов транспорта, подготовленных Комитетом экспертов по перевозке опасных грузов, и согласованной на глобальном уровне системы классификации и маркировки химических веществ Экономического и социального совета Организации Объединенных Наций [6]. На основе этих документов международные организации и правительства различных государств разрабатывают нормативные документы, регламентирующие перевозки опасных грузов разными видами транспорта.

В соответствии с типовыми правилами предусматриваются следующие аспекты безопасности [6]:

- перечень опасных грузов, которые чаще всего перевозятся;
- классификация и определение классов грузов по категориям в зависимости от вида риска, связанного с их перевозкой;
- процедуры отправления грузов: порядок нанесения этикеток, маркировки и подготовки транспортных документов;
- аварийные мероприятия;
- стандарты по упаковке, процедуры испытаний и сертификации;
- стандартные требования к контейнерам для перевозки различными видами транспорта, процедуры проведения испытаний и выдача соответствующей документации;
- представление отчетов об авариях, происшествиях и др.

Обязательными для выполнения при осуществлении международных перевозок опасных грузов по территориям государств, ратифицировавших соответствующие конвенции и соглашения, являются следующие документы [7]:

- Европейское соглашение о международной дорожной перевозке опасных грузов (ДОПОГ – ADR);
- Европейское соглашение о международной перевозке опасных грузов по внутренним водным путям (ВОПОГ – ADN);
- Конвенция о гражданской ответственности за ущерб, причиненный при

перевозке опасных грузов автомобильным, железнодорожным и внутренним водным транспортом (КГПОГ);

- Соглашение о международных перевозках скоропортящихся пищевых продуктов и о специальных транспортных средствах, предназначенных для этих перевозок (СПС);

- Правила безопасной перевозки радиоактивных материалов (МАГАТЭ);

- Международный кодекс морской перевозки опасных грузов (МК МПОГ–IMDG CODE);

- Международная конвенция об охране человеческой жизни на море (СОЛАС-74);

- Международная конвенция по предотвращению загрязнения с судов (МАРПОЛ);

- Кодекс безопасной практики перевозки незерновых навалочных грузов;

- Технические инструкции по безопасной перевозке опасных грузов по воздуху (ИКАО ТИ);

- IATA Dangerous Goods Regulations (IATA – Правила перевозки опасных грузов);

- Правила перевозок опасных грузов по железным дорогам, введенные в действие на 15-м заседании Совета по железнодорожному транспорту государств-участников СНГ, протокол от 05.04.96 № 15 (с изменениями на 7 мая 2013 г.);

- Правила перевозок опасных грузов (прил. 2 к Соглашению о международном грузовом сообщении (СМГС));

- Правила перевозок жидких грузов наливом в вагонах-цистернах и вагонах бункерного типа для перевозки нефтебитума, согласованные на совещании уполномоченных представителей железнодорожных администраций (протокол от 17–18 марта 2009 г.);

- Базельская конвенция о контроле за трансграничной перевозкой опасных отходов и их удалением, ратифицированная Федеральным законом РФ от 25 ноября 1994 г. № 49-ФЗ.

На современном этапе развития рыночной экономики обеспечение безопасности и сохранности грузов для России приобретает существенное значение. Курс на контейнеризацию международных грузопотоков требует изменений как в материально-технической базе транспорта, так и в организации и коммерческой практике международных перевозок. Способствовать развитию евроазиатских транспортных коридоров во многом будет переход к интегрированной системе мультимодальных перевозок, обеспечивающей тесное взаимодействие различных видов транспорта, объединенных в логистические цепи [2]. Перевозка в контейнерах, запрещенных к обороту, грузов морским, железнодорожным и автомобильным транспортом является одним из распространенных способов контрабанды, чему способствует возрастание грузопотока, следующего через таможенную границу страны. Государственным таможенным комитетом РФ предпринимаются специальные меры по пресечению нарушений таможенного законодательства, обеспечивающие тщательный таможенный досмотр контейнеров, перемещаемых через границу. При осуществлении контейнерных перевозок учитываются такие критерии риска, как наличие в контейнере взрывчатых, радиоактивных, отравляющих и сильно-

действующих веществ, оружия, боеприпасов, наркотиков, других предметов и материалов, представляющих повышенную опасность, предметов, имеющих значительную материальную, культурную или научную ценность. Особое внимание уделяется состоянию оперативной обстановки в зонах перевозок, включая криминогенную ситуацию.

Важной составляющей соблюдения безопасности при осуществлении международных перевозок является снижение аварийности. Учитывая опыт других экономически развитых государств, развивать международное сообщение необходимо вдали от крупных промышленных предприятий и жилых массивов, несмотря на то, что выполнение этого условия не всегда экономически целесообразно. В полной мере это относится к перевозкам опасных грузов железнодорожным и (или) смешанным транспортом.

Другим проблемным вопросом в области развития МТК является защита транспорта от угроз террористического характера. В рамках действующей системы обеспечения безопасности движения вопросы безопасности контейнерных перевозок контролируются Департаментом безопасности движения ОАО «Российские железные дороги», между ФГП «Ведомственная охрана железнодорожного транспорта Российской Федерации» и подразделениями ОАО «ТрансКонтейнер» заключены соответствующие договоры о сотрудничестве. Кроме того, органами внутренних дел на транспорте осуществляется патрулирование железнодорожных перегонов, территорий товарных и сортировочных станций. В вопросах безопасности при развитии МТК необходимо учитывать состояние транспортной инфраструктуры, ее особенности, способности превентивно противостоять угрозам незаконного проникновения в контейнеры.

РФ делает и другие шаги на пути обеспечения экологической безопасности МТК. Так, в рамках международной глобальной интеграции, учитывая развитие железнодорожного транспорта в Восточной Европе и Центральной Азии, 23 ноября 2012 г. Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызская Республика, Республика Молдова, Российская Федерация, Таджикистан и Украина в составе Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых Государств приняли модельный закон «О железнодорожном транспорте», устанавливающий основы государственного регулирования, правовые, организационные и экономические условия функционирования железнодорожного транспорта [8]. Статья 30 настоящего закона определяет обеспечение на железнодорожном транспорте общего пользования экологической и пожарной безопасности, а также санитарно-эпидемиологического благополучия населения:

1. На железнодорожном транспорте общего пользования работы по обеспечению экологической, пожарной безопасности, а также по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения осуществляются организациями железнодорожного транспорта в соответствии с законодательством.

2. Государственный пожарный надзор на железнодорожном транспорте общего пользования, за исключением государственного надзора за железнодорожным подвижным составом, осуществляется государственным органом

исполнительной власти, уполномоченным на решение задач в области пожарной безопасности.

Контроль за обеспечением пожарной безопасности и пожарный надзор на объектах инфраструктуры и железнодорожном подвижном составе осуществляются ведомственной охраной государственного органа исполнительной власти по реализации государственной политики в сфере железнодорожного транспорта.

3. Государственный контроль (надзор) за обеспечением экологической безопасности, а также за обеспечением санитарно-эпидемиологического благополучия населения на железнодорожном транспорте общего пользования осуществляется в соответствии с законодательством.

Помимо вопросов экологической безопасности статьей 31 определены вопросы охраны грузов, объектов железнодорожного транспорта общего пользования и обеспечение общественного порядка на железнодорожном транспорте общего пользования, в частности:

1. Охрана грузов в пути следования осуществляется в соответствии с Уставом железнодорожного транспорта. Охрана грузов на железнодорожных станциях, за исключением обеспечиваемой в соответствии с Уставом железнодорожного транспорта охраны грузов грузоотправителями или грузополучателями, обеспечивается перевозчиком за счет собственных средств либо по договору с ведомственной охраной государственного органа по реализации государственной политики в сфере железнодорожного транспорта или с другими организациями.

2. Охрана наиболее важных объектов железнодорожного транспорта общего пользования и специальных грузов осуществляется подразделениями ведомственной охраны государственного органа по реализации государственной политики в сфере железнодорожного транспорта, внутренних войск государственного органа исполнительной власти в области внутренних дел и иными уполномоченными подразделениями. Перечни категорий таких объектов и грузов устанавливаются правительством.

3. Обеспечение общественного порядка на железнодорожном транспорте общего пользования и борьба с преступностью осуществляются органами внутренних дел на транспорте, а также иными органами, на которые законодательством возложены такие функции.

В той или иной степени все вышеперечисленные законодательные акты, нормы и нормативы, конвенции и соглашения, концептуальные и программные разработки затрагивают проблему экологизации и безопасности транспортно-транзитного комплекса чаще не полно и декларативно, учитывая определение приоритетов в обеспечении экологической безопасности отдельных звеньев транспортной цепи.

В контексте проблемы повышения эффективности функционирования транспортного комплекса РФ в качестве одной из наиболее актуальных и значимых следует выделить задачу экологизации транзитных перевозок по территории страны, усиления экологической компоненты транспортно-транзитного потенциала России. На рис. 2 представлена модель процесса усиления экологической компоненты транспортно-транзитного потенциала России.

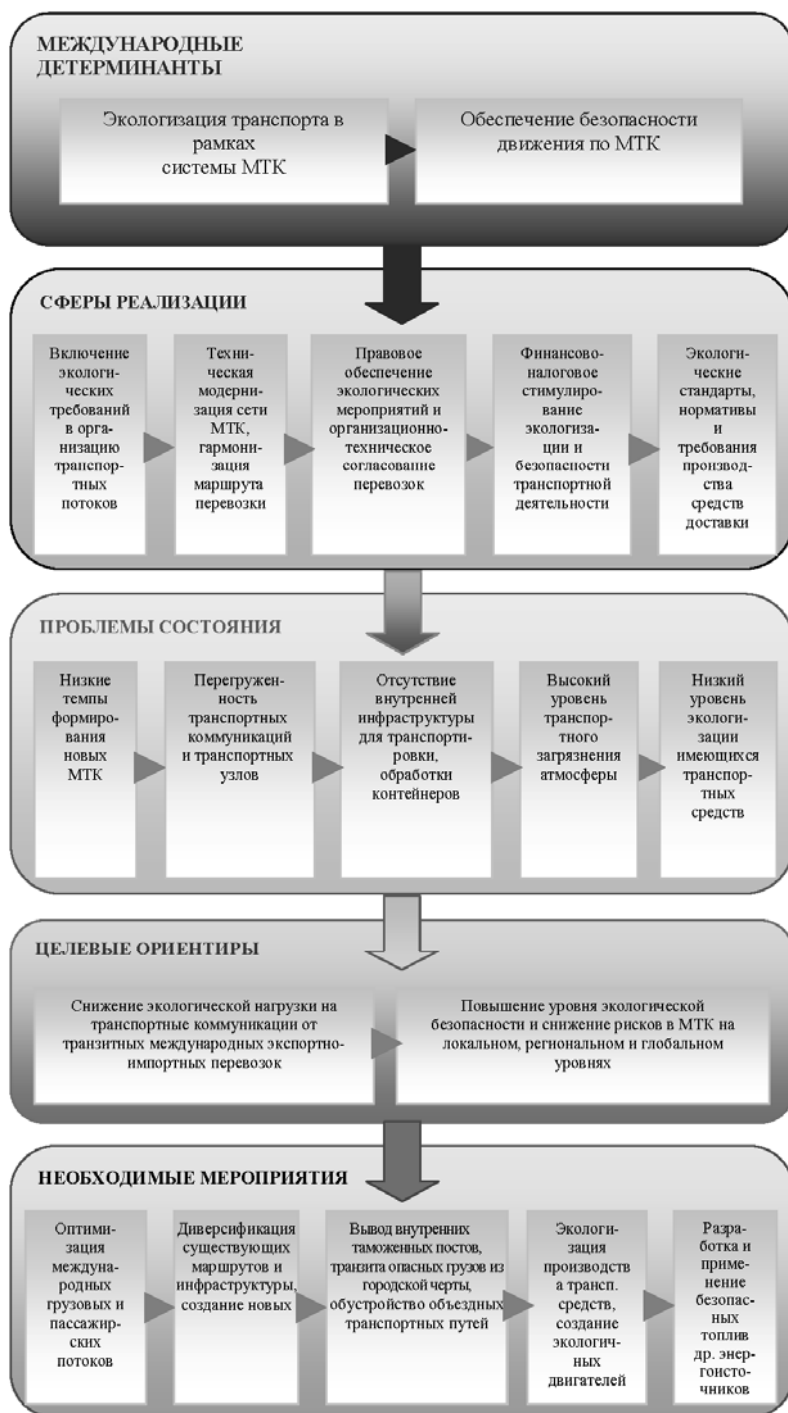


Рис. 2. Модель процесса усиления экологической компоненты транспортно-транзитного потенциала России

Предлагаемая модель содержит основные международные детерминанты, сферы реализации, проблемы состояния, ориентиры для выработки целей и стратегические направления экологизации, необходимые мероприятия для усиления экологической компоненты транспортно-транзитного потенциала России. Модель является составной частью разрабатываемой авторами концепции развития транспортного комплекса, предусматривающей приоритеты и социально-экономические ориентиры национальных стратегий, программ развития, а также особенности адаптивности российской составляющей МТК к условиям геополитической и геоэкономической изменчивости мировой экономики.

Кроме решений правового и организационно-технического характера, в систему экологической безопасности обязательно должен быть встроен надежный механизм обеспечения биокоммуникаций в местах пересечения транспортных коридоров с природными миграционными коридорами животных и растений и буферными зонами. Соответствующие мероприятия по обеспечению экологической безопасности МТК должны проводиться как на стадии их обоснования и проектирования, так и в процессе строительства и эксплуатации.

Разработка обобщенной комплексной стратегии, одновременно охватывающей проблемы развития транспорта, включая создание МТК, и императивы соблюдения экологических требований, даст возможность обеспечить надежную охрану окружающей среды, выполнить задачи отраслевой интеграции и гарантировать устойчивое развитие территорий. Учитывая, что логистическая цепь – это всегда зона повышенного риска, вопросам безопасности и сохранности грузов в планах развития МТК следует уделить значительное внимание, при этом важно четко определить задачи и пути решения, выявить и обозначить реальные инструменты и механизмы по предотвращению, выявлению и противодействию умышленным несанкционированным действиям, включая планирование, реализацию, контроль и совершенствование проводимых мероприятий, охватывающих правовые, организационные, технические, технологические и эколого-экономические аспекты.

Литература

1. Чумляков К.С. Стратегическая роль транспортных коридоров в развитии международных транзитных перевозок // Рос. внешнеэкономический вестн. 2013. № 11. С. 62–67.
2. Чумляков К.С. Тенденции транзита: от морского к сухопутному? // Мир транспорта. 2014. № 3 (52). С. 156–161.
3. Гурьева М.А., Руднева Л.Н. Оценка устойчивого развития региона на основе индикативной системы оценки уровня экологизации экономики // Вестн. УрФУ. Серия «Экономика и управление». 2013. № 3. С. 104–116.
4. Павлова Е.И. Экология транспорта: учеб. для вузов. М.: Транспорт, 2000. 248 с.
5. Окружающая среда Европы: Третья оценка [Электронный ресурс] // Европейское агентство по охране окружающей среды. URL: http://www.eea.europa.eu/ru/publications/environmental_assessment_report_2003_10-sum/download (дата обращения: 30.09.2014).
6. Рекомендации по перевозке опасных грузов. Типовые правила [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций. URL: <http://www.cntd.ru/assets/files/docs/OON/russe-17-vol-1.pdf> (дата обращения: 29.09.2014)

7. *Транспортные соглашения и конвенции ООН, находящиеся в ведении ЕЭК ООН* [Электронный ресурс] // Организация Объединенных Наций. URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/conventn/agree_r.pdf (дата обращения: 30.09.2014).

8. *Модельный закон «О железнодорожном транспорте» от 23.11.2012 г. № 38–15* [Электронный ресурс] // Межпарламентская Ассамблея государств-участников Содружества Независимых Государств. URL: <http://www.iasis.ru/upload/iblock/d5c/mz15a.pdf> (дата обращения: 01.10.2014).

K.S. Chumlyakov¹, D.V. Chumlyakova²

¹*Department of Economics, Organization and Production Management, Tyumen State Oil and Gas University, Tyumen, Russia.*

²*Department of Economics and Organization of Production, Tyumen Industrial University, Tyumen, Russia*

E-mail: k8sc@yandex.ru

ECOLOGIZATION AND SAFETY IN THE DEVELOPMENT PLANS OF INTERNATIONAL TRANSPORT CORRIDORS

Keywords: Ecologization; Safety; International transport corridors; Transit transportations; Transport infrastructure; Integration

In the last decades, the rates of global sectoral integration became much higher due to a continuous economic growth and innovation development in technology, science, production, energy, transport, and communication. Under these conditions, significant growth characterizes development of the transport sector of economy, which plays an important role in modern economy. The transport system of the Russian Federation is becoming a significant part of the global system of the international transport corridors (ITC) providing the world commodity and raw markets with an uninterrupted movement of freight and passengers, labor and production resources, finance and services.

The main work on the development of ITC begins including preparation and the subsequent signing of an international agreement is due to create a transport way that will be interesting to a lot of countries. It is known that the functioning of motor, railway, sea, water, air and pipeline transport makes a significant impact on the environment, poses an increased threat of the emergence of accidents and anthropogenic catastrophes which can be accompanied by extensive economic damage. Issues of ecologization of transport and safety are related to decreasing harmful effect on environment; and they result in creation of qualitative living conditions for the population of the country. Extra emphasis has to be placed upon the issues of ensuring the safety of transported freights, prevention of emergencies and accidents, minimization of losses from them, fight against terrorism on transport and other global measures of fight for safety that is crucial for further development and organization of adequate work of all means of transport involved in ITC.

The author proposes a model of the process of strengthening the ecological components of the transport and transit capacity of Russia. The model contains the main international determinants, areas of implementation, state problems, reference points for the development of the strategic directions of ecologization.

References

1. Chumlyakov K.S. Strategicheskaya rol' transportnykh koridorov v razvitiy mezhdunarodnykh tranzitnykh perezovok. *Rossiyskiy vneshneekonomicheskii vestnik*, 2013, no. 11, pp. 62-67.
2. Chumlyakov K.S. Tendentsii tranzita: ot morskogo k sukhoputnomu?. *Mir transporta*, 2014, no. 3(52), pp. 156-161.
3. Gur'yeva M.A., Rudneva L.N. Otsenka ustoychivogo razvitiya regiona na osnove indikativnoy sistemy otsenki urovnya ekologizatsii ekonomiki. *Vestnik UrFU. Seriya ekonomika i upravleniye*, 2013, no. 3, pp. 104-116.
4. Pavlova E.I. *Ekologiya transporta* [Ecology of transport]. Moscow, Transport Publ., 2000. 248 p.
5. Evropeyskoye agentstvo po okhrane okruzhayushchey sredy. *Okruzhayushchaya sreda Evropy: Tret'ya otsenka*. Available at: http://www.eea.europa.eu/ru/publications/environmental_assessment_report_2003_10-sum/download (accessed 30 September 2014).
6. United Nations. Rekomendatsii po perezovke opasnykh gruzov. Tipovyye pravila. Available at: <http://www.cntd.ru/assets/files/docs/OON/russe-17-vol-1.pdf> (accessed 29 September 2014).
7. United Nations. Transportnyye soglasheniya i konventsii OON, nakhodyashchiesya v vedenii

EEK OON. Available at: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/conventn/agree_r.pdf (accessed 30 September 2014).

8. Interparliamentary Assembly of the CIS Member Nations. Model Law “On the Railway Transport” of November 23, 2012, N 38-15. Available at: <http://www.iacis.ru/upload/iblock/d5c/mz15a.pdf> (accessed 01 October 2014). (In Russian).

For referencing:

Chumlyakov K.S., Chumlyakova D.V. Ekologizatsiya i bezopasnost' v planakh razvitiya mezhdunarodnykh transportnykh koridorov [Ecologization and safety in the development plans of international transport corridors]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 240-251.

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 338.2

DOI: 10.17223/19988648/35/21

А.В. Ложникова

ЕСТЬ ЛИ ПРЕДЕЛЫ СОКРАЩЕНИЯ ДОЛИ УЧАСТИЯ ГОСУДАРСТВА В ЭКОНОМИКЕ? МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД И ПРОФСОЮЗЫ «ПРОТИВ» МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ¹

Критикуются тезисы концепции будущего экономического развития России А. Кудрина, декларирующие достижение макроэкономической стабильности на фоне минимизации участия государства в экономике. Обосновываются положения об определении масштабов участия государства в экономике, базирующиеся на микроэкономическом подходе. Анализ данных официальной статистики о распределении по формам собственности основных фондов, численности занятых и предприятий, организаций, а также уставных капиталов по учредителям (акционерам), опровергает публичный тезис о гипертрофированной роли государственной собственности в экономике РФ. Изложены теоретические постулаты академика Н.Я. Петракова «Чего не может рынок» и «Рынок без денег – достижение российских реформаторов» 1998 г. и делается вывод о том, что приватизация государственных предприятий в принципе не может компенсировать «выпавшие» в процессе рыночных преобразований долгосрочные инвестиции в экономику РФ. Внимание фокусируется на важнейшей роли профсоюзов в экономическом развитии компаний, отраслей и страны в целом. Институционализация объединений профсоюзов предприятий по региональному признаку в РФ признается элементом конъюнктурной экономической политики постепенного сокращения участия государства в экономике. Общественные отраслевые профсоюзы определяются в качестве института, способного обеспечить функцию перераспределения доходов и собственности.

Ключевые слова: доля участия государства в экономике, формы собственности, государственная собственность, государственный сектор экономики, национализация, приватизация, инвестиции, профсоюзы

Поскольку инфляционный жупел достается не только в случае пересмотра пенсий, но всегда, когда речь идет о повышении зарплаты любым категориям бюджетников, то дадим некоторое уточнение и несколько иную трактовку проблемы инфляции. Конек монетаризма – это макроуровень. Не надо вдаваться в детали. Давайте оперировать укрупненными, усредненными показателями. Этот теоретический подход имеет весьма удобное прикладное значение для идеологического прикрытия конкретной экономической политики.

*Академик РАН Н.Я. Петраков
Статья «Русская рулетка» (1998). Избранное. Т.2, С.197.*

¹ В статье использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта РФФИ 16-36-50074 мол_нр «Выявление и исследование взаимосвязи количественных и качественных характеристик ресурсов российской промышленности, их использования в условиях импортозамещения».

Разберемся с инфляцией. Под руководством Маргарет Тэтчер администрация довольно успешно пыталась сдерживать инфляцию, повалив всю остальную экономику. Есть старая байка про цыгана, которого кормил труд его лошади. Однажды он решил увеличить свои доходы, приучив лошадку постепенно, день за днем, кушать все меньше и меньше овса. Пару недель дела шли лучше и лучше, пока лошадь, к большому изумлению хозяина, вдруг не издохла... Я не верю, что инфляция, долгое время терзающая американскую экономику, связана только с эффективностью известной комбинации финансовой и денежной политик. С моей точки зрения, даже самое квалифицированное манипулирование налогами и тарифами не сработает, пока не будет сопровождаться ежедневным сотрудничеством – а не просто «взаимопониманием» – деловых кругов, трудовых ресурсов и правительства

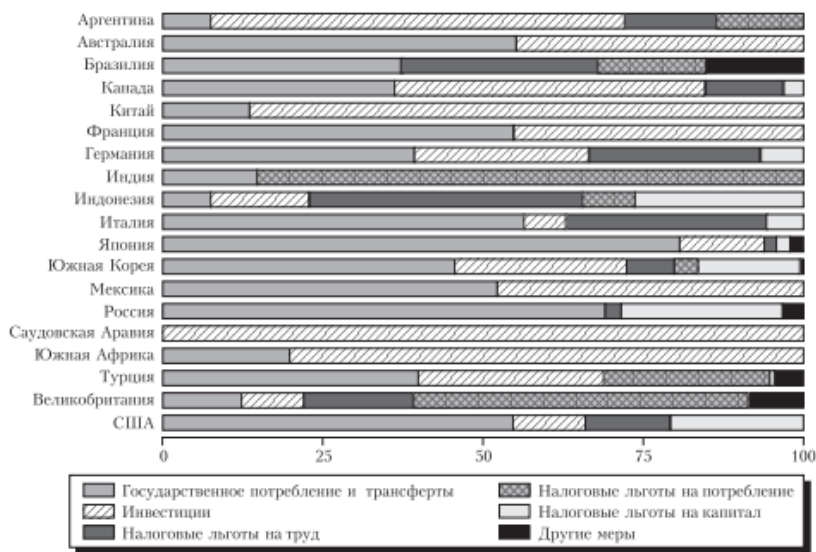
*Нобелевский лауреат по экономике В.В. Леонтьев
Статья «На что надеяться экономике?» (1982).
Избранные статьи, С. 189.*

Введение

Три программы в рамках разработки концепции будущего экономического развития России А. Кудрина, А. Улюкаева и Б. Титова – С. Глазьева («Столыпинский клуб») зачастую сводятся к двум оппонирующим моделям или к «битве двух путей» [1]. Сторонники достижения макроэкономической стабильности (в первую очередь подразумеваются низкие целевые значения инфляции) А. Кудрин и А. Улюкаев резко выступают против предложений Б. Титова – С. Глазьева о формировании независимой кредитно-денежной политики России в интересах развития отечественных предприятий (политика «количественного смягчения»). На наш взгляд, важнейшим «фронтом» «битвы» выступают дискуссии о роли и конкретных механизмах участия государства в российской экономике. Ключевым постулатом «программы Кудрина» является сокращение доли участия государства в экономике. И такое сокращение, несмотря на некоторую отдаленность обещанного утверждения и реализации самой концепции будущего – после 2018 г., уже находит воплощение в тактических шагах Правительства РФ. Мы имеем в виду План приватизации государственного имущества, который и являет собой основу текущего антикризисного плана.

Приватизация вместо инвестиций?

Удивительно, что в российских антикризисных планах приватизация стабильно применяется вместо обычно принятой в кризис в зарубежной практике национализации ключевых предприятий (вспомним широко известный пример с «чихавшим» в 2008–2009 гг. General Motors). Обобщение антикризисных мер в мировой экономике 2009 г. выявляет ярко выраженный акцент на расширение, а вовсе не на сокращение доли участия государства в экономике: государственное потребление и трансферты активно дополняются инвестициями в 18 странах из 19, представленных на рис. 1, увы, за исключением одной страны – нашей.



Источник: МВФ.

Рис. 1. Композиция антикризисных программ в 2009 г. [2. С. 8]

Приватизация вместо инвестиций – это, видимо, и есть ответ Правительства РФ на вопрос, сформулированный учеными: «Почему вместо того, чтобы приватизировать фирму, правительство не может инвестировать в ее развитие, повышая эффективность, а значит, и обложение налогом государственных фирм?» [3]. В контексте тезиса о необходимости форсировать инвестиции в национальную экономику «программа Улюкаева» сильно расходится с «программой Кудрина», но, видимо, политический принцип «дружить против Глазьева» берет верх над экономическими принципами и позволяет публицистам объединять первые две программы. В то же время министр экономического развития РФ предлагает использовать механизм сокращения потребления ради наращивания инвестиций. Но общеизвестной является следующая многолетняя проблема отечественной экономики: сбережения значительно превышают инвестиции (имеется в виду доля в ВВП) [4]. Таким образом, уменьшение сбережений сравняет их, наконец, с инвестициями на низкой отметке? Ответ очевиден. А если форсировать инвестиции не удастся, то приватизация государственного имущества была и остается «несущей конструкцией» экономических реформ в России.

Совершенно разделяем точку зрения профессора Финансового университета О.С. Сухарева о том, что «нельзя смешивать размер государственного сектора и масштаб «государственного вмешательства», которое шире, нежели государственный сектор» [5. С. 37]. Но подобное смешение явно прослеживается в позиции сторонников макроэкономической стабильности. В этой связи исследуем вопрос о превалирующей форме собственности в отечественной экономике с позиции важнейшего субъекта микроэкономики – фирмы, причем в разрезе не только общего количества фирм государственной и

частной принадлежности, но и их активов, уставных капиталов, основных фондов и численности занятых.

Однозначный ответ на вопрос о роли государственной и негосударственной собственности в экономике РФ дает официальная статистика (Росстат).

Таблица 1 иллюстрирует происшедшую за анализируемый период 1990–2000 гг. радикальную смену отечественными основными фондами хозяина, с государственного на негосударственный сектор, а также продолжение этой тенденции до 2011–2013 гг. включительно. В итоге пропорция между государственными и негосударственными основными фондами сложилась как «1/5 – 4/5».

Таблица 1. Основные фонды по формам собственности [4] (на конец года; по полной учетной стоимости)

Год	Млн руб. (1990 г. – млрд руб.)			В процентах к итогу		
	Все основные фонды	В том числе по формам собственности		Все основные фонды	В том числе по формам собственности	
		государственная	негосударственная		государственная	негосударственная
1990	1927	1754	173	100	91	9
2000	17464172	4366043	13098729	100	25	75
2005	41493568	9543521	31950047	100	23	77
2010	93185612	17705266	75480346	100	19	81
2011	108001247	19440224	88561023	100	18	82
2012	121268908	21828403	99440505	100	18	82
2013	133521531	24033876	109487655	100	18	82

Таблица 2. Среднегодовая численность занятых в экономике по формам собственности [4]

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Всего в экономике	75325	64517	66792	67577	67727	67968	67901
<i>Тысяч человек</i>							
В том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	62198	24371	22499	20566	19896	19494	19029
частная	9384	29776	36178	39585	39826	40615	40988
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	630	526	382	319	314	311	297
смешанная российская	3046	8114	5202	3880	4290	4055	3961
иностранная, совместная российская и иностранная	67	1730	2531	3227	3401	3493	3626
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100
<i>В процентах к итогу</i>							
В том числе по формам собственности:							
государственная, муниципальная	82,6	37,8	33,7	30,4	29,4	28,7	28,0
частная	12,5	46,1	54,1	58,6	58,8	59,7	60,4
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)	0,8	0,8	0,6	0,5	0,5	0,5	0,4
смешанная российская	4,0	12,6	7,8	5,7	6,3	6,0	5,8
иностранная, совместная российская и иностранная	0,1	2,7	3,8	4,8	5,0	5,1	5,4

Таблица 2 отражает почти синхронную радикальную смену формы собственности и для занятых в экономике РФ за аналогичный период 1990–

2013 гг. – также с сохранением тенденции на расширение частного сектора в национальной экономике на протяжении всего периода вплоть до 2013 г. Соотношение численности занятых в государственном и частном секторах экономики выглядит как «1/3 – 2/3».

Исследование структуры основных фондов и среднегодовой численности занятых по формам собственности показало, что на 4/5 отечественных основных фондов в негосударственном секторе экономики приходится 2/3 занятых в частном секторе. В своем выводе мы приближаемся к соотношению «1:1»: основные фонды и работники преимущественно и довольно давно заняты в негосударственном секторе российской экономики.

Еще большее усиление степени радикальности в оценке результата смены российского собственника мы получаем, обращаясь к официальной статистике структуры распределения предприятий и организаций по формам собственности (табл. 3) и структуры распределения уставного капитала (фонда) организаций по видам экономической деятельности по акционерам (учредителям) (табл. 4).

Таблица 3. Распределение предприятий и организаций по формам собственности (на конец года, в процентах)[4]

	2000	2005	2010	2012	2013
Всего в экономике	100	100	100	100	100
В том числе по формам собственности:					
государственная	4,5	3,4	2,5	2,3	2,4
муниципальная	6,5	5,3	5,1	4,7	4,7
частная	75,0	80,5	85,1	85,9	85,9
собственность общественных и религиозных организаций (объединений)		5,3		3,0	
прочие формы собственности, включая смешанную российскую собственность, государственных корпораций, иностранную, совместную российскую и иностранную	7,4	5,6	4,1	4,1	4,1

На протяжении всего периода 2000–2013 гг., вопреки распространенным оценочным суждениям, в том числе иностранных ученых (см., например, [6]), мы видим устойчивую тенденцию в РФ на минимизацию доли государственных предприятий – до 2,4% в 2013 г. и соответственно муниципальных – до 4,7%, собственности общественных и религиозных организаций (объединений) – до 3,0%, прочих форм собственности, включая смешанную российскую собственность, государственных корпораций и др., – до 4,1%.

Из табл. 4 видно, что за период с 2005 по 2013 г. в сфере добычи полезных ископаемых доля федеральных органов исполнительной власти уменьшилась с 51,9 до 1,1%, а органов исполнительной власти субъектов РФ тоже снизилась – с 2,1 до 1% и органов местного самоуправления – с 0,2 до 0%, в то время как доля коммерческих организаций выросла до 88% и финансово-кредитных – до 7,8% (всего 95,8%). Даже немного опережает изложенные цифры детализация в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых, к примеру, доля коммерческих организаций составила 87,7% и финансово-кредитных – 9% (всего 96,7%).

Таблица 4. Структура распределения уставного капитала (фонда) организаций по видам экономической деятельности по акционерам (учредителям) (в процентах к итогу по виду экономической деятельности) [7]

	Уставный капитал (фонд) - всего	В том числе по акционерам (учредителям)							
		Федеральные органы исполнительной власти	Органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации	Органы местного самоуправления	Коммерческие организации (кроме финансово-кредитных)		Финансово-кредитные организации	Некоммерческие организации	Физические лица
					всего	в том числе субъекты малого и среднего предпринимательства*			
Добыча полезных ископаемых									
2005	100	51,9	2,1	0,2	34,0	0,0	7,4	2,5	1,8
2010	100	27,4	0,6	0,0	67,7	0,2	2,9	0,7	0,7
2011	100	28,2	0,7	0,0	65,0	0,1	4,3	0,9	0,8
2012	100	29,4	0,5	0,0	65,6	0,4	3,0	0,7	0,8
2013	100	1,1	1,0	0,0	88,0	0,6	7,8	1,0	1,1
Из неё:									
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых									
2005	100	54,2	1,6	0,0	33,0	0,0	7,4	2,6	1,1
2010	100	28,6	0,1	0,0	67,2	0,1	3,0	0,6	0,4
2011	100	30,9	0,1	0,0	62,8	0,0	4,7	0,9	0,5
2012	100	32,8	0,2	0,0	62,5	0,0	3,4	0,7	0,4
2013	100	1,0	0,7	0,0	87,7	0,2	9,0	1,1	0,5
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических									
2005	100	9,9	11,7	4,1	51,4	0,2	6,2	1,1	15,5
2010	100	4,6	10,0	0,7	77,7	1,9	0,1	1,4	5,6
2011	100	2,5	6,5	0,4	85,8	1,4	0,3	0,8	3,8
2012	100	2,0	2,8	0,4	90,2	3,0	0,4	0,9	3,3
2013	100	1,7	2,4	0,3	89,2	2,9	0,7	0,9	4,8
Обрабатывающие производства									
2005	100	11,0	3,2	0,6	69,9	0,7	4,4	0,8	10,0
2010	100	20,2	1,6	0,2	71,7	0,9	1,2	0,8	4,3
2011	100	13,8	1,3	0,4	78,2	1,0	1,0	1,4	3,8
2012	100	18,0	1,5	0,2	73,5	1,4	1,1	1,5	4,2
2013	100	17,6	1,4	0,3	73,8	1,6	1,0	1,6	4,3
Производство кокса и нефтепродуктов									
2005	100	0,5	0,0	0,0	96,1	0,0	1,9	0,0	1,4
2010	100	0,0	0,0	-	97,3	0,0	0,7	0,3	1,6
2011	100	0,0	0,0	-	97,7	0,0	0,6	0,0	1,7
2012	100	0,0	0,0	0,0	99,3	0,3	0,0	0,0	0,7
2013	100	0,0	0,0	0,0	96,7	0,2	0,0	0,0	3,3
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды									
2005	100	1,2	2,6	2,7	87,6	0,1	1,0	1,0	3,9
2010	100	46,3	4,1	2,3	41,1	0,6	3,5	1,2	1,5
2011	100	43,9	4,1	2,0	38,7	0,0	2,0	0,7	8,6
2012	100	43,3	5,0	2,1	36,5	0,1	3,7	1,2	8,2
2013	100	41,9	9,2	2,3	35,0	0,1	10,3	0,0	1,2
В том числе:									
производство, передача и распределение электроэнергии									
2005	100	1,0	1,5	0,6	91,0	0,1	1,0	1,0	3,9
2010	100	50,7	2,0	0,5	40,3	0,7	3,7	1,3	1,5
2011	100	49,9	2,1	0,4	35,6	0,0	1,8	0,7	9,5
2012	100	49,2	2,0	0,3	33,6	0,1	4,0	1,4	9,5
2013	100	49,5	2,4	0,4	34,8	0,1	11,6	0,0	1,4
производство и распределение газообразного топлива									
2005	100	19,6	8,1	2,8	56,2	0,1	0,0	0,6	12,6
2010	100	4,4	13,8	0,3	80,5	0,0	0,0	0,0	1,0
2011	100	1,0	4,7	0,1	93,9	0,0	0,0	0,0	0,3
2012	100	0,8	21,3	0,1	77,6	0,0	0,0	0,0	0,2
2013	100	0,7	21,0	0,1	78,1	0,0	0,0	0,0	0,1

Незначительное увеличение доли федеральных органов исполнительной власти – с 11 до 17,6% – можно увидеть в секторе обрабатывающих производств. Единственная приводимая расшифровка по данному сектору, по сути,

дает ответ на часто звучащий в российских СМИ вопрос: почему дорожает бензин на фоне снижающихся мировых цен на нефть? В уставных капиталах российских предприятий по производству кокса и нефтепродуктов органы исполнительной власти всех уровней среди учредителей не значатся совсем (0%). Трудно не связать нулевое внимание государства как собственника активов в отечественном производстве бензина с постоянными проблемами в этой сфере (дефицит, рост цен, нарекания к качеству продукта и т.п.).

В сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды идут параллельные процессы существенного увеличения как доли федеральных органов исполнительной власти и субъектов РФ, так и коммерческих и финансово-кредитных организаций (с небольшим перевесом общей доли в пользу первых двух). Но анализ детализации данного вида экономической деятельности убеждает в том, что в части производства и распределения газообразного топлива доля коммерческих организаций в 2013 г. превысила 78%, в то время как доля органов исполнительной власти субъектов РФ снизилась в 2013 г. до 21%. В производстве, передаче и распределении электроэнергии в 2013 г. достигнут паритет между учредителями в виде органов исполнительной власти преимущественно федерального уровня (49,5%) и коммерческих организаций (46,4%).

Итак, согласно официальной статистике, за период рыночных реформ в национальной экономике произошла радикальная смена господствующей формы собственности в разрезе общего количества фирм, их уставных капиталов (учредителей), основных фондов и численности – с государственной на негосударственную.

Аналогичный тезис о том, что Россия отстает от многих развитых и развивающихся стран (Австрия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Италия, Голландия, Испания, Китай, Южная Африка, Вьетнам) по показателю доли государственных предприятий (с мажоритарным и миноритарным участием) в ВВП страны, является ключевым и в статье «Государственный капитализм на марше» В.Б. Кондратьева. «Финансовый кризис 2008–2009 гг. заставил многие развитые страны мира увеличить долю государства в частных корпорациях» [8]. В кризисный период (2009 г.) в мировой экономике насчитывалось 650 государственных ТНК. В каких именно ключевых отраслях были сконцентрированы 30 крупнейших из них в кризисный 2009 г.? Перечислим их с указанием названий компаний, страны и доли государства в капитале:

– нефтедобыча – China National Petroleum Corporation, Китай – 100%; Eni SpA, Италия – 30,3%; Petroleo Brasileiro SA, Бразилия – 39,8%; Petroleos de Venezuela SA, Венесуэла – 100%; Statoil ASA, Норвегия – 67%; Лукойл, Россия – 13,4%; Petronas, Малайзия – 100%;

– автомобильная промышленность – Volkswagen Group, Германия – 20%; General Motors Co, США – 32%; Renault, Франция – 18,3%;

– энерго-, газо- и водоснабжение – GDF Suez – 84,7%; EDF SA – 84,7%; Enel SpA, Италия – 34,7%; Vattenfall, Швеция – 100%; Abu Dhabi National Energy, ОАЭ – 100%; Veolia Environment, Франция – 10,7%;

– телекоммуникации – Deutsche Telekom AG, Германия – 31,7%; France Telecom, Франция – 26,7%; TeliaSonera, Швеция – 37,3%; Singapore Telecom-

munications, Сингапур – 54,4%; Zain, Кувейт – 49,2%; Qatar Telecom, Катар – 55%;

– другие отрасли: авиастроение (EADS, Франция – 22,4%); машиностроение (Finmeccanica, Италия – 30,2%); пищевая промышленность (Japan Tobacco, Япония – 50%); услуги (Deutsche Post AG, Германия – 30,5%); горнодобывающая промышленность (Vale, Бразилия – 5,5%); металлургия и металлообработка (Tata Steel, Индия – 12,9%); транспорт (China Ocean Shipping Company, Китай – 100%).

Сравнение данного отраслевого перечня с приоритетами государственной формы собственности в крупнейших российских компаниях, основываясь на информации рейтинга РБК-500 [9], заставляет в очередной раз повторить тезис о «сырьевой» ориентации отечественной экономики. Общеизвестно, что снижается доля государственной корпорации «Ростех» в «АвтоВАЗе». Ввиду отсутствия государства как крупного игрока на отечественном рынке табачных изделий господствуют иностранные компании, в то время как в Японии государство способствовало выращиванию крупнейшей ТНК – Japan Tobacco. Как известно, в Италии и Китае, так же как и в Японии, успешно работает система государственной монополии на производство табака.

Академик Н.Я. Петраков: «Чтого не может рынок» и «Рынок без денег – достижение российских реформаторов»

Отвечая на сформулированный выше вопрос «Приватизация вместо инвестиций?», обратимся к статье «Русская рулетка» из научного наследия Н.Я. Петракова, а именно к гл. 4 названной работы – «Чтого не может рынок» [10. С. 70–75]. Прочитируем Николая Яковлевича: «...признание объективности рынка и эйфория по поводу всевластия, всемогущества рынка как творца всеобщего благоденствия – вещи совершенно разные. Я вырос в стране, где апологеты тоталитарного режима, так называемые политэкономы, ставили вопрос ребром: план или рынок? И отвечали сами себе: конечно, план! Пришли другие. Оказывается, только для того, чтобы сказать: конечно, рынок!» [10. С. 70]. Далее в цитируемой работе описываются три сферы национальной экономики, где ярко проявляется бессилие механизма рыночных отношений, а буквальное следование рыночной логике в них приводит к критической ситуации, ставит систему на грань выживания. Итак, рыночные механизмы не в состоянии правильно сориентировать в поисках эффективных решений в ситуациях:

- 1) монополии или олигополии;
- 2) долгосрочных инвестиций – при значительном разрыве во времени между затратами и экономическим эффектом (лаг запаздывания при реализации крупных инвестиционных проектов);
- 3) финансирования НИОКР – в условиях снижающихся дополнительных затрат на прирост производства продукции при падающих ценах (эффект научно-технического прогресса) [10. С. 70].

По первому пункту Н.Я. Петраков выявляет жесткую взаимосвязь между обвальной приватизацией и монополизацией в национальной экономике. Второй и третий пункты свидетельствуют о том, что приватизация государственных предприятий в принципе не способна решить комплекс проблем

долгосрочных инвестиций в российскую экономику, в том числе в НИОКР. В этой связи очень актуальными представляются тезисы программы «Столыпинского клуба» об эмиссионном механизме финансирования инвестиций. Отсутствие суверенной денежно-кредитной политики Правительства РФ, ориентация эмиссионной политики Банка России на сугубо внешние «сигналы» (прежде всего на объем валютной выручки компаний-экспортеров) и стабильно низкие значения коэффициента монетизации ВВП сформировали прочный облик внешнего долга РФ. Это преимущественно долгосрочные кредиты и займы негосударственного характера: доля органов государственного управления составляет в нем не более 3% [11]. Итак, на фоне высоких мировых цен на нефть российские банки и предприятия в отсутствие внутренних источников «длинных» денег решали проблемы долгосрочного финансирования за пределами нашей страны и в обход государства, на свое собственное усмотрение. Пока процесс не остановили западные санкции.

В гл. 15 той же работы «Рынок без денег – достижение российских реформаторов» [10. С. 201–214] Н.Я. Петраков констатирует, что «в процессе рыночных реформ в России оказалась полностью подорвана денежная система страны. Это один из российских парадоксов. Ведь рыночная экономика не может быть безденежной» [10. С. 201]. Был подорван механизм, который призван обеспечивать «органическую связь между потребностями хозяйства в средствах платежа и эмиссией денег ... Отсутствует также система канализации денежной эмиссии на обслуживание текущего хозяйственного оборота (в этом, собственно, и заключается задача эмиссии)» [10. С. 206].

Про институты: приватизация, национализация и профсоюзы

По оценкам экспертов, общим местом в двух очень разных моделях разработки концепции будущего экономического развития России является реформирование институтов. Институциональное поле, как известно, чрезмерно широко. О каких именно институтах следует говорить в первую очередь в контексте настоящей статьи – о доле участия государства в экономике? К примеру, говоря о приватизации как об институте развития предпринимательства, не следует забывать и о национализации. Прочитаем профессора Финансового университета О.С. Сухарева: «...осуществлять приватизацию как будто возможно в любом объеме, если собственник так считает. Но необходимо иметь в виду, что правительство — это наемный менеджер, распорядитель этой собственности, а подлинным собственником государственной (общественной) собственности является народ. Поэтому в принципе подобные решения должны приниматься плебисцитом и никак иначе» [5. С. 29–30]. О.С. Сухарев предлагает принять закон о государственном секторе, который бы определял границы этого сектора, состав, масштаб, органы и режимы управления, а также закрепил бы за приватизацией и национализацией статус *двух (выделено мной. – А.Л.)* процессов управления государственным имуществом и собственностью в экономической системе России.

В качестве практической иллюстрации к рис. 1, обобщающему опыт антикризисной политики государства в период глобального финансового кризиса 2008–2009 гг., приведем пример банкротства и последующей национа-

лизации крупнейшего автопроизводителя не только в США, но и в мире – General Motors (GM). (Напомним, что с этим событием связано и другое, имеющее прямое отношение к России, – мы имеем в виду сорванную американцами громкую сделку по покупке компании «Opel» Сбербанком России, «благославленную» лично главой Германии А. Меркель) [12]. «Банкротство GM фактически обозначило реструктуризацию компании и переход ее под госконтроль. В 2009 году Правительство США выделило на поддержку GM 30 млрд. долларов в обмен на долю в новой GM объемом примерно 60%. Новая структура акционеров GM с этого момента стала такой: 60% получило Правительство США взамен на финансовую помощь, 12% – у Правительства Канады, 17, 5% получил профсоюз работников автомобильной промышленности США, а 10,5% – кредиторы GM» [13]. Позже Правительство США с убытком продало акции GM, но «как признался журналистам на условиях анонимности представитель администрации США, «наша задача заключалась не в том, чтобы заработать на General Motors, а в том, чтобы спасти американский автопром» [14]. Известнейший американский тезис о том, «что хорошо для страны, хорошо также для GM, и наоборот» разделяют в правительствах Германии и Франции, также являющихся акционерами в автомобилестроении. Компания Рено была национализирована правительством Франции после Второй мировой войны. В отечественном автопроме государство среди акционеров не числится [9].

В качестве оригинальной идея определенной цикличной повторяемости процессов национализации и приватизации была предложена в 1980-х гг. XX в. Данная идея заключается в том, что цикличность изменений предпочтений людей, которые неоднократно и одновременно участвуют в частных и общественных соглашениях, определяется посредством обращения к инструментам то государственного, то частного сектора. Описывая существование «цикла национализации-приватизации», среди причин цикличности режимов собственности в [4. С. 4738–4740] выделяются не только идеологические, но и сугубо финансовые – контроль за финансовыми потоками фирм, гарантированный правом собственности (этот интерес как для «частника», так и для государства является сугубо одинаковым). Подчеркнем, что гипотеза идеологических предпочтений зачастую обосновывает национализацию частных активов. В рамках гипотезы политического цикла смена национализации и приватизации определяется необходимостью получения поддержки избирателей: обычно причиной увеличения количества государственных фирм является необходимость перераспределения доходов.

Периодически депутаты Государственной Думы РФ критикуют то, что сегодня программы приватизации государственного имущества даже не обсуждаются в законодательных органах государственной власти в российских регионах. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что очень важной в формировании «цикла национализации-приватизации» является роль профсоюзов. Еще раз вернемся к эпиграфу В.В. Леонтьева в начале настоящей статьи о необходимости и плодотворности ежедневного сотрудничества деловых кругов, трудовых ресурсов и правительства [15]. Деятельность западных профсоюзов всегда была очень далека от карикатурного образа, созданного Э. Рязановым в художественном фильме «Служебный роман». Отраслевые

профсоюзы в развитых странах являют собой зрелый институт, способный обеспечить функцию перераспределения доходов и собственности в интересах трудящихся. Проведение многочисленных и масштабных забастовок, стачек в борьбе за повышение заработной платы, сокращение рабочей недели и т.п., которые мы можем часто наблюдать в репортажах СМИ, является лишь одним из направлений деятельности профсоюзов. Эти организации представляют собой могущественные финансовые структуры со штатом высококвалифицированных аналитиков (так, довольно известен экономист американского Объединенного профсоюза сталелитейщиков Ron W. Bloom). Не только профсоюз работников автомобильной промышленности США получил крупный пакет акций GM (17,5%). 41,5% акций другого автогиганта Chrysler принадлежат специальному трастовому фонду, который был учрежден отраслевыми профсоюзами (из его средств также оплачивается медицинская страховка пенсионеров). Профсоюз работников автомобильной промышленности США активно участвует в многосторонних переговорах самого высокого уровня и, к примеру, выразил готовность отказаться от ряда ключевых льгот, чтобы помочь трем крупнейшим автопроизводителям (General Motors, Chrysler и Ford) получить пакет чрезвычайной помощи от правительства в размере 34 млрд долл. Но одновременно руководителям компаний Ford и General Motors предложили работать за зарплату в один доллар в год [16]. Последнее требование выглядит прямо-таки нелепым рядом с недавним решением Совета директоров государственной компании «Роснефть» повысить вознаграждения топ-менеджерам на фоне низких мировых цен на нефть. Подобный парадокс возможен только при «дремлющих» российских профсоюзах.

Значительное внимание роли государства в экономическом развитии Индии уделяет известный российский ученый-востоковед О.В. Маляров в монографии «Независимая Индия: эволюция социально-экономической модели и развитие экономики» [17]. В частности, в разделе о новейшем этапе развития индийской экономики под говорящим названием «Сохранение базовых структур государственного воздействия на экономику» автор отмечает отсутствие «всеобщей приватизации предприятий» и то, что «мнение профсоюзов учитывается в принятии решений о приватизации» [17. Кн.1. С. 670–675].

Все вышесказанное в данном разделе статьи, а также анализ деятельности современных российских профсоюзов на основе официальной статистики (Росстат) и личных наблюдений автора позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, западные отраслевые профсоюзы – это могущественные политические и финансово-экономические организации, являющиеся одним из ключевых игроков в сфере перераспределения доходов. При этом западные профсоюзы одновременно выступают и как представитель трудящихся в противостоянии с работодателем (забастовки, стачки), и как активный участник «цикла национализации-приватизации» не только в качестве «переговорщика», но и в качестве мажоритарного собственника компании.

Во-вторых, деятельность профсоюзов в России, по данным Росстата, поступательно «все ниже и ниже» и верно стремится к нулевым значениям как по показателю «количество забастовок и т.п.» [4], так и по показателю распределения численности занятых в экономике и доли предприятий и органи-

заций по формам собственности по позиции «собственности общественных и религиозных организаций (объединений)» (где в том числе учтены и профсоюзные объединения) [7]. К числу единичных проявлений профсоюзной активности в сфере западной традиций участия – перераспределение доходов, к примеру в Сибири, отнесем лишь декларацию конференции Международной организации труда и Федерации независимых профсоюзов России в Сибирском федеральном округе (г. Улан-Удэ от 07.08.2013 [18]). Там значится пункт об «Установлении в коллективных договорах и соглашениях соотношения заработной платы руководителя и работников внебюджетного сектора экономики не более 8 раз».

В-третьих, фактическая институционализация «региональных объединений (федераций) профсоюзов» вместо «общенациональных отраслевых профсоюзов» в РФ выступает элементом конъюнктурной экономической политики поступательного сокращения участия государства в экономике. Объединение профсоюзов по региональному признаку, очевидно, разобщает их общественную силу и экономические интересы в противостоянии с работодателями, а также лишает профсоюзы финансовой основы, вытесняя их деятельность в сферу мелкого посредничества (аренда недвижимости – приданого из социалистического прошлого) и априори исключая возможность выступать даже миноритарным собственником российских предприятий.

* * *

Вновь вернемся к обозначенным во введении публикациям о выборе президента РФ из двух путей будущего экономического развития. Приведем цитату: «Из-за отсутствия экономического роста, в условиях рентоориентированного поведения нашей власти и огромного имущественного неравенства единственным механизмом, позволяющим богатеть одним, может быть только обнищание других. Что, в принципе, и происходит...» [1]. На наш взгляд, в приводимом далее автором ряду (поборы, налоги, запреты) не хватает самого первого звена – девальвации российского рубля в интересах предприятий-экспортеров. К сожалению, даже в конструктивных дискуссиях о способах перераспределения доходов обычно речь идет о внедрении прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц, применяемой в большинстве стран мира, но важная роль профсоюзов в данном процессе вообще обходится молчанием. Давно пора выйти из порочного, по Н.Я. Петракову, спора «план или рынок?» и строить триумvirат по В.В. Леонтьеву – «деловые круги, трудовые ресурсы и правительство» (см. эпиграф к статье).

Литература

1. Бикбов А. Битва экономических визирей Путина: Кудрин – Улюкаев против Титова-Глазьева // Интернет-газета «Реальное время». URL: <http://realnoevremya.ru/analytics/32311>
2. Мау В. Экономическая политика 2009 года: между кризисом и модернизацией // Вопросы экономики. 2010. №2. С. 4–25.
3. Шелудякова И.Г., Дукарт С.А. Цикл национализация-приватизация: сравнительный анализ работ по проблеме преобразования режимов собственности // Фундаментальные исследования. 2015. № 2. С. 4737–4741.
4. Российский статистический ежегодник-2014 // Официальный сайт Росстата.

5. Сухарев О.С. Институты развития предпринимательства: приватизация и национализация // Экономика. Налоги. Право. 2014. №4. С. 25–37.
6. Moser N. Ownership and enterprise performance in the Russian oil industry, 1992–2012 // Post-Communist Economies. 2016. Vol. 28, No. 1. P. 72–86. <http://dx.doi.org/10.1080/14631377.2015.1124555>
7. *Российская промышленность-2014* // Официальный сайт Росстата.
8. Кондратьев В.В. Государственный капитализм на марше [Электронный ресурс] // <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=149827> (дата обращения: 07.08.2016).
9. РБК-500 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rbc.ru/rbc500/> (дата обращения: 07.08.2016).
10. Петраков Н.Я. Избранное: М.; СПб.: Нестор-История, 2012. Т. 2. 328 с.
11. Структура долга [Электронный ресурс]. URL: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/ (дата обращения: 07.08.2016).
12. Сбербанк и GM договорились о компенсации за сорванную сделку по «Opel». URL: <http://www.newsru.com/finance/26apr2010/opel.html> (дата обращения: 07.08.2016).
13. GM: как столетний успех закончился банкротством и национализацией [Электронный ресурс]. URL: http://pikabu.ru/story/gm_kak_stoletniy_uspekhn_zakonchilsya_bankrotstvom_i_natsionalizatsiyey_4046437 (дата обращения: 29.07.2016).
14. Аронов Е. Автопром спасенный [Электронный ресурс]. URL: <http://www.svoboda.org/content/article/25185654.html> (дата обращения: 29.07.2016).
15. Леонтьев В.В. Избранные статьи. СПб.: Изд-во газеты «Невское время», 1994. 366 с.
16. Профсоюзы США откажутся от льгот, чтобы помочь GM, Chrysler и Ford [Электронный ресурс]. URL: <http://korrespondent.net/business/companies/668061-profsoyuzu-ssha-otkazhutsya-ot-lgot-chtoby-pomoch-gm-chrysler-i-ford> (дата обращения: 29.07.2016).
17. Маляров О.В. Независимая Индия: эволюция социально-экономической модели и развитие экономики: в 2 кн.: Ин-т востоковедения РАН. М.: Вост. Лит., 2010.
18. Международная конференция МОТ-ФНПР в Улан-Удэ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fnpr.ru/n/256/8237.html> (дата обращения: 29.07.2016).

A.V. Lozhnikova

Department of Economics, Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University, Tomsk, Russia

E-mail: tfg@mail.ru

ARE THERE ANY FRAMEWORKS FOR THE REDUCTION OF STATE PARTICIPATION IN ECONOMY? MICROECONOMIC APPROACH AND TRADE UNIONS VERSUS MACROECONOMIC STABILITY

Keywords: State participation in economy; Forms of ownership; State property; State sector of economy; Nationalization; Privatization; Investments; Trade unions.

The paper criticizes some points of Alexei Kudrin's concept of the perspective economic development of Russia where achievement of macroeconomic stability against the background of minimizing state participation in economy is declared. Provisions that determine the extent of state involvement in economy based on microeconomic approach are substantiated. The following theoretical postulates of Academician N. Petrakov, published in 1998, are provided: "What Market Can't Do" and "Market without Money – Achievement of Russian Reformers". The drawn conclusion is that privatization of state-owned enterprises generally cannot compensate for long-term investments in the Russian economy that fell out in the process of market reforms. The focus is made on the critical role of trade unions in the economic development of companies, industries and the entire country. Institutionalization of trade unions on a regional basis in the Russian Federation is recognized as an element of the conjunctural economic policy of progressive reduction of state participation in economy. Nationwide industry-specific trade unions are defined as an institution that can provide the function of income and property redistribution.

References

1. Bikbov A. Bitva ekonomicheskikh vizirey Putina: Kudrin-Ulyukayev protiv Titova-Glaz'yeva. *Real'noye vremya*. Available at: <http://realnoevremya.ru/analytics/32311> (accessed 01 August 2016).

2. Mau V. Ekonomicheskaya politika 2009 goda: mezhdru krizisom i modernizatsiyey. *Voprosy ekonomiki*, 2010, no. 2, pp. 4-25.
3. Sheludyakova I.G., Dukart S.A. Tsikl natsionalizatsiya-privatizatsiya: sravnitel'nyy analiz rabot po probleme preobrazovaniya rezhimov sobstvennosti. *Fundamental'nyye issledovaniya – Fundamental Research*, 2015, no. 2, pp. 4737-4741.
4. Russian Federal State Statistics Service. Russian Yearbook of Statistics -2014. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/ (accessed 01 August 2016). (In Russian).
5. Sukharev O.S. Instituty razvitiya predprinimatel'stva: privatizatsiya i natsionalizatsiya. *Ekonomika. Nalogi. Pravo*, 2014, no. 4, pp. 25-37.
6. Moser N. Ownership and enterprise performance in the Russian oil industry, 1992–2012. *Post-Communist Economies*, 2016, vol. 28, no. 1, pp. 72–86. doi:10.1080/14631377.2015.1124555
7. Russian Federal State Statistics Service. Russian Industry -2014. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/figures/industry/ (accessed 01 August 2016). (In Russian).
8. Kondrat'yev V.B. *Gosudarstvennyy kapitalizm na marshe*. Available at: <http://www.perspektivy.info/print.php?ID=149827> (accessed 07 August 2016).
9. RBK-500. Available at: <http://www.rbc.ru/rbc500/> (accessed 07 August 2016).
10. Petrakov N.Ya. *Izbrannoye* [Selected works]. Moscow, St. Petersburg, Nestor-Istoriya Publ., 2012. vol. 2, 328 p.
11. Ministry of Finance of the Russian Federation. Debt Profile. Available at: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/structure/ (accessed 07 August 2016). (In Russian).
12. Newsru.com. *Sberbank i GM dogovorilis' o kompensatsii za sorvannuyu sdelku po "Opel"*. Available at: <http://www.newsru.com/finance/26apr2010/opel.html> (accessed 07 August 2016).
13. *GM: kak stoletniy uspekh zakonchilsya bankrotstvom i natsionalizatsiyey*. Available at: http://pikabu.ru/story/gm_kak_stoletniy_uspekh_zakonchilsya_bankrotstvom_i_natsionalizatsiyey_4046437 (accessed 29 July 2016).
14. Aronov E. *Avtoprom spasenny*. Available at: <http://www.svoboda.org/content/article/25185654.html> (accessed 29 July 2016).
15. Leont'yev V.V. *Izbrannyye stat'i* [Selected articles]. St. Petersburg, Nevskoye vremya Publ., 1994. 366 p.
16. *Profsoyuzy SSHA otkazhutsya ot l'got, chtoby pomoch' GM, Chrysler i Ford*. Available at: <http://korrespondent.net/business/companies/668061-profsoyuzy-ssha-otkazhutsya-ot-lgot-chtoby-pomoch-gm-chrysler-i-ford> (accessed 29 July 2016).
17. Malyarov O.V. *Nezavisimaya Indiya: evolyutsiya sotsial'no-ekonomicheskoy modeli i razvitiye ekonomiki* [Independent India: evolution of the social and economic model and economy development]. Moscow, Vost. lit. Publ., 2010.
18. Mezhdunarodnaya konferentsiya MOT-FNPR v Ulan-Ude. Available at: <http://www.fnpr.ru/n/256/8237.html> (accessed 29 July 2016).

For referencing:

Lozhnikova A.V. Est' li predely sokrashcheniya doli uchastiya gosudarstva v ekonomike? Mikroekonomicheskiy podkhod i profsoyuzy «protiv» makroekonomicheskoy stabil'nosti [Are there any frameworks for the reduction of state participation in economy? Microeconomic approach and trade unions versus macroeconomic stability]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2016, no. 3 (35), pp. 252-265.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БАНИН Сергей Анатольевич – кандидат экономических наук, Институт экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: sbanin56@mail.ru

БЛИНОВ Владимир Николаевич – доктор биологических наук, факультет психологии Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: kuzmina_natalia@sibmail.com

БОГОЛИБ Татьяна Максимовна – доктор экономических наук, финансово-экономический факультет кафедры финансов, денежного оборота и кредита, ГВУЗ «Переяслав-Хмельницкий ГПУ им. Г. Сковороды». E-mail: bogolib60@mail.ru

ГАЛУЗИН Роман Викторович – студент кафедры менеджмента, маркетинга и права Дальневосточного государственного аграрного университета» (г. Благовещенск). E-mail: draco94@bk.ru

ДОБРУСИНА Маргарита Ефимовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры стратегического маркетинга и менеджмента Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: medobrusina@rambler.ru

ДОЛЖЕНКО Руслан Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, социологии труда и управления персоналом МИЭМИС Алтайского государственного университета (г. Барнаул). E-mail: snurk17@gmail.com

ДЯКУН Алёна Ярославовна – мл. научный сотрудник Лаборатории ресурсов углеводородов и прогноза развития нефтегазового комплекса ИНГГ СО РАН (г. Новосибирск). E-mail: adyakun@gmail.com

ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич – доктор экономических наук, завкафедрой финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: tuv82@bk.ru

КАЗ Евгения Михайловна – аспирант кафедры стратегического маркетинга и менеджмента Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: gk123a@mail.ru

КОРШУНОВА Лидия Афанасьевна – кандидат технических наук, доцент кафедры менеджмента Института социально-гуманитарных технологий Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: korshunova_la@sibmail.com

КРЮКОВ Павел Алексеевич – ст. преподаватель кафедры управленческого учета и анализа Института экономики и управления Кузбасского государственного технического университета (г. Кемерово). E-mail: кра.2008@mail.ru

КУЗЬМИНА Анна Валерьевна – студентка факультета психологии Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: anna989@sibmail.com

КУЗЬМИНА Наталья Геннадьевна – ст. преподаватель кафедры менеджмента Института социально-гуманитарных технологий Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: kuzmina_natalia@sibmail.com

ЛАВРОВА Зоя Игоревна – кандидат технических наук, доцент кафедры экономики труда Санкт-Петербургского государственного экономического университета. E-mail: ZoyaL@yandex.ru

ЛЕВИНА Елена Ивановна – доцент кафедры управленческого учета и анализа Института экономики и управления (г. Кемерово). E-mail: lena_levina76@mail.ru

ЛЕПИХИНА Светлана Николаевна – аспирант кафедры экономики (налогообложения и мировой экономики) Национального исследовательского Томского государственного университета, председатель ОГБСУ «Фонд государственного имущества Томской области». E-mail: slepikhina@gsibmail.com

ЛИТОВЧЕНКО Анна Ивановна – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: politeco@ef.tsu.ru

ЛОЖНИКОВА Анна Владимировна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: tfg@mail.ru

МАКАРОВА Ирина Александровна – ст. преподаватель кафедры экономики Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: Chivchish@mail.ru

МИШЕНИН Михаил Владимирович – кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник Лаборатории ресурсов углеводородов и прогноза развития нефтегазового комплекса ИНГГ СО РАН (г. Новосибирск). E-mail: Mishenin.Mihail@yandex.ru

НОВИКОВА Ирина Владимировна – доктор социологических наук, профессор кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления Северо-Кавказского федерального университета (г. Ставрополь). E-mail: Iren-n@rambler.ru

ПЕТРОВ Алексей Викторович – ст. преподаватель кафедры управления и экономики томского филиала РАНХиГС, ст. преподаватель кафедры экономики, социологии, политологии и права ГБОУ ВПО СибГМУ Минздрава России. E-mail: lepyas@gmail.com

РАХИМОВА Сауле Абайбековна – кандидат экономических наук, профессор кафедры экономики Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова. E-mail: saulesha_rahimova@mail.ru

РУДИЧ Славко Бранкович – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Института экономики и управления Северо-Кавказского федерального университета (г. Ставрополь). E-mail: Iren-n@rambler.ru

СВЕШНИКОВА Екатерина Тихоновна – ст. преподаватель кафедры менеджмента, маркетинга и права Дальневосточного государственного аграрного университета (г. Благовещенск). E-mail: svieshnikova@mail.ru

ФИЛИМОНОВА Ирина Викторовна – кандидат экономических наук, завкафедрой политической экономии Новосибирского государственного университета. E-mail: FilimonovaIV@list.ru

ЦИБУЛЬНИКОВА Валерия Юрьевна – доцент кафедры экономики Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники. E-mail: tuv82@bk.ru

ЧЕРНЯВСКИЙ Сергей Владимирович – доктор экономических наук, главный научный сотрудник Института проблем рынка РАН (г. Москва). E-mail: vols85-85@mail.ru

ЧЕРНЯВСКИЙ Владимир Сергеевич – кандидат экономических наук, ст. научный сотрудник Института народонаселения РАН (г. Москва). E-mail: vchern2007@bk.ru

ЧУМЛЯКОВ Кирилл Станиславович – кандидат технических наук, доцент кафедры мировой экономики и международного бизнеса Финансово-экономического института Тюменского государственного университета. E-mail: k8sc@yandex.ru

ЧУМЛЯКОВА Дарья Владимировна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики и организации производства Института менеджмента и бизнеса Тюменского индустриального университета. E-mail: k8sc@yandex.ru

ШИШКИНА Елена Владимировна – специалист отдела персонала ОАО «Альтернатива» (г. Санкт-Петербург). E-mail: dctu@bk.ru

ЭДЕР Леонтий Викторович – кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономии Новосибирского государственного университета. E-mail: EderLV@yandex.ru

Научный журнал
**ВЕСТНИК ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**
ЭКОНОМИКА
Tomsk State University Journal of Economics

2016. № 3(35)

Редактор *Е.В. Лукина*
Оригинал-макет *Г.П. Орловой*
Дизайн обложки *Яна Якобсона* (проект «Пресс-интеграл»,
факультет журналистики ТГУ)

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

Подписано в печать 28.09.2016 г. Формат 70x100 ¹/₁₆.

Печ. л. 18,2; усл. печ. л. 23,9; уч.-изд. л. 24,2.

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет 03.10.2016 г. Заказ 2084. Цена свободная

Адрес издателя и редакции: 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36
Томский государственный университет

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
<http://publish.tsu.ru>; e-mail; rio.tsu@mail.ru