

ВЕСТНИК
ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА
ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

Научный журнал

2017

№ 38

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

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»
Журнал входит в «Перечень рецензируемых научных изданий, в которых
должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций
на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой
кандидат наук, на соискание ученой степени доктора наук»,
Высшей аттестационной комиссии

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

М.А. Боровская, д-р экон. наук, проф.; **М.И. Зверьяков**, 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; **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

Индуксаев В.О. Государственные социально-экономические функции в контрактных отношениях.....	5
Жиронкин С.А., Гасанов М.А., Колотов К.А., Жиронкина О.В. Перспективы развития государственно-частного партнерства в неиндустриальном импортозамещении.....	14
Моргунов Е.В., Мамасев С.М. Развитие городов через призму качества жизни населения.....	26
Чернова О.А., Климук В.В. Рациональное импортозамещение в промышленности: инструментарий оценки.....	43

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

Лосев А.С. Источники инвестирования в физическую культуру и спорт (на примере Приморского края).....	53
Наговицина Л.П., Дроздова М.И., Леоненко Е.И. Северный завоз товаров: состояние, повышение ответственности сибирских регионов.....	64
Шабашев В.А., Барыльников В.В., Медведев Б.Н., Салихов В.А. Исследование особенностей Северо-Кузбасской и Южно-Кузбасской агломераций для обоснования условий перспективного развития региона.....	73

ЭКОНОМИКА ТРУДА

Зонова О.В. Терминологическая дифференциация дефиниций «качество трудовой деятельности» и «качество трудовой жизни».....	82
---	----

ФИНАНСЫ

Гарцуева Е.В. Финансовая грамотность индивида – условие его успехов в рыночной экономике.....	91
Синица А.Л. Число домохозяйств с детьми различного типа по данным переписей населения 2002 и 2010 гг.	106
Тетин И.А. Моделирование стратегии страховой компании в условиях цикла страховой деятельности.....	122

МЕНЕДЖМЕНТ

Сотникова С.И. Архитектоника развития персонала: новый контур в рыночной экономике XXI в.	137
Трофимов Р.В., Ферова И.С. Стратегическое развитие кооперационных процессов в современной экономике.....	155

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

Цитленок В.С. О конечном результате эволюции экономики геоантропного социума: гипотеза.....	164
--	-----

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	174
----------------------------------	-----

CONTENTS

METHODOLOGY

Indukayev V.O. State socio-economic functions in contractual relations	5
Zhironkin S.A., Gasanov M.A., Kolotov K.A., Zhironkina O.V. Prospects for the development of public-private partnership in the neo-industrial import substitution	14
Morgunov E.V., Mamayev S.M. Development of cities through the lens of the population life quality	26
Chernova O.A., Klimuk V.V. Rational import substitution in industry: tools for assessment	43

MACROREGION SIBERIA

Losev A.S. Sources of investment in physical culture and sports (on an example of Primorsky Krai)	53
Nagovitsina L.P., Drozdova M.I., Leonenko E.I. Northern Delivery of goods: condition, Siberian Regions responsibility increase	64
Shabashev V.A., Barylnikov V. V., Medvedev B. N., Salikhov V. A. Investigation of the North and South Kuzbass agglomerations features to justify conditions for region long-term development	73

LABOR ECONOMICS

Zonova O. V. Terminological differentiation of definitions «work activity quality» and «working life quality»	82
--	----

FINANCES

Gartsyeva E.V. Financial literacy of an individual is a condition of his success in a market	91
Sinitsa A.L. Various households with children according to the 2002 and 2010 population censuses	106
Tetin I.A. Modeling of an insurance company's strategy in an insurance cycle conditions	122

MANAGEMENT

Sotnikova S.I. Architectonics of personnel development: a new outline in the market economy of the 21st century	137
Trofimov R.V., Ferova I.S. Strategic development of cooperative process in the modern Economy	155

DISCUSSION PLATFORM

Tsitlenok V.S. The final result of geo-anthropoc society economy transition: the hypothesis	164
--	-----

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	174
--	-----

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 334.01

DOI: 10.17223/19988648/38/1

В.О. Индукаев

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ В КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЯХ

Статья посвящена рассмотрению государственных контрактов в рамках институционального анализа. Выявляются специфические черты государственных контрактов, связанные со специфичностью государства как контрагента. Поведение государства как контрагента при заключении сделки не описывается аналогично поведению рядового субъекта рыночных отношений. Государство, во-первых, обладает более широкими полномочиями, а во-вторых, преследует цель увеличения общественно-благосостояния, а не получение «личной» выгоды. Однако из-за возникновения проблемы «принципал-агент» система государственного заказа излишне бюрократизируется. Анализируются проблема недоверия при заключении государственных контрактов и последствия проявления такого рода недоверия, а также предлагаются пути совершенствования системы государственного заказа, направленного на устранение проблемы недоверия.

Ключевые слова: государственный контракт, государственный заказ, контрактная экономика, принципал, агент, государственный заказчик, доверие, недоверие, оппортунизм.

Наблюдающиеся в последние годы кризисные явления в экономике практически всех странах мира свидетельствуют, по мнению ряда специалистов, о несостоятельности применяемых мер государственного регулирования экономики. Кризис сегодня носит системный характер, а макроэкономическая нестабильность велика как никогда. Базирующаяся на неоклассических идеях парадигма государственного регулирования экономики требует существенно-го переосмысления и качественного эволюционного изменения.

Основной недостаток неоклассической экономической теории заключается, по нашему мнению, в ее неспособности принять то, что человек готов понести некоторые личные потери в интересах коллектива или общества, к которым он принадлежит [1. С. 100]. Важным элементом такого подхода является принцип солидарного (кооперативного) поведения, согласно которому такое поведение приносит больший эффект, чем экономическое поведение, определенное интересами каждого отдельного индивидуума. Сам по себе кооперативный тип поведения формируется с трудом, потому что никто не хочет рисковать в ситуации, когда другие могут быть «безбилетниками». Поскольку существует противоречие между личными (эгоистическими) и коллективными интересами, необходим механизм принуждения. Механизм принуждения в экономике реализуется с помощью института контрагентного

соглашения (контракта) между экономическими агентами и институтом государственной власти, т.е. силами общественного сектора.

В современной экономической науке контрактам уделяется особо пристальное внимание. Именно за развитие теории контрактов профессора Оливер Харт и Бенгт Хольмстрем получили в 2016 г. Нобелевскую премию по экономике [2]. Дж. Бьюкенен подчеркивает, что «экономическая теория все больше становится наукой о контрактах» [3. Р. 229]. В институциональной теории контракт определяется как соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющееся результатом осознанного и свободного выбора индивидов в заданных институциональных рамках.

Принцип свободы контракта (договора) гласит, что если две стороны осознанно и добровольно решают заключить договор или совершить обмен, которые не влекут негативных последствий для прочих лиц, такая сделка не должна «блокироваться» государством.

Сама теория контрактов, разработанная в рамках институциональной экономической теории, базируется на поведении человека и учитывает в значительной степени человеческую природу. В центре внимания теории находится так называемый «человек отношенческий», который ведет себя согласно норме целерационального действия, но вдобавок к этому его поведение строится на основе норм доверия, эмпатии и других «отношенческих» норм. Однако очевидно, что контрагентами при заключении соглашений могут выступать не только индивиды, но и организации, и если поведение коммерческой фирмы в общих чертах похоже на поведение «человека отношенческого» и может быть описано с использованием того же понятийного инструментария, то государство как экономический агент представляет особый интерес для исследования в силу специфичности своей природы.

Затраты на государственные заказы в развитых странах сегодня достигают 20% ВВП. Манипулирование такой величиной денежных средств имеет значительный потенциал как регулятивный инструмент, и именно поэтому государственный заказ целесообразно рассматривать именно в этом качестве.

Особую важность государственному заказу как инструменту регулирования придает его контрактная природа. Контрактация отношений государственных заказчиков и поставщиков товаров открывает возможность для самых разнообразных мер по стимулированию реального сектора экономики страны. Еще Дж. Кейнс отмечал значительное влияние государственных контрактов на величину совокупного спроса в стране, отводя им роль катализатора занятости в периоды экономических спадов. Государственный контракт – гибкий инструмент в руках государства, умелое использование которого может стать мощным аргументом экономической политики.

На наш взгляд, контрактам, в которых одной из сторон выступает государство, уделяется недостаточно внимания в экономической теории. Проанализируем категорию «государственный контракт» с целью выявления специфических черт государства как контрагента.

При заключении государственных контрактов действуют оба способа принуждения к кооперации, о которых речь шла выше, – контрактация и государственное воздействие, а значит, актуальным становится вопрос, отвечают ли такие контракты принципу свободного договора. Кроме того, госу-

дарство, в отличие от индивидов и фирм, не стремится к получению личной выгоды, ведь заключая контракт, оно преследует цель создания общественных благ. Отсюда возникает вопрос о применимости стандартных понятийных и методологических средств институциональной экономической теории к контрактам, одной из сторон в которых выступает государство.

Многие исследователи отмечают, что государство в контрактных отношениях – субъект «второго уровня», оно играет двойную роль. Это ключевое отличие государства от рядового субъекта контрактных отношений. Для обоснования данного тезиса обратим внимание на тот факт, что даже в классическом двустороннем контракте неявно присутствует и третья сторона, называемая институционалистами природой. В теории игр партия с двумя участниками может быть дополнена природой как третьим игроком, чьи «действия» влияют на исход игры на каждом ходе. «Природные» факторы – внешние по отношению к контракту, и соответственно к ним не применимы, например, нормы доверия контрагентов. Под такими факторами понимаются не только и не столько форсмажорные обстоятельства, связанные со стихийными бедствиями, но и, например, действующее в стране законодательство. Законодательство может значительно повлиять на выбор контрагента, на принятие решения о самом заключении контракта, на ход исполнения, расторжение, изменение условий контракта и т.д. Иногда строгое законодательство вообще препятствует заключению контракта.

В случае, когда одним из контрагентов является государство, оно отчасти выполняет и роль природы, получая контроль над факторами, в иных случаях являющихся «природными». Обеспечение эффективной институциональной среды – прерогатива государства. Иначе говоря, государство одновременно создает «правила», по которым и «играет» при заключении договоров с коммерческими организациями.

Это влечет ряд важных следствий.

Полномочия государства шире, чем полномочия обычного контрагента. Это априори предоставляет ему как стороне сделки большую власть и дает возможность выступать «с позиции силы». Игрок получает возможность контролировать правила игры. Следует отметить, что данный факт необязательно означает негативные последствия для второй стороны сделки, так как при этом первостепенная цель государства – не личное обогащение, а увеличение общественного благосостояния в стране. Поэтому широкие полномочия государства можно рассматривать как положительную предпосылку для осуществления им действий по регулированию экономики посредством государственного заказа.

Однако это также означает, что государственный контракт априори не отвечает принципу свободного контракта, ведь государство «вмешивается» в процесс его заключения как регулятор в любом случае.

Особенностью вследствие этого является и отношение контрагентов к риску и базирующееся на нем их взаимоотношение между собой при заключении государственного контракта.

Институционалисты выделяют три типа контрагентов – противников риска, нейтральных к риску и склонных к риску. Выделяются и два типа контрактов – контракты найма и контракты покупки. Контракт найма заключает-

ся между нейтральным к риску субъектом и противником риска. Такой контракт позволяет одной из сторон сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния на результаты взаимодействия «естественных» факторов. При этом сторона контракта, являющаяся противником риска, отказывается от претензий на получение большего дохода в случае благоприятного стечения обстоятельств. Альтернативой контракту о найме является контракт о продаже, в котором оговариваются не совокупность возможных задач, а конкретные задачи к исполнению. Контракт о продаже может заключаться лишь при условии, что обе его стороны нейтральны к риску и готовы смириться с той возможностью, что ожидаемые события не наступят и зафиксированные в контракте задачи окажутся неадекватными складывающейся ситуации.

Государство как специфический субъект контрактных отношений, контролирующий часть «природных» факторов, обладающий огромными ресурсами, должно являться для частных фирм стабильным партнером, гарантом, надежным контрагентом, а государственный контракт – желанным для любой фирмы. Для предпринимателя, являющегося противником риска, государство служит гарантом, потому он готов заключить контракт даже на менее выгодных условиях (в ходе торгов цены контрактов зачастую снижаются довольно значительно), но при этом оплата по данному контракту будет гарантирована. В представлении предпринимателя государство должно брать на себя все риски, в то время как ему остается лишь в срок выполнить работу. В действительности же такие представления не вполне верны.

Дело в том, что государственные служащие, непосредственно осуществляющие закупку, оформляющие документацию, проводящие конкурсные процедуры, являются противниками риска. Штрафные санкции, применяемые к служащим за нарушения процедур отбора победителей аукциона, очень велики. Все дело в борьбе с оппортунистическим поведением служащих в попытке разрешить проблему «принципал-агент», возникающую между государством и государственным служащим. Государство в этом случае играет роль принципала, а госслужащий – агента. Агент заинтересован в увеличении собственного положения, а не благосостояния принципала. Отсюда со стороны принципала (государства) применяются различные способы контроля над деятельностью агента.

Из-за достаточно жесткого и обширного контроля госслужащих, во-первых, вынужден проявлять особую осторожность при осуществлении процедуры закупки, а во-вторых, в процессе заключения сделки практически не имеет представления, с какой именно фирмой он работает. В борьбе с коррумпированностью государственного заказа отношения между заказчиком и исполнителем (а кроме того и потенциальными исполнителями) обезличены настолько, что это порождает проблемы. Иерархия, которая была призвана стать механизмом снижения транзакционных издержек, начинает их генерировать, а оппортунистическое поведение, помимо известного инструмента достижения личной выгоды с использованием коварства, становится механизмом защиты от «несправедливого» порядка и инструментом компенсации за вынужденное сотрудничество [4. Р. 115].

Возникает проблема катастрофически низкого уровня доверия между за-

казчиком и исполнителем. Низкий уровень взаимного доверия сторон и негативные ожидания, связанные с высокой вероятностью коварства контрагентов, приводят к тому, что оппортунизм становится самым эффективным вариантом сотрудничества, создавая институциональную ловушку.

Еще одним негативным последствием отсутствия доверия является низкий уровень ответственности нарушителей госзаказа. Без доверия не может существовать и другой важный институт – репутация, а значит, нечистых на руку поставщиков невозможно «наказать рублем», как это происходило бы при обычных рыночных отношениях между контрагентами. Реестр недобросовестных поставщиков, призванный стать заменой институту доверия, не работает в должной мере, фирмы могут просто перерегистрироваться с другим названием. Нередкими являются ситуации, при которых победитель аукциона, ранее не участвующий в торгах, вызывает у заказчика подозрение, так как последнему неизвестно, вновь созданная ли это фирма или поставщик просто впервые участвует в государственных торгах. Именно поэтому, как отмечалось выше, оппортунизм заказчика, проявляющийся в сговоре с фирмами, зачастую является больше способом защиты сделки, чем получение материальной выгоды.

Потенциальный поставщик же, принимая участие в торгах, всегда опасается того, что «победитель заранее определен», так как заказчик вступил в сговор с другим поставщиком. Поставщики опасаются бюрократии. Кроме того, бизнес не заинтересован заключать договоры, если у него нет возможности выстроить с заказчиком долгосрочные партнерские отношения, основанные на взаимном доверии, как это и происходит в случае заключения контрактов с государственными заказчиками. Помимо этого, огромным барьером для бизнеса выступает излишняя бюрократизированность процедуры заключения госконтракта, которая с каждым годом только растет. Так, сегодня на рассмотрении находятся поправки в Постановление Правительства РФ № 963 «Об осуществлении банковского сопровождения контрактов», предусматривающие обязательное раскрытие подрядчиками практически всей финансовой информации. В случае принятия данных поправок госзаказчики получат доступ к подробной финансовой отчетности подрядчиков. Они смогут узнавать через банки-гаранты, сопровождающие госконтракты, у кого подрядчики арендуют технику, оплатили ли ее в срок и даже закупили ли вовремя топливо для этой техники и прочие детали. При возникновении проблем в финансово-хозяйственной деятельности подрядчика банк сигнализирует заказчику, и тот имеет право расторгнуть контракт [5].

Как отмечает Н.Я. Калюжнова, «в условиях информационных технологий возможность мгновенных транзакций на значительных расстояниях, а также развитие электронной торговли и инфобизнеса в целом во много раз повышает роль доверия в принятии и скорости решений» [6. С. 57]. Электронные площадки, на которых сегодня осуществляются практически все процедуры по закупке товаров органами власти, опосредуют взаимодействие заказчика и исполнителя и призваны максимально его обезличить.

В интервью журналу «Госзаказ: управление, размещение, обеспечение» председатель Совета директоров ОАО «Челябинский завод «Теплоприбор» Константин Захаров подчеркивает, что участие в государственных торгах

несет «слишком много суеты и условностей. И, как правило, наименьший результат. Заработать себе имидж или приобрести надежного партнера в лице государства невозможно. Это одноразовые операции» [7. С. 17].

В итоге если контракт заключается, то это контракт между двумя настроенными, не доверяющими друг другу контрагентами, и в данном случае говорить о нейтральности к риску нельзя. Следствием являются завышенные транзакционные издержки заключения контракта, которые при их значительном объеме ведут к незаключению контрактов. При этом речь идет не об отсутствии доверия между сторонами, а именно о недоверии. Наличие доверия повышает выгодность сделок для обеих сторон, в то время как недоверие является барьером в их заключении.

В любом, даже в формально добровольном контракте всегда существует момент взаимного давления (поскольку речь идет о противоречивых интересах участников), что предопределяет момент избирательности и асимметричности в любой сделке. Именно поэтому Ян Макнил называет существование проблемы выбора и альтернативных вариантов одной из ключевых предпосылок для возникновения контракта [8. Р. 37]. Как показывает практика, на рынках, где существует альтернатива, поставщик зачастую предпочитает не заключать контракты с государственными заказчиками.

Небольшое желание фирм участвовать в государственных торгах в нашей стране иллюстрируется официальной статистикой: по данным Росстата, за 2014 г. 36,8% из объявленных федеральными органами власти электронных аукционов признано несостоявшимися по причине неявки участников, а среднее количество заявок на 1 электронный аукцион составляет 2,7 (для муниципальных заказчиков эти показатели равны соответственно 45,7 и 2,6%) [9]. Данная проблема характерна не только для нашей страны – по результатам опроса предпринимателей в Великобритании, излишняя бюрократизация системы государственного заказа является основным барьером на пути заключения госконтрактов.

Таким образом, если в теории рынок государственного заказа ничем не отличается от «гражданского», а само государство должно являться рядовым субъектом рыночных отношений, на практике это не так. Рынок государственного заказа не столь гибкий, неконкурентный, бюрократизированный.

Именно поэтому процедуры закупки стандартных товаров, таких как канцелярские принадлежности, мебель, компьютерная техника, могут быть значительно проще нынешних и должны отличаться от закупки на тех рынках, где государство является монополистом. Например, закупка продукции военно-промышленного комплекса регулируется иными нормативно-правовыми актами, нежели закупка стандартной продукции. По той же причине отдельно должна регулироваться закупка инновационной продукции.

На развивающихся рынках, являющихся стратегически важными для государства, как правило, конкуренция ниже и процедуры закупки могут быть иными.

При закупке инновационной продукции оппортунистическое поведение принимает вид уже не механизма защиты от недобросовестных поставщиков, а становится единственным способом осуществления закупки.

Проиллюстрируем данный тезис. Между Томским государственным уни-

верситетом и Администрацией г. Томска 13 ноября 2014 г. заключено соглашение о стратегическом партнерстве. Помимо прочего, в плане мероприятий в рамках реализации Договора о сотрудничестве ТГУ с Администрацией г. Томска пунктом 7.3 в обязанностях ТГУ предусмотрено создание эффективного противогололёдного реагента для использования на улично-дорожной сети. В свою очередь, Управление дорожной деятельности, благоустройства и транспорта города берет на себя обязанность приобрести данный реагент. Однако совершенно неясно, как именно будет осуществляться закупка данной инновационной продукции на практике в рамках Федерального закона № 44-ФЗ. Стоимость закупки слишком велика, чтобы заключать договор напрямую с единственным поставщиком, а значит, администрации придется формировать электронный аукцион. По закону заказчик не может прописывать конкретные требования к товару во избежание ограничения конкуренции. При объявлении аукциона существует вероятность того, что победит совершенно другой поставщик из другого региона РФ или из-за рубежа. Соглашение между вузом и администрацией не будет выполнено. Кроме того, данный реагент – продукт нестандартный, а значит, возникают риски, связанные с неполным описанием его свойств и, как следствие, приобретением не удовлетворяющего требованиям заказчика вещества. Очевидным выходом было бы заключение прямого контракта без проведения конкурсных процедур, долгосрочное сотрудничество администрации и вуза, проведение консультаций, испытаний опытных образцов и т.д. Однако это противоречит действующему законодательству.

Заказчику придется идти на хитрость, чтобы обойти закон, дробить заказ или идти на нарушение и ограничивать конкуренцию. Федеральный закон № 44-ФЗ в данном случае препятствует построению партнерских отношений между сторонами контракта.

Поэтому, на наш взгляд, процедуры закупки инновационной продукции должны отличаться от стандартных. Закон должен способствовать легкости закупки инновационных товаров, а не препятствовать ей.

Поддержка производства и развитие инноваций в стране посредством государственного заказа невозможны без создания эффективной институциональной среды.

Специфика государства как контрагента в контрактных отношениях с коммерческими фирмами обуславливает и особую природу самих государственных контрактов. Очевидно, государство – не рядовой участник рынка, а государственные контракты не отвечают требованиям стандартных. Одной из ключевых проблем в контрактации отношений государства и подрядчиков при закупке товаров является проблема недоверия.

Эта проблема характерна в той или иной степени для любой страны мира. Только правительства тех стран, которые предложат эффективные пути ее решения, смогут в полной мере воспользоваться потенциалом госзаказа как регулятивного инструмента. Такими мерами для России должны стать разработка специализированных процедур закупки инновационной продукции, а также совершенствование механизмов закупки стандартизированной продукции.

Литература

1. Басу К. По ту сторону невидимой руки: Основания новой экономической науки: пер. с англ. А. Апполонова, Т. Котельниковой / под ред. И. Чубарова. М.: Изд-во Института Гайдара, 2014. 432 с.
2. Нобелевскую премию по экономике вручат за развитие теории контрактов [Электронный ресурс]: Сайт информационного портала «Лента.ру». URL: <https://lenta.ru/news/2016/10/10/nobeconomy/> (дата обращения: 11.10.2016).
3. Buchanan J. A contractarian paradigm for applying economic theory // American Economic Review. 1975. Vol. 65. May. P. 225–230.
4. Мельников В.В. Проблемы оппортунизма в государственных закупках // Journal of Institutional Studies. 2013. Т. 5, № 3. С. 114–124.
5. С 2016 года госзаказчики получают доступ к финансовому состоянию бизнеса своих подрядчиков [Электронный ресурс]: Сайт ежедневной газеты «Деловой Петербург» URL: <http://www.dp.ru/> (дата обращения: 20.10.2015).
6. Калужнова Н.Я. Экономика недоверия (институт доверия и его роль в конкурентоспособности регионов) // Экономика региона. 2014. № 1. С. 56–65.
7. Госзаказ с точки зрения бизнеса. Проблемы и пути решения. Интервью с Захаровым К.Ю. // Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2015. № 39. С. 16–19.
8. Macneil Ian R., 1969, «Whither Contracts?» // Journal of Legal Education 21: 403–418, quoted in Campbell, D. (ed.). The relational theory of contract: selected work of Ian Macneil. London: Sweet & Maxwell, 2001.
9. Результаты проведения главными распорядителями средств федерального бюджета, органами управления государственных внебюджетных фондов способов определения поставщиков для обеспечения государственных нужд за январь – декабрь 2014 года // Форма государственного статистического наблюдения №1-Контракт.

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

STATE SOCIO-ECONOMIC FUNCTIONS IN CONTRACTUAL RELATIONS

Keywords: state contract, state order, contract economy, principal, agent, state customer, trust, distrust, opportunism.

The article is devoted to consideration of state contracts as a part of institutional analysis. Specific features of state contracts, related to the specificity of the state as counterparty are identified. The behavior of the state as a counterparty when concluding a transaction is not described in the same way as the behavior of an ordinary subject of market relations. The state, firstly, has broader powers, and secondly, it seeks to increase public welfare, rather than gaining "personal" benefits. However, because of the emergence of the "principal-agent" problem, the state order system is excessively bureaucratized. The problem of mistrust in the conclusion of state contracts and the consequences of this kind of distrust were analyzed, as well as ways to improve the public procurement system aimed at eliminating the problem of mistrust were suggested.

References

1. Basu K., Po tu storonu nevidimoy ruki: Osnovaniya novoy ekonomicheskoy nauki [Tekst] / translation from English Appolonova A., Kotelnikovoy T., edited by Chubarova I., Moscow: Publishing house of Gaydar Institut, 2014, pp. 432
2. Nobelevskuyu premiyu po ekonomike vruchat za razvitiye teorii kontraktov [electronic resource]: Sayt informatsionnogo portala «Lenta.ru» URL: <https://lenta.ru/news/2016/10/10/nobeconomy/> (date of the application: November 11, 2016).
3. Buchanan J., A contractarian paradigm for applying economic theory // American Economic Review. 1975. Volume 65. May, pp. 225-230.
4. Melnikov V.V., Problemy opporunizma v gosudarstvennykh zakupkakh // Journal of Institutional Studies. 2013. Text 5. № 3. pp. 114-124.

5. S 2016 goda goszakazchiki poluchat dostup k finansovomu sostoyaniyu biznesa svoikh podryadchikov [electronic resource]: Sayt yezhednevnoy gazety "Delovoy Peterburg" URL: <http://www.dp.ru/> (date of the application: November 20, 2016).

6. Kalyuzhnova N.YA., *Ekonomika nedoveriya (institut doveriya i yego rol v konkurentosposobnosti regionov)* // *Ekonomika regiona*. 2014. № 1. pp. 56-65.

7. Goszakaz s tochki zreniya biznesa. Problemy i puti resheniya. Intervyu s Zakharovym K.YU. // *Goszakaz: upravleniye, razmeshcheniye, obespecheniye*. 2015. №39. pp. 16-19.

8. Macneil, Ian R., 1969, "Whither Contracts?", *Journal of Legal Education* 21: 403-418, quoted in Campbell, D. (ed.), 2001, *The relational theory of contract: selected work of Ian Macneil*, London, Sweet & Maxwell.

9. Rezultaty provedeniya glavnymi rasporyaditelyami sredstv federalnogo byudzheta, organami upravleniya gosudarstvennykh vnebyudzhetykh fondov sposobov opredeleniya postavshchikov dlya obespecheniya gosudarstvennykh nuzhd za yanvar' - dekabr 2014 goda // *Forma gosudarstvennogo statisticheskogo nablyudeniya №1-Kontrakt*

Indukayev V.O. Gosudarstvennye social'no – jekonomicheskie funkcii v kontraktnyh otnoshenijah [State socio-economic functions in contractual relations]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2017, no 38, pp. 5–13.

УДК 338.012

DOI: 10.17223/19988648/38/2

С.А. Жиронкин, М.А. Гасанов, К.А. Колотов, О.В. Жиронкина

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В НЕОИНДУСТРИАЛЬНОМ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИИ

Импортозамещение сегодня является одной из наиболее дискутируемых в российской экономической среде концепций. Будучи объективной реакцией на внешние шоки, создающие угрозы экономической безопасности, оно высветило комплекс проблем инвестиционного, инновационного развития реального сектора, институционального обеспечения его технологической модернизации. Их острота и затянувшийся характер требуют формирования адекватной государственной политики стимулирования импортозамещающих производств в процессе восстановления технологической идентичности промышленности, повышения конкурентоспособности производства товаров конечного потребления и средств производства, развития инвестирования инноваций в обрабатывающих отраслях. «Ядро» государственного регулирования импортозамещения представляет собой преобразование отношений собственности по траектории развития государственно-частного партнерства – особой формы взаимоотношений власти и частного предпринимательства, способной усилить синергию взаимодействия реального, финансового и сциентарного секторов экономики, соединить стратегические интересы государства и бизнеса.

Ключевые слова: импортозамещение, неоиндустриализация, экономика, государство, партнерство, собственность, инвестиции, инновации, стимулирование, модернизация.

В условиях высокой энтропии рынка, дефицита инвестиционных ресурсов обрабатывающих предприятий и стагнирующей научно-производственной кооперации возрастает роль государства как ведущего субъекта процесса импортозамещения. Ключевой предпосылкой тому является высокая концентрация инвестиционных ресурсов, необходимых для модернизации обрабатывающих предприятий. Инвестиционные программы государственных корпораций в 2007–2013 гг. составили более 2 трлн руб., а капиталы контролируемых государством крупных коммерческих банков достигли 1,8 трлн руб. [1. С. 22].

Вопросы инициирования импортозамещения являются одними из самых дискуссионных в научной экономической среде [2–7]. Обобщение типологии импортозамещения в современной экономике позволило выделить ее разновидности применительно к современным российским условиям:

а) *автаркическое импортозамещение*, имевшее место в экономике СССР, как политически мотивированное и обусловленное неприятием социально-политической и экономической модели технологически лидирующих западных стран. Оно связано с отказом от интеграции в подавляющее большинство глобальных технологических цепочек, с отстранением от участия в международном движении капитала и трудовой миграции, с попыткой наладить стопроцентный внутренний выпуск как средств производства, так и конечной

потребительской продукции, с милитаризацией экономики. Вместе с тем эффективность автаркической модели импортозамещения была сравнительно низкой, что подтверждается перманентным старением материальной базы промышленности и технологическим отставанием в электронике и наукоёмком производстве от ведущих стран мира, ростом военных расходов и теневой экономики;

б) *догоняющее импортозамещение* – результат строительства в России с конца 1990-х гг. сборочных предприятий крупнейших мировых автомобилестроительных, радиоэлектронных, химических, пищевых корпораций в ответ на рост доходов населения. Несмотря на то, что к концу 2000-х гг. в этих отраслях они обеспечивали до 45% внутреннего спроса, технологическое отставание обрабатывающих отраслей, равно как бюджетная зависимость от добычи и экспорта сырья, только усилилось. В результате технологическая деградация обрабатывающей промышленности, с одной стороны, негативно влияет на занятость и личные доходы, с другой – усиливает зависимость от импорта потребительских товаров и оборудования;

в) *неоиндустриальное импортозамещение*, которое не может ставить перед собой целью усиление изоляции российской экономики от мирового рынка. Для восстановления обрабатывающей промышленности на новой технологической основе чтобы насытить внутренний рынок, требуется как импорт технологий, так и масштабные прямые иностранные инвестиции, сопровождающиеся трансфером новых технологий.

Неоиндустриализацию российской экономики мы понимаем как восстановление обрабатывающих отраслей до международного уровня конкурентоспособности на новой технологической основе, с одной стороны, и на ресурсной базе развитого сырьевого комплекса – с другой. Применительно к импортозамещению неоиндустриализация есть вмещающий ее процесс, интегрирующий преобразования инвестиционных и кредитных отношений, институциональной и технологической структур промышленности, системы образования и сциентарного сектора экономики.

Не подлежит сомнению, что инициирование неоиндустриального импортозамещения потребует значительных преобразований экономических отношений в сфере промышленного производства, повышения конкурентоспособности на внутреннем рынке, инвестирования его инновационного развития. И наиболее значительные преобразования экономических отношений связаны с трансформацией отношений собственности в реальном и сциентарном секторах экономики по траектории развития государственно-частного партнерства – особой формы взаимоотношений власти и частного предпринимательства.

В современном виде государственно-частное партнерство (ГЧП, англ. Public and Private Partnership) сформировалось в Великобритании – как результат реализации новой концепции управления государственным имуществом правительства Джона Мейджора в 1990-х гг. [8. Р. 6]. Эта концепция получила название «Инициатива частного финансирования» (англ. Private Finance Initiative) и заключалась в значительном сокращении государственных расходов, в том числе инвестиционных, по финансированию строительства, модернизации и эксплуатации государственных объектов промышлен-

ной и социальной инфраструктур. Для этого создавались партнерские соглашения между государственными компаниями и ведомствами, а также фирмами бизнеса по реализации крупных и значимых для общества инвестиционных проектов.

Положительный опыт Великобритании в развитии ГЧП был успешно реализован в инновационной сфере экономики стран Евросоюза, Канады, США, Сингапура, Китая, Австралии и др. как механизма согласования интересов государства и фирм бизнеса в трансфере научных разработок в серийное производство. Основными формами данного механизма за рубежом стали концессионная модель (в которой частная компания – партнер несет большую часть инвестиционных и оперативных расходов) и инициатива частного финансирования, в которой инвестиции пропорционально распределяются между государственным и частными партнерами.

Под государственно-частным партнерством в неоиндустриальном импортозамещении мы понимаем институализированный альянс государственных органов управления и фирм бизнеса, в котором будут максимизированы экономический и технологический эффекты использования государственной собственности и госинвестиций. С этой целью альянс государственных и частных партнеров должен реализовать полный цикл финансирования разработки отечественных заменителей импортируемой продукции, их внедрения в производство и продвижения на рынке.

Согласно Д. Старку, в рамках ГЧП частная и государственная собственность трансформируются в так называемую рекомбинированную, в которой частные компании имеют больше влияния на реальное применение объектов собственности, чем государство, по причине ориентации на потребителя [9. С. 22]. Вместе с тем это дает возможность обеспечить высокую конкурентоспособность продукции, производимой ГЧП, в долгосрочном периоде, поскольку она не будет поддерживаться исключительно государственным протекционизмом и субсидиями. Следовательно, в государственно-частном партнерстве могут сформироваться долгосрочные стимулы к инвестированию инноваций, к созданию производственно-технологических условий замещения импортной продукции.

Мы связываем эти стимулы с синергетическим и эмерджентным эффектами соединения средств производства, интеллектуальной собственности государственных научных организаций и предприятий с предпринимательской способностью и рыночной мотивацией фирм бизнеса. Это подразумевает более высокую экономическую и технологическую эффективность ГЧП как системы, в которой соединяются государственные и частные инвестиции, рыночная и нерыночная мотивации, различные экономические интересы, чем его субъектов в отдельности. Для неоиндустриального импортозамещения это означает возможность запуска технологического мультипликатора – возрастания степени инновационности и конкурентоспособности выпуска товаров для внутреннего рынка, от средств производства до конечных потребительских благ. Следовательно, на основе ГЧП в неоиндустриальном импортозамещении возможно развернуть новую технологическую и производственную платформы для интенсивного насыщения внутреннего рынка конкурентоспособными товарами.

Вместе с тем развитие ГЧП в российской экономике сдерживается комплексом взаимосвязанных проблем.

Первая проблема заключается в недостаточном участии государства в инвестировании промышленного производства в форме ГЧП. При том, что доля государства в российской экономике оценивается в 45% (как собственника активов), его участие в формируемых ГЧП не превышает 10%. Напротив, в США, Японии, Германии доля государства в государственно-частных партнерствах составляет 32–39%, в Великобритании, Франции, Финляндии – 40–52%, в Швеции, Китае – до 66% [10. С. 137]. Таким образом, налицо недоиспользование экономического потенциала ГЧП в стимулировании развития промышленных производств, ориентированных на импортозамещение, в Российской Федерации.

Вторая проблема участия государственно-частного партнерства в развитии неоиндустриального импортозамещения заключается в игнорировании государством необходимости поддержки взаимодействия малых инновационных фирм в высокотехнологичной сфере и предприятий обрабатывающей промышленности по выпуску конкурентоспособной продукции для внутреннего рынка. Так, в заявленном ОАО «РОСНАНО» технологическом направлении «Наноматериалы» (20 действующих проектов) финансирование получили компании, осуществляющие гражданское строительство, производство строительных материалов и стеклопакетов, стальных труб (7 проектов), полимерной упаковки (3 проекта), нефтегазовой отрасли, дорожного строительства (3 проекта). По технологическому направлению «Оптика и электроника» действует 17 проектов, из которых только 5 связаны с выпуском нового оборудования (высокопроизводительных роутеров, микроспутников, сетевых трансиверов, дисплеев, датчиков для систем промышленной безопасности) [11].

Третья проблема использования механизма государственно-частного партнерства в развитии неоиндустриального импортозамещения в российской экономике заключается в недоиспользовании инвестиционных возможностей коммерческих банков, контролируемых государством. Совокупный капитал 5 крупнейших банков, контролируемых государством (ПАО «Сбербанк», «Газпромбанк», «ВТБ» и «ВТБ-24», «Банк Москвы»), составил на начало 2016 г. 4,9 млрд руб., а активы – более 65 млрд руб. Таким образом, в российской экономике подконтрольные государству банки не являются полноправными участниками государственно-частного партнерства.

Четвертая проблема участия ГЧП в развитии неоиндустриального импортозамещения – значительные риски, связанные с расширением взаимодействия бизнеса и государства в России. В структуре таких рисков мы выделили системную (политическую) и рыночную составляющие.

Главным системным риском развития использования механизма государственно-частного партнерства для развития неоиндустриального импортозамещения мы видим опасность усиления *институтов раздаточной (редистрибутивной) экономики*. Исследованию ее феномена были посвящены работы видных зарубежных и российских экономистов – К. Поланьи [12], Э. Де Сото [13], О.Э. Бессоновой [14]. Для раздаточной экономики характерно, с одной стороны, физическое перемещение благ и услуг, финансовых ресурсов, пол-

номочий от регионов к центру, откуда они затем возвращаются на периферию по решению властей. С другой стороны, государство в раздаточной экономике не ставит во главу угла технологическую модернизацию и международную конкурентоспособность как основное условие наполнения государственного бюджета. Напротив, власти заинтересованы в закреплении и расширении природной ренты как основного источника государственных финансов путем укрепления специфических институтов – общественно-служебной собственности и административных жалоб, служебного труда, централизованной раздачи трансфертов, инвестиций и средств производства.

Следовательно, для развития неиндустриального импортозамещения важно обеспечить развитие экономических отношений государственно-частного партнерства с тем, чтобы господдержка обеспечивала восстановление цепочек производства товаров и услуг внутри страны настолько, насколько это возможно в условиях глобализации мирового хозяйства.

Это, по нашему мнению, возможно при трансформации государственно-частного партнерства в *неиндустриальный альянс государства и бизнеса*, целью создания которого является объединение их усилий по восстановлению обрабатывающих отраслей, производящих продукцию конечного потребления, предназначенную для внутреннего рынка, но обладающую мировым уровнем конкурентоспособности. В качестве основных условий создания такого неиндустриального альянса мы определили следующие:

1. *Изменение структуры ресурсов*, используемых государством и бизнес-компаниями для развития внутренних производств массово импортируемых потребительских товаров и средств производства. Это означает смещение акцентов в формировании ГЧП с сырьевого сектора, ЖКХ, транспортной сферы, эксплуатирующих природные ресурсы и инфраструктуру, на научно-исследовательский и высокотехнологичные секторы, а также на выпуск необходимого оборудования.

2. *Замена «участия во власти»* – обязательного после «возвращения государства» в экономику в 2000-е гг. условия долгосрочной эффективности российского промышленного бизнеса – на *«участие в инновациях»*. Для этого необходимо активное применение государством косвенных экономических инструментов (налогов, субсидирования процентных ставок, государственных гарантий, совместного инвестирования) не только в финансовой сфере, но и для стимулирования межотраслевого перетока инвестиций, рабочей силы, трансфера технологий, развития региональных обрабатывающих и высокотехнологичных кластеров, малого инновационного предпринимательства.

3. *Развитие собственного научного потенциала, импорт и адаптация технологий* вместо ввоза высокотехнологичного производственного оборудования.

Для реализации данных условий превращения государственно-частного партнерства в неиндустриальный альянс государства и бизнеса в сфере неиндустриального импортозамещения требуется развитие новых форм ГЧП, которые должны обеспечить переход от новых институтов к конкретным инструментам регулирования экономики.

Первой перспективной формой ГЧП является долгосрочный «контракт жизненного цикла инновации», в соответствии с которым государственное

ведомство или корпорация заключает на конкурсной основе с частной компанией соглашение на проектирование и производство продукта, являющегося прямым заменителем импортируемого товара. Прежде всего, это наиболее востребовано для отраслей российской промышленности, производящих средства производства, – машиностроения, приборостроения, промышленной электроники, производства композитных материалов (доля импорта которых достигает 90% от внутреннего потребления). Специфика такого контракта заключается в государственной поддержке всего производственного цикла – от организации проектирования продукта и подготовки кадров до его производства и продвижения на рынке.

Данная форма ГЧП актуальна, прежде всего, для производства товаров, которые в России производятся в крайне ограниченных количествах или не производятся вообще. Главными особенностями государственно-частного «контракта жизненного цикла инновации» являются следующие:

- использование государством мощностей предприятий, производящих продукцию оборонного характера, в разработке продукта и его полном или частичном производстве в рамках контракта. Это позволит обеспечить требуемую конкурентоспособность и оптимизировать затраты путем распределения производства между оборонными и гражданскими предприятиями;

- предоставление субсидий на услуги естественных монополий, на закупку ценного сырья, необходимого для производства продукции в рамках государственно-частного «контракта жизненного цикла инновации». Механизм их предоставления может иметь вид «возвратных субсидий», введенных в 2013 г. По ним государство компенсирует производителям затраты на НИОКР в рамках инвестиционного проекта, если в результате его реализации достигнуты конкретные показатели промышленного производства;

- заключение государством прямых соглашений с коммерческими банками (кредиторами и инвесторами инновационных проектов) в рамках «контракта жизненного цикла инновации» с предоставлением субсидий процентной ставки на конкурсной основе. Для обеспечения банковского финансирования мы видим необходимым предоставление государственных гарантий напрямую банкам, кредитующим ГЧП. Кроме того, государственные гарантии необходимы для заключения контрактов на продажу оборудования и материалов, произведенных в рамках ГЧП, на внутреннем и внешнем рынках;

- государственная поддержка в виде целевой подготовки кадров участников ГЧП в ведущих образовательных центрах России и за рубежом.

Вторая перспективная форма ГЧП в сфере неиндустриального импортозамещения – «проектно-модернизационное партнерство». Наибольшую потребность в них мы видим в сфере производства товаров конечного потребительского спроса. Недостаточная конкурентоспособность их производства в России обусловлена технологическим отставанием предприятий от иностранных конкурентов и значительной затратностью выпуска. Во многом это вызвано значительным «возрастом» выпускающих их российских предприятий, средства производства которых относятся к 1970–1980-м гг. Также сравнительно небольшие объемы выпуска и отсутствие собственных национальных сбытовых сетей существенно снижают объемы продаж и, соответственно, повышают удельные издержки производства.

В результате доля импорта во внутреннем потреблении составляет: готовой сложной бытовой электроники и техники – 73%, комплектующих для ее финальной сборки на российских предприятиях – 68%, комплектующих для сборки автомобилей и других транспортных средств – 56%, современных упаковочных материалов – 62% [15].

Наиболее целесообразной организационной формой проектно-модернизационного партнерства мы видим публичное акционерное общество, в котором государство выступает крупным акционером, владеющим блокирующим пакетом акций. Публичное акционерное общество размещает свои акции путем открытой подписки всем желающим инвесторам. Государство здесь играет роль «задельного» инвестора, задачей которого является обеспечение привлечения предприятием больших объемов инвестиций на фондовом рынке, необходимых для технического переоснащения предприятия, проведения необходимых НИОКР, покупки патентов, лицензий.

Сферой применения данной формы ГЧП мы видим замещение импортируемых товаров, которые производятся в России в недостаточном количестве, главным образом из-за технологического устаревания и ограниченных производственных мощностей в сравнении с иностранными конкурентами.

В качестве особенностей участия государства в ГЧП в форме проектно-модернизационного партнерства можно выделить следующие:

– государство выступает инвестором, заинтересованным в получении акционерной компанией – частным партнером прибыли от продажи продукции на внутреннем рынке. Поэтому государственные инвестиции должны быть связаны, с одной стороны, с высоким технологическим уровнем, которому должно соответствовать модернизируемое производство, с другой – с предоставлением государственных субсидий на финансирование НИОКР, на проведение заводских и промышленных испытаний. Это соответствует нормам закона «О промышленной политике» в определении специального инвестиционного контракта и поддержки инновационной деятельности в промышленности [16];

– при поддержке проектно-модернизационных партнерств органы государственного управления должны ориентироваться на оценку конкурентных позиций Российской Федерации в мировом сообществе, заложенную в Стратегический прогноз Российской Федерации (разрабатываемый в соответствии с законом «О стратегическом планировании», ст. 23 [17]). Поэтому необходимо формирование специальной комиссии Правительства РФ, определяющей отраслевую структуру проектно-модернизационных партнерств, пользующихся максимальной государственной поддержкой. Также важно установить мораторий на выплату дивидендов государственному партнеру в течение срока выхода модернизируемого предприятия на запланированную производственную мощность (как правило, 2–3 года);

– как и для рассмотренного выше «контракта жизненного цикла инновации», проектно-модернизационное партнерство должно включать широкий спектр государственной поддержки импортозамещающих обрабатывающих производств – субсидирование процентных ставок по банковским кредитам и тарифам естественных монополий, предоставление государственных гаран-

тий и налогового кредита, страхование минимальных дивидендов и рыночных курсов акций предприятий.

Третья форма ГЧП в сфере неоиндустриального импортозамещения – «внедренческое» партнерство. Его задачей является опережающий импорт технологий и необходимого оборудования ведущих мировых производителей для производства в России товаров, закупаемых сегодня за рубежом в размере более 90% от внутреннего потребления. Сюда относятся средства мобильной связи, производство микропроцессоров и компьютерных систем, микроэлектроника, робототехника, выпуск современных лекарств, биохимия и наноматериалостроение. В рамках «внедренческого» партнерства предприятия будут создаваться «с нуля» и, сотрудничая с иностранными разработчиками, наращивать собственное производство по мере продвижения продукции и выхода на фондовый рынок за инвестициями.

Организационная форма «внедренческого» партнерства может представлять собой непубличное общество, как акционерное, так и хозяйственное, с государственным и частным учредителями. В дальнейшем, по мере развития производства, возможно превращение ГЧП в публичное акционерное общество с выходом на фондовый рынок.

Главная особенность «внедренческого» партнерства – приоритетный вклад государства в виде патентов, лицензий, новейшего оборудования, закупаемых за рубежом, тогда как частный партнер может вносить в уставный капитал уже имеющиеся средства производства, сырье и материалы. Это подразумевает возможность создания «внедренческих» партнерств на действующих предприятиях приборостроения, фармацевтики, материалостроения.

Другая особенность «внедренческого» партнерства – необходимость кооперации с другими предприятиями, создаваемыми в рамках проектно-модернизационных партнерств. Последние должны стать «генераторами спроса» на продукцию «внедренческих» партнерств, т.е. найти применение инновационной продукции, соответствующей мировому уровню достижений научно-технического прогресса, в массовом производстве на крупных предприятиях.

Отличие данной формы ГЧП от венчурного финансирования инновационных стартапов Российской венчурной компанией заключается в мотивации государства как партнера в выпуске наиболее инновационной и конкурентоспособной продукции, поскольку в рамках «внедренческого» партнерства оно становится владельцем патентов и лицензий, заинтересованным в их скорейшей окупаемости.

Комплекс средств поддержки всех форм ГЧП в сфере неоиндустриального импортозамещения должен включать в себя:

во-первых, формирование фонда государственных гарантий по банковским кредитам и инвестициям в акции ГЧП. Финансовой основой такого фонда могут стать средства целевых денежных эмиссий, которые в этом случае не попадут на потребительский рынок, а будут «связаны» в долгосрочных государственных гарантийных обязательствах перед инвесторами. Другим источником финансирования фонда государственных гарантий ГЧП в перспективе может стать Фонд развития промышленности, созданный в 2014 г.

на базе Российского фонда технологического развития, запланированный к 2018 г. на уровне 150 млрд руб.;

во-вторых, заключение контрактов Экспортного страхового агентства России (ЭСКАР) на льготную страховую поддержку экспорта обрабатывающей и высокотехнологичной продукции, создаваемой ГЧП в рамках неиндустриального импортозамещения, вплоть до применения нулевой страховой премии в первый год выхода на внешний рынок;

в-третьих, создание «пула отечественных покупателей» оборудования, материалов и комплектующих, произведенных в России в рамках ГЧП, которым будут предоставляться льготные кредиты и субсидии. Такая поддержка покупателей должна быть основана на возвратном принципе и учитывать долю закупаемого отечественного оборудования и сырья, замещающего импортные аналоги.

Для скорейшей реализации данных средств поддержки ГЧП в сфере неиндустриального импортозамещения мы рекомендовали ряд следующих мер:

1. Институциональные меры:

– законодательное закрепление статуса «контракта жизненного цикла инновации», проектно-модернизационного и внедренческого партнерств в Федеральном законе № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве» [18] как наиболее приоритетных объектов госинвестирования. Наряду с этим необходимо установить минимальную долю государственного участия – в «контрактах жизненного цикла» и внедренческих партнерствах – 30%, во внедренческих партнерствах – 40%;

– формирование государственной программы развития ГЧП в сфере неиндустриального импортозамещения, системно интегрирующей государственные инвестиции и гарантии на федеральном и региональном уровнях, паритетные государственно-частные закупки объектов интеллектуальной собственности за рубежом, участие банков и страховых компаний в производстве и продвижении на внутреннем рынке импортозамещающей продукции;

– законодательная привязка господдержки ГЧП в сфере неиндустриального импортозамещения к перечню критических технологий [19] и технологических платформ [20], востребованных в процессе импортозамещения.

2. Финансово-инвестиционные меры:

– выпуск компаниями, входящими в ГЧП, неиндустриального импортозамещения, субординированных займов, совместно с федеральными и региональными органами власти, передающими свое имущество в ГЧП. Эта мера позволит мобилизовать внутренние ресурсы капитала для инвестирования импортозамещающих производств с высокой надежностью для инвесторов;

– обязательное осуществление «подготовительных инвестиций» в объекты интеллектуальной собственности (патенты, лицензии, авторские свидетельства) при создании неиндустриально-импортозамещающих ГЧП.

3. Налогово-стимулирующие меры:

– освобождение от налога на прибыль частных партнеров в неиндустриально-импортозамещающих ГЧП, при условии ее реинвестирования, в прогрессивном масштабе (не менее 150% от реинвестируемой прибыли);

– освобождение от налога на прибыль банков и лизинговых компаний, осуществляющих долгосрочное финансирование ГЧП в сфере неиндустриального импортозамещения;

– освобождение от таможенных пошлин на любое технологическое и лабораторное оборудование, закупаемое частными партнерами неиндустриально-импортозамещающих ГЧП;

– освобождение от НДС их продукции, поставляемой на внутренний рынок с целью прямого замещения импорта.

Мы обращаем внимание на то, что, несмотря на профискальный характер российской системы налогообложения, применение данных льгот не приведет к выпадению существенной части бюджетных доходов. Развитие неиндустриально-импортозамещающих ГЧП в таких отраслях, как радиоэлектроника, машиностроение (особенно станкостроение), приборостроение, производство пластмасс и т.п., должно восполнить «вакуум» отечественных субъектов рынка и выдвинуть данные обрабатывающие отрасли на роль ключевых налогоплательщиков в ближайшем будущем.

Таким образом, инициирование неиндустриального импортозамещения является отправной точкой и одновременно важным результатом развития конкурентоспособной обрабатывающей промышленности и восстановления ее технологической идентичности. Ключевым субъектом этого процесса должно стать государство, от синергии и технологической эффективности партнерских связей которого с бизнесом зависит насыщение внутреннего рынка и успех новой индустриализации. Становление механизма государственно-частного партнерства в сфере неиндустриального импортозамещения невозможно без инвестирования полного цикла производства инновационных товаров, снижения уровня коррупции в связях бизнеса и государства, преодоления разобщенности интересов сырьевых и обрабатывающих компаний. Скорейшее становление государственно-частного партнерства в сфере неиндустриального импортозамещения требует реализации ряда институциональных, инвестиционных, налоговых стимулирующих мер.

Литература

1. *Рогозина А.Ю.* Инвестиции российских государственных корпораций в инновации // *European research*. 2015. № 6 (7). С. 21–23.
2. *Бредникова А.М.* Региональный опыт привлечения государственного финансирования в коммерческие перспективные научные разработки // *Национальные проекты*. 2012. № 1. С. 38–41.
3. *Дерябина М.* Государственно-частное партнерство: теория и практика // *Вопр. экономики*. 2008. № 8. С. 64–78.
4. *Запатрина И.В.* Роль государственно-частного партнерства в модернизации развивающихся экономик // *Экономическая наука в современной России*. 2012. № 1. С. 49–61.
5. *Клинова М.* Глобализация и инфраструктура: новые тенденции во взаимоотношениях государства и бизнеса // *Вопросы экономики*. 2008. № 8. С. 79–90.
6. *Комаров Ю.А.* Государственно-частные институты в реализации инвестиционных проектов // *ЭКО*. 2011. № 11. С. 53–62.
7. *Литвяков С.С.* Государственно-частное партнерство: сущность и формы // *Финансы*. 2013. № 9. С. 20–24.
8. *Grahame A.* The Private Finance Initiative (PFI) // *Research Paper*. 2003. № 9.
9. *Старк Д.* Рекомбинированная собственность и рождение восточно-европейского капитала // *Вопр. экономики*. 1996. № 6. С. 4–24.

10. Варнавский В.Г. Управление государственно-частными партнерствами за рубежом // Вопросы государственного и муниципального управления. 2012. № 2. С. 134–147.
11. Официальный сайт ОАО «РОСНАНО» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rusnano.com/projects/portfolio/> (дата обращения: 17.05.2016).
12. Поланьи К. Экономика как институционально оформленный процесс // Экономическая социология. 2001. Т. 3, № 2. С. 76–91.
13. Де Сото Э. Загадка капитала. Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. М.: Олимп-Бизнес, 2004. 272 с.
14. Бессонова О.Э. Раздаток. Институциональная теория хозяйственного развития России. Новосибирск: Изд-во ИЭ и ОПП СО РАН, 1999. 288 с.
15. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Показатели, характеризующие импортозамещение в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/importexchange/ (дата обращения: 17.05.2016).
16. Федеральный закон от 31 декабря 2014 г. № 488-ФЗ «О промышленной политике в Российской Федерации».
17. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации».
18. Федеральный закон от 13.07.2015 № 224-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
19. Перечень критических технологий Российской Федерации. Утвержден Указом Президента Российской Федерации от 7 июля 2011 г. № 899.
20. Перечень технологических платформ. Утвержден решениями Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 1 апреля 2011 г., протокол № 2.

Zhironkin Sergey A., Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russia). E-mail: zhironkin@inbox.ru
Gasanov Magerram A., Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russia). E-mail: hursud1@yandex.ru
Kolotov Konstantin A., Kuzbass State Technical University (Kemerovo, Russia). E-mail: 594950@bk.ru

Zhironkina Olga V., Kemerovo Institute (branch) «Plekhanov Russian University of Economics» (Kemerovo, Russia). E-mail: o-zhironkina@mail.ru

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN THE NEO-INDUSTRIAL IMPORT SUBSTITUTION

Keywords: import substitution, neo-industrialization, economy, government, partnership, property, investment, innovation, stimulation, modernization.

Import substitution today is one of the most discussed concepts in the Russian economic environment. Import substitution, being a natural reaction to external shocks, which create economic security threat, has highlighted the complex problems of innovative and investment development of the sector as well as problems of institutional support for its technological modernization. Their severity and protracted nature are demanding the formation of an adequate state policy, which could stimulate import-substituting industries in the process of restoring the technological identity of industry, increasing the competitiveness of the production of final consumption goods and means of production, developing investment in innovations in manufacturing industries. The state regulation "core" of import substitution is the transformation of property relations along the trajectory of public-private partnership development, which is a special form of relations between government and private entrepreneurship that can strengthen the synergy of interaction between the sectoral, real and financial sectors of the economy, connect the strategic interests of the state and business.

References

1. Rogozina A.YU., Investitsii rossiyskikh gosudarstvennykh korporatsiy v innovatsii // European studies. №6 (7), pp. 21-23.
2. Brednikova A.M., Regionalnyy opyt upravleniya gosudarstvennymi proyektami // National Projects. 2012. №1. pp. 38-41.
3. Deryabina M., Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo: teoriya i praktika // Voprosy ekonomiki. 2008. №8. pp. 64-78.

4. Zapatrina I.V., Rol gosudarstvenno-chastnogo partnerstva v ekonomicheskoy sfere // *Ekonomicheskaya nauka v sovremennoy Rossii*. 2012. №1. pp. 49-61.5. Klinova M., Globalizatsiya i infrastruktura: novyye tendentsii vo vzaimootnosheniyakh gosudarstva i biznesa // *Voprosy ekonomiki*. 2008. №8, pp.79- 90.
6. Komarov YU.A., Gosudarstvenno-chastnyye instituty v realizatsii investitsionnykh proyektov // *EKO*. 2011. №11, pp. 53-62.
7. Litvyakov S.S., Gosudarstvenno-chastnoye partnerstvo: sushchnost i formy // *Finansy*. 2013. №9, pp.20-24.
8. Grahame A., Chastnaya finansovaya initsiativa (PFI) // *Research report*. 2003. №9, pp.19.
9. Stark D., Rekombinirovannaya sobstvennost i rozhdeniye vostochnoyevropeyskogo kapitala // *Voprosy ekonomiki*. 1996. №6, pp. 4-24.
10. Varnavskiy V.G., Upravleniye gosudarstvenno-chastnym sektorom // *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipalnogo upravleniya*. 2012. №2. pp.134-147.
11. Official site of OJSC «ROSNANO»: [Electronic resource] URL: <http://www.rusnano.com/projects/portfolio/> (last request on May 17, 2016.).
12. Polani K., *Ekonomika kak institutsionalno oformlennyy protsess* // *Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 2001. Text 3. № 2, pp. 76-91.
13. De Soto E., *Zagadka kapitala. Pochemu kapitalizm torzhestvuyet na Zapade i terpit porazheniye vo vsem ostalnom mire*. Moscow: «Olimp-Biznes», 2004. pp.272
14. Bessonova O.E., *Razdatok. Institutsionalnaya teoriya khozyaystvennogo razvitiya Rossii*. Novosibirsk: Publishing house of Institute of Economics and Industrial Engineering SB RAS, 1999. pp.288
15. Federal Service of State Statistics(Rosstat). Indicators characterizing their import substitution in Russia: [Electronic resource] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat..hange/ (last request 05.17.2016.)
16. Federal Law of December 31, 2014 No. 488-FZ "On Industrial Policy in the Russian Federation".
17. Federal Law of June 28, 2014 No. 172-FZ "On Strategic Planning in the Russian Federation."
18. Federal Law No. 224-FZ of July 13, 2015 (as amended on 03.07.2016) "On Public Private Partnership, Municipal-Private Partnership in the Russian Federation and Amendments to Certain Legislative Acts of the Russian Federation"
19. List of critical technologies of the Russian Federation. Approved by the Decree of the President of the Russian Federation of July 7, 2011 No. 899.
20. List of technological platforms. Approved decisions Governmental commissions on high technologies and innovations dated April 1, 2011, protocol No. 2.

Zhironkin S.A., Gasanov M.A., Kolotov K.A., Zhironkina O.V. *Perspektivy razvitiya gosudarstvenno chastnogo partnerstva v neointustrialnom importozameshchenii* [Prospects for the development of public-private partnership in the neo-industrial import substitution]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2017, no 38, pp. 14–25.

УДК 314.137

DOI: 10.17223/19988648/38/3

Е.В. Моргунов, С.М. Мамаев

РАЗВИТИЕ ГОРОДОВ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ¹

В статье показаны причины образования городов, дан сравнительный анализ сельского и городского образа жизни. И на этой основе обобщены причины привлекательности именно городского образа жизни. Он обладает большим потенциалом для развития и самореализации человека, чем сельский образ жизни. В статье также показана эволюция крупных городов – от крупного города до городской крупной агломерации (мегаполиса), описаны тренды их развития. Предложена гипотеза оптимального развития городских поселений с точки зрения общенациональных интересов страны и обеспечения высокого качества жизни всех граждан страны, а не только жителей одного города; данное предложение заключается в развитии сети городских агломераций, которая максимально охватывает всю территорию страны и включает в себя не только города, но и сельские поселения, то есть формирование общетерриториального опорного каркаса городского расселения. Гипотеза городского развития требует более глубокого исследования.

Ключевые слова: город, городская агломерация, качество жизни, мегаполис, образ жизни, опорный каркас расселения, уровень жизни.

Введение. Первые города появились несколько тысяч лет назад как ответ на рост и усложнение хозяйственной деятельности человечества (племени, рода). Они стали прежде всего центрами обороны и управления хозяйственной деятельностью на контролируемой властями подвластной территории. Со временем повышалось разнообразие хозяйственной деятельности, а следовательно, и функциональность городов. Сейчас *город* обычно представляет собой крупный населённый пункт, жители которого заняты, как правило, не сельским хозяйством; город имеет развитый комплекс хозяйства и экономики, является скоплением архитектурных и инженерных сооружений, обеспечивающих жизнеобеспечение населения. А совокупность городских поселений страны (региона), особенно крупных и средних, вместе с линиями коммуникаций между ними образует опорный каркас городского расселения [1, 2].

Что касается непосредственно современной России, то согласно Своду правил [3] российские города классифицированы следующим образом: крупнейшие – с населением свыше 1 млн. чел.; крупные – от 250 тыс. чел. до 1 млн чел. (в том числе подкатегории от 250 до 500 тыс. и от 500 тыс до 1 млн чел.); большие – от 100 до 250 тыс. чел.; средние – от 50 до 100 тыс. чел.; малые – до 50 тыс. чел. (в том числе подкатегории до 10 тыс., от 10 до 20 тыс. и от 20 до 50 тыс. чел.).

¹ В статье использованы результаты, полученные в ходе выполнения проекта №17-02-00716а «Исследование влияния рентных институтов формирования государственных финансов на качество жизни населения страны».

По данным Росстата на 2015 г., в России 15 городов-миллионеров, статус крупных городов России (от 500 тыс. чел. до 1 млн чел.) имеет 21 город; крупных (от 250 тыс. чел. до 500 тыс. чел.) – 39; больших (от 100 тыс. чел. до 250 тыс. чел.) – 90; средних (от 50 тыс. чел. до 100 тыс. чел.) – 153; малых (менее 50 тыс. чел.) – 779. В настоящее время мегаполисы и крупнейшие города формируют 50% национального ВВП, эксперты предполагают, что и в дальнейшем тенденция к росту их удельного веса сохранится.

* * *

В рамках данного исследования одним из важных понятий является *образ жизни* [4] – типичные для конкретно-исторических социально-экономических отношений способ и формы индивидуальной и коллективной жизнедеятельности человека, характеризующие особенности его поведения, общения, склада мышления. Иначе говоря, образ жизни – это устоявшаяся форма бытия человека в мире, находящая своё выражение в его деятельности, интересах, убеждениях. Это связано с тем, что городу и деревне (селу) присущи свои специфические черты образа жизни. Сравнительная характеристика образа жизни в городских и сельских поселениях представлена в таблице [5]. Из ее анализа видно, что городской образ жизни обладает большим потенциалом для развития и самореализации человека, чем сельский, тем самым городу свойственны и более высокие значения качества и уровня жизни.

Сравнительная характеристика образа жизни в городских и сельских поселениях

№	Село	Город
1	Невысокая плотность населения на ограниченной территории; ритм жизни размерен, нетороплив	Концентрация большого количества жителей и высокая плотность населения на ограниченной территории; характерен быстрый ритм жизни
2	Открытость общения, невозможность сохранения принципа «конфиденциальности» в общении (все друг о друге знают)	Преобладание анонимных, деловых, кратковременных, частичных и поверхностных контактов в межличностном общении, но в то же время высокая мера избирательности в эмоциональных привязанностях
3	Низкая степень разнообразия человеческой жизнедеятельности. Малые возможности трудовой мобильности. Малая развитость системы досуговых учреждений (кружков, секций)	Высокая степень разнообразия человеческой жизнедеятельности (как в трудовой, так и во внепроизводственной сфере)
4	Сохраняются уклады традиционной сельской общины	Небольшая значимость территориальных общностей жителей, в основном слабо развитые, избирательные и, как правило, функционально обусловленные соседские связи (кооперация семей с маленькими детьми или стариками по присмотру за ними, «автомобильные» связи и пр.)

№	Село	Город
5	Стили жизни, культурные стереотипы и ценностные ориентации остаются теми же на протяжении долгого времени, не изменяясь	Многообразие стилей жизни, культурных стереотипов, ценностных ориентаций
6	Социальный статус достаточно устойчив, малая социальная мобильность	Неустойчивость социального статуса горожанина, большая социальная мобильность
7	Высокий контроль поведения человека и малозначительная роль самоконтроля	Слабый контроль поведения человека и значительная роль самоконтроля вследствие наличия разнообразных социальных связей и анонимности
8	Сельская школа, по причине ее тесной интегрированности в сельскую жизнь влияет на воспитание подрастающих поколений значительно меньше, чем городская	Школа оказывает значительное влияние на детей
9	Альтернативы жизненного обустройства предсказуемы и не отличаются большим разнообразием	Город предоставляет огромное количество альтернатив жизненного обустройства, будучи своеобразным «узлом» информации и информационным полем
10	Возможность взаимодействия с ограниченным кругом лиц и групп (родственники, друзья, знакомые конкретного поселения)	Возможность взаимодействия с большим и разнообразным кругом лиц и групп (не только родственники, друзья и знакомые, а люди, обладающие известностью, и др.)
11	Стили жизни и ценностные устремления большинства сельских жителей очень похожи. Невозможно примерить другие стили жизни (по интересам, неформальные и др.) ввиду осуждения таковых	Городской житель не только видит и знает различные стили жизни и ценностные устремления, но и имеет возможность «примерять» их на себя
12	Село предоставляет узкий круг выбора общения, систем ценностей, не позволяет полноценно раскрыть свои интересы и способности	Город предоставляет каждому горожанину потенциально широкие возможности выбора кругов общения, систем ценностей, стилей жизни, а следовательно, и возможностей самореализации и самоутверждения

В то же время Ю.П. Лисицын [6] выделяет в образе жизни четыре категории: экономическую – «уровень жизни», социологическую – «качество жизни», социально-психологическую – «стиль жизни» и социально-экономическую – «уклад жизни». При этом непосредственно *качество жизни* обычно обозначает оценку некоторого набора условий и характеристик жизни человека, основанную на его собственной степени удовлетворённости этими условиями и характеристиками. Оно является более широким, чем материальная обеспеченность (уровень жизни), и включает также такие объективные и субъективные факторы, как состояние здоровья, ожидаемая продолжительность жизни, условия окружающей среды, питание, бытовой ком-

форт, социальное окружение, удовлетворение культурных и духовных потребностей, психологический комфорт и т.п. Ряд ученых, а именно А.Сен, Дж. Стиглиц, обосновывают использование показателя качества жизни как основного критерия экономического развития общества вместо уровня жизни, выраженного прежде всего в зависимости от объекта анализа – страны, региона, города – в ВВП (региональный или городской внутренний продукт) [7, 8].

При этом, несмотря на то, что город более привлекателен, чем деревня, процесс *урбанизации* или повышение роли городов и городского населения только в XIX в. набирает обороты и достигает своего пика к началу XXI в.: концентрация населения в больших и сверхбольших городах (в 1900 г. городских жителей в мире было всего 13%, а 2000 г. – уже 46,6%) [9].

Так, доля горожан, проживающих в городах-миллионниках и многомиллионниках, возросла с 24% в 1950 г. до 38% в 2010 г., а число таких городов увеличилось с 75 в 1950 г. до 444 в 2010 г. По прогнозам, к 2025 г. их число возрастет до 581, а доля городского населения – почти до 60%, а к 2050 г. до 85%. Среди городов-миллионников особенно выделяются сверхкрупные города (мегаполисы) с населением 10 млн чел. и более. По оценкам экспертов ООН, в 1950 г. было только два города с численностью населения более 10 млн чел. – Нью-Йорк и Токио. В 2010 г. количество таких городов достигло 23, а их доля в городском населении мира увеличилась с 3 до 9% (324 млн чел.). Ожидается, что к 2025 г. число мегагородов возрастет до 37, а их доля в городском населении мира поднимется до 14% [10].

Что касается России (СССР), то на протяжении XX в. урбанизационные процессы у нас совпадали с общемировыми – значительно выросли количество городских поселений и численность городского населения, городские жители сконцентрировались в самых крупных городских поселениях. Так, доля горожан в начале XX в. была незначительной (около 15%), а в конце века стала подавляющей (около 75%), соответственно Россия является одной из самых урбанизированных стран мира с преобладанием городского образа жизни [11].

Вместе с тем процесс урбанизации в России имеет свои особенности, обусловленные слабым рынком земли и недвижимости, централизованным планированием. Переход к рыночным отношениям вызвал серьезные изменения в развитии городов. Так, спад промышленного производства привел к резкому росту безработицы, неполной занятости населения, быстрому развитию сектора услуг (псевдоуслуг) и бедности в крупных городах, в целом – к снижению уровня и качества жизни. В результате города стали местами концентрации социальных проблем, а численность городского населения (1989–2013 гг.) уменьшилась с 107,6 млн до 105,4 млн чел., или на 2,04% [12].

Как будет показано ниже, рост любого города имеет ограничения, после определенного предела субъективная оценка горожанами качества и уровня жизни в нем уменьшается. Вернее, в процессе своего роста города, ликвидируя одни проблемы, в то же время создают другие. Одним из решений проблемы роста городов стал процесс их агломерирования. При этом обычно выделяют два вида агломерации – сельскую и городскую агломерации. Последняя все более и более становится доминантой в мире и России. Однако

даже в России потенциал сельской агломерации довольно высок – 25% сельского населения.

В целом для процесса формирования агломераций характерны как минимум два типа агломерационных эффектов: эффекты локализации и эффекты урбанизации [13]. Эффекты локализации предопределены территориальной концентрацией производственной деятельности в конкретном городе; эффекты урбанизации являются результатом роста людности (величины) города, увеличения в целом масштаба городской экономики. Агломерационные эффекты, воздействуя в единстве, рожают синергетический эффект, усиливают возрастающую отдачу, придают в итоге экономике крупных городов объективные преимущества как для экономического роста, так и для повышения качества жизни населения агломерации.

Что касается городской агломерации (ГА), то до сих пор нет единой признанной терминологии для ее обозначения. Городскую агломерацию следует трактовать не иначе как форму эволюции и функционирования современного крупного города, имеющую значительное распространение. Формирование и развитие крупных городских агломераций, трансформация их в ключевые звенья системы расселения и социокультурного развития в общегосударственном масштабе есть на текущий момент одна из наиболее значимых характеристик современного этапа урбанизации. При этом наряду с термином «городская агломерация» употребляют термины «метрополия», «метрополитенские ареалы», «локальные системы расселения», «районы больших городов», «групповые системы расселения», «созвездие городов» и т.д.

Наиболее типичное ее определение: *городская агломерация* [14] – это компактное скопление населённых пунктов, главным образом городских, местами срастающихся, объединённых в сложную многокомпонентную динамическую систему с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями. Образование городских агломераций – одна из стадий урбанизации. При этом основными общепринятыми критериями объединения городов и поселений в одну агломерацию являются непосредственное примыкание густонаселённых территорий (городов, поселков, поселений) к основному городу (ядру города) без существенных разрывов в застройке; площадь застроенных (урбанизированных) территорий в агломерации превышает площадь сельскохозяйственных угодий, лесов; массовые трудовые, учебные, бытовые, культурные и рекреационные поездки (маятниковые миграции) – не менее 10–15% от числа трудоспособного населения, проживающего в городах и поселениях агломерации, работают в центре основного города.

Ряд зарубежных исследователей понимают под агломерацией «фактический город», представляющий собой ареал сплошной застройки (для выделения таких урбанизированных ареалов используют метод «светового отпечатка» – область искусственного освещения в городе и его пригородах, которую можно наблюдать с самолёта в ясную ночь) [15].

Согласно же Э. Бозе [16], городская агломерация характеризуется как целостностью систем производства и расселения, так и целостностью рынков (труда, недвижимости, земли), а также уровнем их функциональной связанности. Следовательно, процесс агломерирования происходит не только в силу объективных закономерностей развития смежных городов, но и во многом

вследствие направленного управления инфраструктурным развитием их территорий и основных рынков.

Противоположным агломерационному является сетевой эффект, исследуемый М. Кастельсом и др. [17, 18]. Сетевой эффект включает эффекты расщепления, которые предопределены разнесением современной экономической деятельности на обширных пространствах, и эффекты коммуникации, которые являются результатом развития и распространения информационных технологий, что позволяет «схватить» гигантские пространства в единую сеть.

Одним из первых в отечественной литературе провёл основательное изучение агломераций в качестве новых территориальных образований Н. Баранский. В 1960–1970-х гг. систематическое изучение городских агломераций осуществил Г. Лаппо. Им описаны причины и пути формирования агломераций, выделены их основные свойства – сближенность городов и поселков в агломерации, взаимодополняемость (комплементарность) составляющих ее элементов, динамизм развития, компактность группировки территориально сближенных поселений, способствующие развитию интенсивных и многообразных связей [19, 20, 21].

Однако непосредственно в российской (постсоветской) науке пока еще не сложилось устоявшегося понятийного и критериального аппарата в отношении развития современных агломераций. Это связано с тем, что они часто не имеют четких административных границ, не являются специальным объектом статистических наблюдений и не имеют специальной нормативной базы. Количественные оценки экономики агломераций, численности их населения часто носят экспертный характер и зависят от параметров ареала, принимаемого конкретным экспертом в качестве границ агломерации.

Так, например, Г. Лаппо [22] отмечает, что современная градостроительная наука рассматривает агломерацию как ключевую форму расселения, агломерация есть компактная территориальная группировка городских и сельских поселений, объединенных в динамичную систему многообразными связями.

Н.Л. Мосиенко [23] указывает, что в современной экономико-географической научной литературе для идентификации границ агломераций используются показатели ее состояния (величина, структура, плотность) и динамики (внутренние связи и взаимодействия). В частности, решение о включении территории в структуру городской агломерации может приниматься на основе количественных данных о ее доступности от центра города, развитости и интенсивности производственных связей.

Е.Н. Перцик трактует городскую агломерацию как систему территориально сближенных и экономически взаимосвязанных населенных мест, объединенных устойчивыми трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями, общей социальной и технической инфраструктурой, т.е. качественно новая форма расселения, она возникает как преемник города в его компактной (автономной, точечной) форме, особый продукт современной урбанизации [24].

В целом, по разным оценкам, в 2010–2015 гг. в России насчитывалось от 22 до 25 агломераций-миллионеров и 16 других агломераций. Кроме Москов-

ской и Санкт-Петербургской агломерации, наиболее крупными являются такие городские агломерации, как Самаро-Тольяттинская (более 2,5 млн чел.), Екатеринбургская (2,1–2,2 млн чел.), Ростовская (1,7–2,1 млн чел.), Нижегородская (около 2 млн чел.) [25, 26].

В своем развитии агломерации проходят 4 этапа [27]. На первом этапе агломерация представляет собой конгломерат достаточно близко расположенных урбанизированных территорий, объединенных преимущественно производственными связями. В таких так называемых «индустриальных агломерациях» отсутствует единый рынок труда, земли, недвижимости и других ресурсов, что не позволяет ее классифицировать как сформировавшуюся агломерацию. На втором этапе усиливаются устремленные к центру агломерации потоки маятниковой миграции, происходит формирование единого рынка труда агломерации. Третий этап – этап развитой агломерации характеризуется появлением единого функционально связанного пространства, причем осуществление ряда функций (производство, развлечение, потребление) центра (ядра) агломерации переносится на периферию, в города-спутники, получают развитие пригороды (субурбии), образуется единый рынок агломерации. Агломерация становится важным узлом в территориальной структуре национальной экономики. Четвертый этап – этап постиндустриальной агломерации отличается встраиванием агломерации в глобальные экономические процессы, развитием интеллектуальной городской инфраструктуры, наибольшее развитие получает так называемый новый «портфель ресурсов» (человеческий капитал, технологические и управленческие инновации, постиндустриальная экономика технологий, емкие и динамичные рынки).

По мнению А. Нещадина и А. Прилепина, большинство российских агломераций – это агломерации первого и второго уровня (к примеру, Иркутская, Екатеринбургская, Ростовская). На третьем этапе находится Санкт-Петербургская агломерация, в начале четвертой фазы – Московская агломерация. В то же время четырехэтажная концепция развития ГА довольно спорна, особенно положительность четвертого этапа как доминанты городского развития.

Для оценки уровня развития городской агломерации можно использовать и другие методы; рассмотрим два метода, вернее их комбинацию [28]. Первый метод основывается на коэффициенте развитости агломерации, предложенном ИГ АН СССР (П. Полян, Кразв), который зависит от численности городского населения агломерации, числа городов и поселков городского типа и их доли в суммарной численности населения агломерации:

$$Кразв = P (M \times m + N \times n),$$

где P – численность городского населения агломерации; M и N – количество городов и поселков городского типа соответственно; m и n – доли в городском населении агломерации. Агломерация считается сформировавшейся, если $Кразв$ не меньше 1,0.

Второй метод выделения городской агломерации – это метод изохрон. Данный метод базируется на выделении так называемых колец вокруг ядра агломерации. Первая – 0,5-часовая изохрона относительно границ города –

ядра агломерации; вторая – часовая изохрона; третья – 1,5-часовая изохрона; четвертая – 0,5-часовая изохрона относительно средних и больших городов, расположенных вблизи границ агломерации (или же 2-часовая изохрона относительно города-ядра).

На основе первых двух методик П. Полян, Н. Наймарк и И. Заславский предлагают унифицированную методику делимитации ГА, которая объединяет отдельные черты каждого из подходов. На первом этапе определяются потенциальные центры агломераций – города с численностью населения от 100 тыс. чел. На втором этапе устанавливается зона потенциального действия агломерационных связей: 2-часовая (брутто) изохрона транспортной доступности центра, совмещенная с 0,5-часовой изохроной от больших и средних городов, расположенных на периферии. Если при этом во внешней зоне окажется не менее двух городских поселений и система успешно преодолеет тест на развитость (Кразв), то выделенную систему поселений следует отнести к разряду сложившихся ГА. Отдельно выделяется группа потенциальных ГА. В эту группу относят образования, которые не удовлетворяют одному из перечисленных условий. Если через какой-либо промежуток времени потенциальная ГА удовлетворяет всем требованиям, то ее вносят в списки сложившихся агломераций.

В современной научной литературе встречается большое количество терминов для обозначения крупных городов (городских агломераций): «мегагород», «метроплекс», «мегаполис», «метрополис», «глобальный город», «мировой город» и т.д. Разнообразие терминов становится индикатором, отражающим неоднозначность, сложность и многофункциональность данного явления. Однако изначально появился именно термин «мегаполис».

Впервые термин «мегаполис» был использован шотландским социологом и градостроителем П. Геддесом (1915) [29] и немецким социологом О. Шпенглером (1918) [30]. В 1938 г. американский социолог Л. Мамфорд в своей книге «Культура городов» [31] описал мегалополис как первый этап городского сверхразвития и социального упадка. Позже его использовал французский географ Ж. Готтман (1954) [32] для обозначения сплошной городской застройки (протяжённостью свыше 1000 км и шириной местами до 200 км) вдоль Атлантического побережья США – связанных между собой агломераций Бостона, Нью-Йорка, Филадельфии, Балтимора, Вашингтона (населением 40 млн чел.). Последнюю иногда называют «БосВаш» (англ. Bos-Wash) или «Северо-Восточный мегалополис» (англ. Northeast megalopolis). Минимально Готтман определил население мегалополиса в 25 млн чел. [33].

В 1970-е гг. экспертами ООН понятие «мегаполис» в значении сверхкрупного города (мегагорода, городской агломерации) определялось численностью населения в 8 млн чел. и более, но уже в 1990-е гг. указанный критерий повысился до 10 млн чел., что соответствовало практике некоторых других организаций (например, Азиатского банка развития). В России термин «мегаполис» стал употребляться только в постсоветское время. Он подразумевает крупный город, образовавшийся в результате слияния нескольких городских агломераций.

В то же время американский экономист Р. Флорида [34] для обозначения крупной городской агломерации вместо «мегаполиса» использует понятие

«мегарегион». Он должен отвечать трём основным критериям: непрерывная, освещённая область с более чем одним центром – крупным городом, население не менее 5 млн чел., совокупный объём производства товаров и услуг более 100 млрд долл. По этому определению в мире можно выделить 40 мегарегионов.

На стыке XX–XXI вв. повысилось внимание исследователей к таким категориям городов, как «мировой» и «глобальный» город (от англ. world, global cities). Автором категории «мировой город» считают П. Геддеса [29]. «Мировой город» в его понимании – это крупный экономический центр, с непропорционально высоким количеством бизнес-встреч, играющий особую роль в мировом развитии. Однако в последние десятилетия трактовка «мировой город» претерпела значительные изменения. Современная теория мировых и глобальных городов тесно связана с трудами целой группы ученых разных стран, включая П. Холла, Дж. Фридмана, Э. Кинга, С. Сассен, Э. Соджу, П. Тэйлора и др.

П. Холл [35] «мировые города» характеризует как крупные города со сверхпропорциональной долей участия в сфере мировой политики, хозяйства, культуры и искусства. Они являются центрами политической власти одновременно национального и мирового уровня, местоположением правительственных и различных общественных организаций, торговых союзов, предпринимательских федераций, профсоюзов и т.д., центрами национальной и международной торговли и систем связи, банковских, финансовых и страховых услуг, мощных транспортных потоков и коммуникаций, включая системы автомобильных и железных дорог, а также путей международного воздушного и морского сообщения. П. Холлом в качестве ведущих мировых центров были признаны Лондон, Париж, Москва, Нью-Йорк и Токио, а также такие крупные урбанизированные ареалы, как Рандштад и Рейн-Рур.

По Дж. Фридману, мировые города – это центры с явным доминированием в экономике, прежде всего финансовой сферы и сектора услуг. Они тесно связаны системой коммуникаций и финансовыми транзакциями и вместе составляют всемирную систему контроля над рыночной экспансией [36, 37]. Истинный мировой город, по Фридману, должен отвечать целому ряду ключевых индикаторов. В их число входят: наличие относительно большой численности населения; город должен быть местом концентрации штаб-квартир крупнейших ТНК и международных экономических и геополитических организаций; являться мировым финансовым центром, важным в мировом масштабе центром обрабатывающей промышленности, крупным транспортным и коммуникационным узлом международного значения, а также располагать высокоразвитой сферой деловых услуг.

Дж. Фридман предложил ориентировочный список «мировой иерархии», включавший 30 городов, которые, исходя из значимости и степени интеграции в мировую экономику, были разведены на две группы – первичные и вторичные центры и по двум типам стран – наиболее индустриально развитые государства, или страны Центра, и страны Полупериферии – развивающиеся государства с наиболее развитой рыночной экономикой. Из стран с развитой рыночной экономикой в число первичных городов он включил: в Европе – Лондон, Париж, Роттердам, Франкфурт и Цюрих; в Северной Аме-

рике – Нью-Йорк, Чикаго, Лос-Анджелес и в Азиатско-Тихоокеанском регионе – Токио. В развивающихся странах в число первичных городов были включены только Сан-Паулу и Сингапур [37]. При этом Фридман признавал, что составленный им перечень мировых городов может видоизменяться в зависимости от принятой системы «диагностики», а кроме того, активно дополняться в результате динамичного развития и появления новых экономических и геополитических центров.

Согласно же определению С. Сассен, город, в процессе развития приобретающий высокое значение для функционирования политической, экономической и социокультурной сфер жизни крупных регионов мира, можно обозначить как альфа-город (alpha-city) [38]. В другом своем исследовании [39] Сассен концентрирует внимание на новом аспекте развития мировой экономики – интенсивном переходе основных задач менеджмента, координации и финансирования к фирмам-производителям наукоемких услуг.

В целом С. Сассен указывает, что за последние десятилетия основной вес экономики в значительной степени переместился из производственных центров типа Детройта и Манчестера в центры финансов и высокоспециализированных услуг. Иначе говоря, имеют место противоположные тенденции: в то время как производство рассеивается по всему миру, услуги все в большей степени концентрируются в относительно небольшом количестве городов. В работах Сассен такие центры получили наименование «глобальных городов» и интерпретируются прежде всего как места производства высокоспециализированных производственных услуг, которые представлены крупными финансовыми институтами, консалтинговыми и аудиторскими компаниями, коллегиями адвокатов, рекламными агентствами и т.д.

Таким образом, глобальные города в понимании С. Сассен – это постиндустриальные центры, занимающие стратегическое положение в мировой экономике за счет концентрации функций управления и контроля, а также специализирующиеся в области профессиональных бизнес-услуг. Она считает, что признаком «мирового города» является его многовековая история, а спецификой «глобального города» – его функционирование в современной глобальной экономике, длительность же существования «глобального города» не имеет большого значения для его функционирования. В этом и отличие «мирового города» от «глобального».

Несмотря на определенные различия в исследовательских подходах названных выше авторов, по сути, в основе концепции мировых городов лежит представление о формировании единой системы глобальных центров как центров координации, контроля и управления процессами интеграции глобальной экономики.

Работы ряда ученых дополняли и уточняли понятие «глобальный город». Так, М. Кастельс [17] выделяет феномен глобального (информационного) города как процесс, который объединяет развитые услуги, производственные центры и рынки в глобальную сеть, идет с разной интенсивностью и в разных масштабах в зависимости от относительной значимости видов деятельности в каждой сфере глобальной сети. Ф. Бродель [40] выделяет в качестве критерия формирования глобальных центров («метрополисов») наличие интернацио-

нальных экономических функций: постоянный приток и отток информации, товаров, капиталов, кредитов, людей и т.д.

Таким образом, на основании анализа трудов вышеназванных исследователей крупнейших городов (городских агломераций) к наиболее распространенным критериям (характеристикам) развитости города (ГА) можно отнести:

- величину города (ее ключевым показателем является численность населения, а вторым – уже территория, но только с учетом большой численности населения);

- роль в качестве делового и финансового центра (наличие в городе организационных структур, представляющих город в региональной, национальной или мировой экономике, например наличие крупных международных бирж);

- развитость сферы услуг (доля услуг в ВВП города, широкое разнообразие видов услуг);

- значение как информационного центра (например, через доступ ко всем возможным видам информации);

- ведущую роль как регионального, национального или мирового политического центра (оценивается путем, например, концентрации международных правительственных организаций);

- наличие региональных, национальных или международных организаций и значимость города в плане выполнения различных функций, в пределах – международных функций;

- концентрацию штаб-квартир транснациональных компаний и офисов их крупнейших филиалов;

- роль в качестве центра региональной, национальной и мировой торговли (концентрация потребления товаров и услуг, как предметов роскоши, так и товаров массового потребления);

- роль важного центра высококвалифицированных видов деятельности;

- значение как центра культуры и искусства;

- роль крупного регионального, национального или международного транспортного узла; наличие проблем внутригородского транспорта;

- наличие социальных и экономических диспропорций между основными группами населения.

В целом некоторые из перечисленных выше терминов обозначения крупных городских агломераций принято употреблять в качестве синонимов, отражающих разные аспекты функционирования объекта исследования (мегаполис и метрополис), в других подчеркиваются различия в понимании сущности изучаемого феномена (понятия глобального и мирового города). Однако применительно к определению пространственных характеристик крупной городской агломерации это терминологическое многообразие может быть сведено к одному (устоявшемуся) понятию: например, «мегаполис», под которым в географическом (территориальном) аспекте понимается очень крупный город либо масштабная агломерация нескольких городов, а каждый из вышеназванных терминов, обогащая смысловое значение понятия «мегаполис», отражает различные грани существования и функционирования крупного города.

Проблемы мегаполисов. Как уже отмечалось, рост городов и даже их агломераций, и прежде всего мегаполисов, не безграничен без снижения качества жизни их населения. Так, согласно исследованию консалтинговой компании PwC (2005 г.) [41], современным городам приходится находить непростые ответы на следующие вызовы: качественное и эффективное управление большим городом (мегаполисом, агломерацией), в том числе стратегическое планирование, бюджетирование; обеспечение транспарентности управления городским развитием и готовности городской администрации к открытому диалогу с жителями; технологическое совершенствование городской инфраструктуры, обеспечение ее физической доступности для горожан; создание чистой, зеленой и безопасной окружающей среды, а также регулирование уровня конкуренции на городском рынке высококвалифицированного труда и регулирование влияния частного сектора на экономику агломерации.

Исследователи отмечают наличие в мегаполисах и ряда социальных, демографических, техногенных, экологических и других механизмов влияния на среду обитания человека. Так, Л. Вирт [42] выделял такие особенности социальных взаимодействий в городе, как преобладание вторичных контактов над первичными в системе общения индивида, ослабление родственных связей, уменьшение значения семьи и института соседства, утрата традициями их значения как базиса социальной солидарности, ослабление социального контроля над поведением индивида, поверхностный, анонимный, транзитивный характер отношений между людьми (см. также таблицу).

Другими проблемами больших городов (мегаполисов) стали поток нелегальной миграции и поляризация городских кварталов по социальному, этническому и другим признакам. Так, по данным статистики, доля городских мигрантов может составлять от 12–17% (Берлин, Москва, Мадрид) до 40% (Лондон, Пекин) [43], а в Рио-де-Жанейро и Сан-Паулу (Бразилия) есть кварталы, полностью не контролируемые органами государственного управления. В целом наличие трущоб в крупнейших городах приводит к потере целостности городского организма, криминализации¹ и бытовой сегрегации, связанной с негативным отношением части населения к людям с низким уровнем доходов, мигрантам и маргиналам. Причинно-следственные связи этого процесса были изучены в начале XX в. учеными Чикагской школы социологии (Р. Парк, Э. Стоунквист и др.), которые в рамках социологии города определили совокупность факторов – экономических, социальных, психологических и др., провоцирующих формирование «непрестижных» городских зон [44]. На современном этапе развития крупных городских агломераций к данным проблемам добавилась и проблема плохой экологической ситуации.

¹ В среднем в городах уровень преступности на 30% выше общенационального уровня.

* * *

Закключение. Следует понимать, что изначально города возникли как «элитарные» поселения. Первыми его жителями были служители культа, правители, воины и обслуживающие их купцы, ремесленники и т.п., иногда, как в Киевской Руси, совмещающая часть этих функций. Остальное население было «неэлитарное», воспринималось как «низшее сословие». Например, на Руси – это прежде всего свободные крестьяне, смерды (зависимые крестьяне); т.е. население, занятое в сельском хозяйстве и выполняющее различные услуги (у слуги). Все это изначально и определило, что город обеспечивает своим жителям более высокий уровень и качество жизни по сравнению с другими (сельскими) поселениями. При этом внутри города также идет дифференциация населения по уровню и качеству жизни: ни «правители», ни «купцы», ни «ремесленники», ни «слуги», ни «холопы» никуда не делись, лишь расширились и отчасти мимикрировали под более «политкорректные» названия.

Также изначально город был генератором хозяйственного разнообразия, за исключением формально сельского хозяйства и животноводства. Однако это не совсем верно, город как минимум выступал покупателем продуктов сельского хозяйства и животноводства. В этой связи советская политика создания моногородов и нынешняя мировая апологетика «города услуг» изначально порочна, поскольку противоречит сущности города (городской агломерации) – обеспечение потенциала для развития и самореализации человека, а следовательно, для повышения его уровня и качества жизни.

Отдельный вопрос о так называемых глобальных городах. Как уже отмечалось, изначально города – это центры управления и развития подвластной территории. Главные города становились столицами государств. Превращение города в «глобальный город», ничего реально не производящего и живущего глобальными, международными, но не национальными интересами, как минимум подрывает национальную безопасность государства, на территории которого он находится.

Рост городов обусловлен ростом разнообразия хозяйственной деятельности, вернее, они взаиморазвивают друг друга, но рост конкретного города предельно ограничен по людности и хозяйственной деятельности, а также по отношению ко всей другой территории страны и другим поселениям: концентрация населения в узком ряде городов может привести к деградации всей остальной территории страны, а затем и самих этих городов.

Выходом из «ловушки сверхкрупных городов» может стать агломерация, а точнее, их сеть по всей территории страны, т.е. формирование общетерриториального опорного каркаса городского расселения. Здесь стоит также вернуться к тезису «город – населённый пункт, жители которого заняты, как правило, не сельским хозяйством». Как выше отмечалось, городская агломерация – это главным образом городские поселения, но не обязательно – они могут, а вернее, должны включать в себя и сельские поселения (сельские агломерации).

В целом данная работа – это даже не введение в проблематику качества жизни городского населения, а первые его абзацы. Нужны дополнительные исследования и по эволюции городов, и по их роли в обеспечении опорного

каркаса расселения, и по обеспечению целостности территории государства, и по их роли в повышении качества и уровня жизни как самих горожан, так и всего населения страны, а также немаловажный вопрос – это сами категории: уровень, качество жизни, их трактовка, показатели и т.п.

Литература

1. *Город*. Материал из Википедии (дата обращения: 27.11.2016).
2. *Лаппо Г.М.* Концепция опорного каркаса территориальной структуры народного хозяйства: развитие, теоретическое и практическое значение // Изв. АН СССР. Сер. географическая. 1983. № 5. С. 16–28.
3. СП 42.13330.2011 Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений. Актуализированная редакция СНиП 2.07.01-89.
4. *Образ жизни*. Материал из Википедии (дата обращения: 27.11.2016).
5. *Характеристика городской и сельской социальной среды*. URL: http://geolike.ru/page/gl_9604.htm (дата обращения: 27.11.2016).
6. *Лисицын Ю.П.* Образ жизни и здоровье населения. М., 1982. 40 с.
7. *Качество жизни: Новая философская энциклопедия: в 4 т. / под ред. В.С. Стёпина*. М.: Мысль, 2001.
8. *Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*. URL: <http://templatelab.com/rapport-anglais/> (май 2016).
9. *World Urbanization Prospects: The 2005 Revision*. URL: <http://www.un.org/esa/population/publications/WUP2005/2005wup.htm> (date access: 27.11.2016).
10. *Мировой демографический барометр*. URL: <http://demo-score.ru/weekly/2010/0429/barom05.php> (date access: 1–22.08.2010).
11. *Симагин Ю.А.* Территориальная организация населения: учеб. пособие. М.: Дашков и К, 2004. 244 с.
12. *Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М.* Городское расселение в России за 50 лет: оценка тенденций и перспектив // Экономика и математические методы. 2014. Т. 50. № 2.
13. *Шевелева Р.Н.* Современные процессы урбанизации: характеристика, влияние на региональное развитие // Проблемы современной экономики: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). Челябинск: Два комсомольца, 2015. С. 130–133.
14. *Городская агломерация*. Материал из Википедии (дата обращения: 27.11.2016).
15. *Развитие городских агломераций: аналитический обзор*. Вып. 2. Гипрогор. URL: <http://www.giprogor.ru/node/660#gsc.tab=0> (дата обращения: 23.11.2016).
16. *Бозе Э.* Городская агломерация: старое название – новое содержание // Российское экспертное обозрение. 2007. № 4–5.
17. *Castells M.* The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban Regional Process. Oxford, UK; Cambridge, MA: Blackwell, 1989.
18. *Новосельцева А.С.* Эволюция подходов к оценке роли мегаполисов в системе мирового хозяйства // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экон. экол. 2010. № 1 (16).
19. *Лаппо Г.М., Любовный В.Я.* Городские агломерации в СССР и за рубежом. М.: Знание, 1977.
20. *Лаппо Г.М.* Развитие городских агломераций в СССР. М.: Наука, 1978.
21. *Проблемы изучения городских агломераций / под ред. Г.М. Лаппо, Ф.М. Листетенруга*. М.: Институт географии АН СССР, 1988.
22. *Лаппо Г.* Агломерации России: инновационный потенциал страны // Журнал о градостроительстве и архитектуре «GRADO». 2011. № 001.
23. *Мосиенко Н.Л.* Городская агломерация как объект социологического исследования // Регион: экономика и социология. 2010. № 1.
24. *Перцик Е.Н.* Города мира: География мировой урбанизации. М.: Международные отношения, 1999.
25. *Булгаков С.И.* Мегаполисы как локомотивы инновационного развития национальной экономики // Южно-Российский форум. 2014. № 1 (8).
26. *Агломерации России*. Материал из Википедии (дата обращения: 20.11.2016).
27. *Нецадин А., Прилепин А.* Городские агломерации как инструмент динамичного социально-экономического развития регионов России // Общество и экономика. 2010. № 12.

28. Ларпо Г., Полян П., Селиванова Т. Городские агломерации России // Полит.ру. URL: <http://www.polit.ru/article/2010/02/16/demoscope407/> (дата обращения: 16.02.2010).
29. Geddes Patrick. Cities in Evolution. London: Williams & Norgate, 1915.
30. Шпенглер О. Закат Западного мира. М: Альфа-книга, 2014. 1085 с.
31. Mumford L. The Culture of Cities. 1938.
32. Gottmann Jean. L'Amérique. Paris: Hachette, 1954.
33. Gottmann Jean. Since Megalopolis. The Urban Writings of Jean Gottmann. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, 1989.
34. Florida R. Who's Your City?: What Is a Megaregion? MoneyWatch. CBS News, 19.03.2008.
35. Hall P. The World Cities. London, 1966.
36. Friedmann J., Wolff G. World City formation: An Agenda for Research and Action // International Journal of Urban and Regional Research. 1982. № 6.
37. Friedmann J. The World City Hypothesis // Development and Change. 1986. № 4.
38. Sassen S. The global city: introducing a concept // Brown Journal of World Affairs. 2005. Vol.11(2).
39. Sassen S. The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton U.P., 2001.
40. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 1. М.: Прогресс, 1986.
41. Cities of the future — global competition, local leadership, 2005. URL: <http://www.pwc.com/gx/en/government-public-sector-research/pdf/cities-final.pdf> (date access: 27.11.2016).
42. Wirth L. Urbanism as a Way of Life // American Journal of Sociology. 1938. July.
43. Бутюкова Д. Где живут мигранты в европейских столицах? // Демоскоп Weekly. 2013. № 557–558.
44. Николаев В.Г. Миграция и маргинализация в интеракционистской перспективе // Социологический журнал. 2010. № 1. С. 5–20.

Morgunov Evgeniy V. The Federal State Budgetary Scientific Institution Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences Candidate of Economic Sciences, Head of the Laboratory of social and economic problems of human development and quality of life. E-mail: morgun1976@mai.ru

Mamaev Sirazhutdin M. The Federal State Budgetary Scientific Institution Institute of Socio-Economic Studies of Population of the Russian Academy of Sciences Applicant, The Laboratory of social and economic problems of human development and quality of life. E-mail: cerjik777@mail.ru

DEVELOPMENT OF CITIES THROUGH THE LENS OF THE POPULATION LIFE QUALITY

Keywords: city, urban agglomeration, quality of life, metropolis, way of life, supporting resettlement framework, living standards.

The article shows the reasons for the formation of cities; a comparative analysis of rural and urban lifestyles is given. And on this basis, the reasons for the attractiveness of the urban way of life are generalized. It has a greater potential for the development and self-realization of man, than the rural way of life. The article also shows the transition of large cities - from a big city to a large urban agglomeration (metropolis) as well as describes the trends of their development. The hypothesis of the optimal urban settlements development is suggested from the point of view of the country national interests and ensuring the high life quality not only for the urban population, but for all citizens of the country; the aim of this proposal is to develop a network of urban agglomerations that maximally covers the entire territory of the country and includes not only cities but rural settlements, in other words, to form an all-territorial supporting framework for urban settlement. This urban development hypothesis requires further research.

References

1. City. Material from Wikipedia, 11.27.2016.
2. Lappo G.M., Kontsepsiya opornogo karkasa territorialnoy struktury narodnogo khozyaystva: razvitiye, teoreticheskoye i prakticheskoye znachenie // Izvestiya AN SSSR. Seriya geograficheskaya. 1983. №5, pp.16-28.

3. SP 42.13330.2011 Gradostroitelstvo. Planirovka i zastroyka gorodskikh i selskikh poseleniy. Aktualizirovannaya redaktsiya Building regulations 2.07.01-89.
4. Obraz zhizni. Material from Wikipedia, 27.11.2016.
5. Kharakteristika gorodskoy i selskoy sotsialnoy sredy. [URL]: http://geo-like.ru/page/gl_9604.htm, 27.11.2016.
6. Lisitsyn YU.P., Obraz zhizni i zdorovye naseleniya. Moscow, 1982. - pp. 40
7. Kachestvo zhizni / Novaya filosofskaya entsiklopediya: In text number 4. Edited by Stopina V.S., Moscow: Mysl, 2001.
8. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. [URL]: <http://templatelab.com/rapport-anglais/>, May 2016.
9. World Urbanization Prospects: The 2005 Revision. [URL]: <http://www.un.org/esa/population/publications/WUP2005..> 27.11.2016.
10. Mirovoy demograficheskiy barometr. [URL]: <http://demo-scope.ru/weekly/2010/0429/barom05.php>, August 1-22 2010.
11. Simagin YU.A., Territorialnaya organizatsiya naseleniya. Uchebnoye posobiye. Moscow: Dashkov i K., 2004, pp. 244.
12. Fattakhov R.V., Nizamutdinov M.M., Gorodskoye rasseleniye v Rossii za 50 let: otsenka tendentsiy i perspektiv // Ekonomika i matematicheskiye metody. 2014. Text 50. № 2.
13. Sheveleva R.N., Sovremennyye protsessy urbanizatsii: kharakteristika, vliyaniye na regional'noye razvitiye / Problemy sovremennoy ekonomiki: materialy IV-y mezhdunarodnoy nauchnoy konferentsii (city Chelyabinsk, February 2015.). Chelyabinsk: Dva komsomoltsa, 2015, pp.130-133.
14. Gorodskaya aglomeratsiya. Material from Wikipedia, 27.11.2016.
15. Razvitiye gorodskikh aglomeratsiy: analiticheskiy obzor. Vypusk 2. Giprogor. [URL]: <http://www.giprogor.ru/node/660#gsc.tab=0>, 23.11.2016.
16. Boze E., Gorodskaya aglomeratsiya: staroye nazvaniye - novoye sodержaniye // Rossiyskoye ekspertnoye obozreniye. 2007. № 4–5.
17. Castells M., The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban Regional Process. Oxford, UK; Cambridge, MA: Blackwell, 1989.
18. Novoseltseva A.S., Evolyutsiya podkhodov k otsenke roli megapolisov v sisteme mirovogo khozyaystva // Bulletin of the Volgograd State University Series 3. Ekonomiy. Ekology. 2010. №1 (16).
19. Lappo G.M., Lyubovnyy V.YA., Gorodskiy aglomeratsii v SSSR i za rubezhom. Moscow: Znaniye, 1977.
20. Lappo G.M., Razvitiye gorodskikh aglomeratsiy v SSSR. Moscow: Nauka, 1978.
21. Problemy izucheniya gorodskikh aglomeratsiy / Edited by G.M.Lappo, F.M. Listetenrugta Moscow: Institute of Geography of the USSR, 1988.
22. Lappo G., Aglomeratsii Rossii: innovatsionnyy potentsial strany // Zhurnal o gradostroitelstve i arkhitekture «GRADO». 2011. №001.
23. Mosiyenko N.L., Gorodskaya aglomeratsiya kak obyekt sotsiologicheskogo issledovaniya // Region: ekonomika i sotsiologiya. 2010. №1.
24. Pertsik Ye.N., Goroda mira: Geografiya mirovoy urbanizatsii. Moscow: Mezhdunarodnyye otnosheniya, 1999.
25. Bulgakov S.I., Megapolis kak lokomotivy innovatsionnogo razvitiya natsionalnoy ekonomiki // South-Russian Forum. 2014. №1 (8).
26. Aglomeratsii Rossii. Material from Wikipedia, 20.11.2016.
27. Neshchadin A., Prilepin A., Gorodskiy aglomeratsii kak instrument dinamichnogo sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya regionov Rossii // Obshchestvo i ekonomika. 2010. №12.
28. Lappo G., Polyan P., Selivanova T., Gorodskiy aglomeratsii Rossii // Polit.ru. [URL]: <http://www.polit.ru/article/2010/02/16/demoscope407/>, 16.02.2010.
29. Geddes Patrick. Cities in Evolution. London: Williams & Norgate, 1915.
30. Shpengler O. Zakat Zapadnogo mira. M: Al'fa-kniga, 2014. 1085 s.
31. Mumford L. The Culture of Cities, 1938.
32. Gottmann Jean. L'Amérique. Paris: Hachette, 1954.
33. Gottmann Jean. Since Megalopolis. The Urban Writings of Jean Gottmann. Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press, 1989.
34. Richard Florida. Who's Your City?: What Is a Megaregion?. MoneyWatch. CBS News, 19 марта 2008.
35. Hall P., The World Cities. London, 1966.

36. Friedmann J., Wolff G., World City formation: An Agenda for Research and Action // International Journal of Urban and Regional Research. 1982. №6.
37. Friedmann J., The World City Hypothesis // Development and Change. 1986. №4.
38. Sassen S., The global city: introducing a concept // Brown Journal of World Affairs. 2005. Volume11(2).
39. Sassen S., The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton U.P., 2001.
40. Brodel F., Materialnaya tsivilizatsiya, ekonomika i kapitalizm, KHV-KHVIII vv. T.1. M.: Progress, 1986.
41. Cities of the future – global competition, local leadership, 2005. [URL]: <http://www.pwc.com/gx/en/government-public-sector-res..>, 27.11.2016.
42. Wirth L., Urbanism as a Way of Life // American Journal of Sociology. 1938. July.
43. Bityukova D., Gde zhivut migranty v yevropeyskikh stolitsakh? // Demoskop Weekly. 2013. № 557–558.
44. Nikolayev V.G., Migratsiya i marginalizatsiya v interaktsionistskoy perspektive // Sotsiologicheskiy zhurnal. 2010. №1. pp. 5-20.

Morgunov E.V., Mamayev S.M. Razvitie gorodov cherez prizmu kachestva zhizni naseleniya [Development of cities through the lens of the population life quality]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 26–42.

УДК 334.021

DOI: 10.17223/19988648/38/4

О.А. Чернова, В.В. Климух

РАЦИОНАЛЬНОЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ

Современные императивы импортозамещения, рассматриваемые как ответ на внешние геополитические и геоэкономические вызовы, ориентируют страны постсоветского пространства на расширение экономических связей. Базовым условием экономического взаимодействия стран является обеспечение национальной безопасности, что может быть достигнуто рациональностью импортозамещения. В статье предложен авторский инструментарий оценки уровня импортозависимости национальной экономики от стран – торговых партнеров. Предложено использовать данный инструментарий для разработки моделей внешнеэкономического сотрудничества и решения задач логистической оптимизации. Представлена апробация разработанного инструментария на примере стран Евразийского экономического союза. Сделан вывод о возможности его применения для прогнозирования параметров импортозамещения по определенной группе товаров (в определенной отрасли) и разработки управленческих решений при реализации политики импортозамещения с учетом задач сохранения национальной безопасности государства.

Ключевые слова: рациональное импортозамещение, национальная безопасность, оценка импортозависимости, торговое партнерство, промышленная политика.

Реализация доктрины несырьевого развития национальной экономики как путь решения структурных проблем и повышения уровня ее технологичности сегодня рассматривается в качестве основного стратегического направления экономической безопасности России. Как заявил в рамках проходящего в мае 2015 г. Петербургского международного экономического форума Президент РФ В.В. Путин, «... за счет модернизации промышленности, строительства новых предприятий, локализации конкурентного производства в России мы сможем... существенно сократить импорт по многим позициям... в том числе производство программного обеспечения, радиоэлектронного оборудования, энергетического оборудования, текстильная промышленность, рынок продовольствия» [1]. При этом одним из базовых условий формирования оптимальной структуры промышленного производства, по мнению многочисленных исследователей данной проблематики, включая авторов данной статьи, является рациональность импортозамещения [2–6].

Рациональность выражается в том, что в качестве базы стратегии промышленного развития каждый регион должен стимулировать развитие внутренних модернизационных факторов для реализации имеющегося латентного потенциала. Кроме того, учитывая, что с точки зрения как классических, так и современных теорий международной торговли для обеспечения экономической эффективности импортозамещения структура потоков экспорта/импорта должна определяться конкурентными преимуществами территории, реализа-

ция рациональной политики импортозамещения должна обеспечивать вытеснение зарубежных производителей с национального рынка не столько за счет введения различного рода ограничений и запретов, сколько на основе производства отечественной продукции, способной конкурировать с импортной. Поэтому для реализации политики рационального импортозамещения необходимо усиление экономики и ресурсосбережения стратегических видов сырья, инноватизация технологических процессов, а также активная государственная политика в отношении стимулирования инвестиций в высокотехнологичный сектор экономики.

Формирование эффективных инструментов и механизмов реализации политики рационального импортозамещения предполагает необходимость прежде всего объективной оценки уровня импортозависимости страны по отдельным видам экономической деятельности.

В отечественной и зарубежной практике [7–11] для оценки уровня импортозависимости наибольшее распространение получили некоторые подходы к определению ее показателей (табл. 1)

Приведенные показатели позволяют определить зависимость национальной экономики от импорта в целом. В то же время они не дают информацию о том, в какой мере экономика страны зависит от товаропотоков между конкретными странами. Между тем в современных условиях трансформации моделей мироустройства под воздействием процессов национально-государственной интеграции и дезинтеграции, обусловленных в том числе и рядом геополитических причин, появляются новые задачи, связанные с расширением экономических связей на постсоветском пространстве (в рамках СНГ, Евразийского экономического союза и др.). Так, В. Путин призвал компании стран Евразийского экономического союза присоединиться к реализации программы импортозамещения, отмечая возможность сотрудничества при производстве оборудования и комплектующих в 25 отраслях экономики [12]. Для решения данных задач при разработке стратегии импортозамещения необходимо получить информацию о конкурентных преимуществах стран-партнеров друг перед другом, о существующем уровне развития торгово-экономических отношений между ними в целях оценки перспектив, возможностей и рисков интеграции в контексте расширения внешнеэкономических связей. Актуализируется поиск новых механизмов повышения инвестиционной привлекательности отечественной промышленности с соответствующим внесением существенных коррективов в реализуемые стратегические планы и проекты по формированию несырьевой модели развития. Данная коррекция выражается, прежде всего, в активизации импортозамещающих производств в реальном секторе, формируя новый вектор промышленной политики, ориентированный на реализацию инновационных проектов по выпуску отечественной продукции высокого качества, способной не только конкурировать на внешних рынках, но и замещать импортные аналоги на российских [13. С. 10].

Таблица 1

Подходы к оценке уровня импортозависимости страны

Подход	Автор	Методика расчета	Критерий
Индекс сравнительных преимуществ	Б. Балласа	$RCA = \frac{x_{ij}}{X_i} : \frac{x_{aj}}{X_a},$ <p>где x_{ij} – экспорт товара j из страны; X_i – общий объем экспорта из страны; x_{aj} – объем мирового экспорт товара j; X_a – общий объем мирового экспорта</p>	<p>$RGA > 1$ – наличие сравнительных преимуществ в производстве</p> <p>$RGA < 1$ – отсутствие сравнительных преимуществ в производстве</p>
Индекс потенциальных сравнительных преимуществ		$RCA_{ij} = \frac{p_{it}^h}{p_{jt}^h} : \frac{p_{it}^f}{p_{jt}^f},$ <p>где p_{it}^h – индекс цен товара i на внутреннем рынке в период t; p_{jt}^h – индекс цен товара j на внутреннем рынке в период t; p_{it}^f – индекс цен товара i на мировом рынке в период t; p_{jt}^f – индекс цен товара j на мировом рынке в период t</p>	Потенциальное преимущество имеет место в том случае, если относительная цена товара на внутреннем рынке ниже, чем на мировом ($PCA < 1$)
Показатель интенсивности импорта	М. Шифф, А. Уинтерс	$T_{ij} = \frac{m_{ij}}{M_{it}} : \frac{m_{wj}}{M_{wt}},$ <p>где T_{ij} – показатель интенсивности импорта страны i из страны j; m_{ij}, m_{wj} – импорт страны i из страны j, импорт всех стран мира из страны j соответственно; M_{it}, M_{wt} – совокупный импорт страны i, мировой импорт соответственно</p>	Чем выше данный показатель, тем более импортозависимой является исследуемая страна
Показатель интенсивности двусторонних товаропотоков	Дж.А. Браун, К. Кодзима, К. Андерсон, Х. Норхейм	$I_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_i} : \frac{M_j}{M_w - M_i},$ <p>где I_{ij} – индекс интенсивности двусторонних товаропотоков страны i в страну j; X_i, X_{ij} – общий экспорт страны i, экспорт страны i в страну j соответственно; M_j, M_i, M_w – общий импорт страны j, общий импорт страны i, мировой импорт соответственно</p>	Если индекс больше 1, то степень предпочтения выбранного торгового партнера выше средней (выше 3 – высокая интенсивность)

В данном контексте управление процессами наращивания потенциала импортозамещения в отечественной промышленности предполагает необходимость разработки методов и инструментов принятия эффективных управленческих решений, и в частности инструментарий анализа уровня импортозависимости по отдельным товарным группам в отдельных отраслях и сферах деятельности. При этом одним из ключевых аспектов разработки такого инструментария является задача об ограничении сферы распространения политики импортозамещения разумными пределами при соблюдении принципов поддержания национальной безопасности государства. То есть речь идет о так называемом рациональном импортозамещении.

Для решения обозначенных задач авторами предлагается использовать представленный ниже методический инструментарий.

Данный инструментарий предполагает для оценки уровня импортозависимости страны по отдельным товарным группам конкретных отраслей использовать представленные в табл/ 1 показатели, дополнив их следующими:

Индекс товарной импортозависимости (ИЗ). Данный показатель рассчитывается как отношение удельного веса импорта данного товара в общем объеме импорта к удельному весу экспорта этого же товара в общем объеме экспорта. То есть он отражает превосходство импорта товара (или товарной группы) относительно экспорта, что позволяет сделать вывод о наличии внутреннего спроса на данную продукцию, а также об уровне конкурентоспособности данной продукции на внешнем рынке. Так, если показатель $ИЗ > 1$, то это свидетельствует о том, что спрос на данную продукцию не удовлетворяется местным производителем, вследствие чего можно говорить о высоком уровне импортозависимости по данному товару (группе товаров). Если $ИЗ < 1$, то очевидно, что данный товар является конкурентоспособным на внешнем рынке. При этом на внутреннем рынке спрос на данную продукцию довольно низкий по причине неразвитости рынка потребителей данной продукции.

Расчет индекса товарной импортозависимости осуществляется по формуле

$$ИЗ = \frac{Им_j^i}{Им_{общ}} \cdot \frac{Эк_j^i}{Эк_{общ}}$$

где $Им_j^i$, $Им_{общ}$ – объем импорта товара i в страну j , общий объем импорта в страну; $Эк_j^i$, $Эк_{общ}$ – объем экспорта товара i из страны j , общий объем экспорта из страны.

Индекс уровня интеграции экономики страны в глобализационные процессы (ИГ). Данный показатель отражает, в какой мере страна интегрирована в мировые торговые отношения и позиционируется на мировых рынках либо как «потребитель», либо как «производитель» данного вида продукции. Соответствующий индекс может быть рассчитан в отношении конкретной группы стран, входящих в определенное экономическое сообщество. При этом если значение $ИГ > 1$, то можно говорить, что глобализация носит пассивный характер и выражается в активном проникновении зарубежного производителя на национальные рынки. Если $ИГ < 1$, то это свидетельствует об экс-

портно ориентированной политике и наступательном характере глобализации. При ИГ = 1 внешнеэкономическая торговая политика может быть охарактеризована как сбалансированная.

Расчет данного показателя выполняется по формуле

$$ИГ = \frac{Им_i}{Им_{мир}} \cdot \frac{Эк_i}{Эк_{мир}},$$

где $Им_i$, $Им_{мир}$ – объем импорта в страну i , мировой объем импорта соответственно; $Эк_i$, $Эк_{мир}$ – объем экспорта из страны i , мировой объем экспорта соответственно.

Внешнеторговое сальдо, приходящееся на 1 км транспортных перевозок от страны экспортера в страну импортера (ВТ). Данный показатель позволяет охарактеризовать уровень превосходства в организации распределительной логистики по отношению к странам – торговым партнерам и оценить экономический эффект от взаимодействия. Чем выше значение данного показателя, тем более эффективно сформирована распределительная логистическая цепь. Результаты расчетов показателя ВТ могут стать основой для разработки рациональной карты импорта/экспорта отдельных групп товаров.

Расчет данного показателя выполняется по формуле

$$ВТ = \sum \frac{Э_{ij} - И_{ij}}{P_{ij}},$$

где P_{ij} – расстояние от страны i до торгового партнера – страны j ; $И_{ij}$ – объем импорта в страну i из страны j – торгового партнера; $Э_{ij}$ – объем экспорта страны i в страну j – торговый партнер.

Для апробации и подтверждения действенности представленного инструментария проведем анализ уровня импортозависимости России по группе товаров АПК (включая сельскохозяйственные машины и оборудование, с/х продукцию, минеральное сырье и пр.). Для проведения расчетов были использованы официальные данные Федеральной службы государственной статистики. В качестве стран – торговых партнеров выступали страны Евразийского экономического союза. Результаты расчета приведены в табл. 2.

Из данных табл. 2 видно, что в отношении продукции АПК для России на протяжении последних лет характерна высокая импортозависимость. При этом можно отметить достаточно высокий уровень товаропотоков между Россией и остальными участниками Евразийского экономического союза. Россия активно развивает внешнеэкономические отношения со странами ЕвразЭС, что подтверждается ростом внешнеторгового сальдо, приходящегося на 1 км транспортных перевозок.

Таблица 2

Показатели уровня импортозависимости экономики России по группе товаров «машины и оборудование»

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
<i>RCA</i>	0,088	0,192	0,235	0,247	0,211
<i>PCA</i>	0,959	1,093	1,009	0,976	1,019
<i>T</i>	0,030	0,033	0,020	0,030	0,030
<i>I</i>	3,122	1,297	1,375	1,688	1,600
ИЗ	1,992	8,895	10,684	9,175	10,044
ИГ	0,618	0,613	0,636	0,651	0,613
<i>BT</i> , млн долл./км	4,80	3,72	3,22	3,16	3,21

Для более подробного анализа уровня развития внешнеторговых отношений между странами ЕврАзЭС на основе данных о внешнеторговом сальдо, приходящемся на 1 км транспортных перевозок, построим карту импорта. Исходные данные для построения приведены в табл. 3, где в числителе указаны объемы импорта из страны «столбец» в страну «строка», а в знаменателе в качестве условных приняты значения расстояний между столицами рассматриваемых стран. При необходимости при проведении анализа можно рассматривать расстояния между конкретными населенными пунктами, между которыми осуществляются торговые операции, либо расстояния между таможенными пунктами стран-партнеров.

Данная матрица позволит проранжировать торговых партнеров по уровню активности внешнеэкономического сотрудничества в сфере АПК, оценить альтернативные варианты логистической оптимизации и выбрать наиболее эффективные с учетом заданных ограничений.

Исходя из приведенных в табл. 3 данных, видно, что наиболее активным торговым партнером в сфере АПК в рамках ЕврАзЭС является Россия (2,213 млн ден. ед. на 1 км транспортных перевозок), а наименее активным – Армения (0,0027 млн ден. ед. на 1 км).

В соответствии с представленными в табл. 3 данными строится карта импорта (рис. 1). Как видно из рисунка, данная карта позволяет наглядно отразить уровень внешнеторговых связей стран ЕврАзЭС и может служить основой для принятия управленческого решения о выборе торгового партнера с учетом данных о величине торговых потоков и общих расстояниях перевозок между партнерами.

На рис. 1 диаметр круга пропорционален объему импорта товара (в рассматриваемом примере – продукции АПК) в страну, по отношению к которой производятся расчеты, – Россию. Цифрами над каждым кругом обозначены объемы импорта машин и оборудования в стоимостном выражении (млн долл. США).

Таблица 3

Данные об объемах импорта продукции АПК, приходящегося на 1 км транспортных перевозок в 2015 году между странами ЕврАзЭС

Импорт из «столбец» в «строка», млн ден. ед.	Беларусь	Россия	Казахстан	Киргизия	Армения	Итого
Беларусь	*	13740 / 800 км	14,5 / 3450 км	1,7 / 7400 км	4,2 / 2830 км	22293,5 / 14480 км
Россия	2200/800 км	*	5100/ 2700 км	28,5 / 3750 км	200 / 2250 км	20099,8 / 9500 км
Казахстан	320 / 3450 км	6130 / 2700 км	*	13,5 / 1270 км	170 / 4960 км	15057,6 / 12380 км
Киргизия	42,1 / 7400 км	535 / 3750 км	10,3 / 1270 км	*	10,1 / 3970 км	1819,5 / 16390 км
Армения	10,5 / 2830 км	620 / 2250 км	12,8 / 4960 км	10,7 / 3970 км	*	1185,7 / 14010 км
Итого (ЕврАзЭС):	13313,4 / 14480 км	39140,2 / 9500 км	7565 / 12380 км	125,8 / 16390 км	381,7 / 14010 км	
Импортоемкость на 1 км	0,178	2,213	0,693	0,0033	0,027	

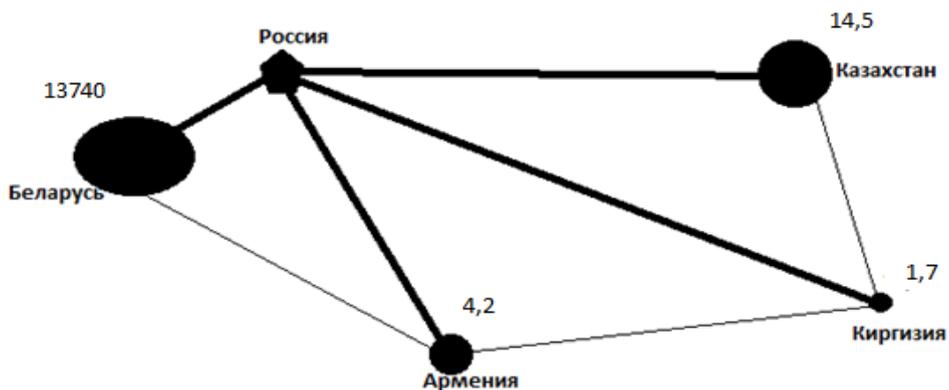


Рис. 1. Карта импорта продукции АПК в Россию из стран ЕврАзЭС

Как было отмечено ранее, результаты проведенного анализа могут стать основой для проведения ранжирования торговых партнеров по уровню развития торговых отношений друг с другом с последующей типологизацией на привлекательные и непривлекательные для сотрудничества. При этом пограничные значения показателей для отнесения стран в ту или иную группу могут быть определены по формуле нахождения вариации (R):

$$R = (x_{\max} - x_{\min}) / n,$$

где x_{\max} , x_{\min} – значения исследуемых показателей максимальные, минимальные по всей совокупности; n – количество групп для дифференциации исследуемых данных.

Результаты данной типологизации приведены в табл. 4. В скобках даны значения показателя объема импорта продукции АПК, приходящегося на 1 км.

Таблица 4

Типологизация торговых партнёров России среди стран ЕвразЭС по привлекательности развития торговых отношений в сфере АПК

Невыгодные	Привлекательные
<i>Пограничные значения (0,2247...4,8842)</i>	<i>Пограничные значения (4,8842...9,5438)</i>
Азербайджан (0,938)	Республика Беларусь (8,5438)
Армения (0,247)	Украина (5,341)
Казахстан (2,1)	
Киргизия (0,345)	
Молдова (0,795)	
Таджикистан (0,225)	
Туркмения (0,333)	
Узбекистан (0,661)	

Количественное выражение альтернативных моделей развития торговых отношений между «привлекательными» партнерами можно представить инструментами эконометрического моделирования, в частности средствами корреляционно-регрессионного анализа (SPSS). Методика проведения данных расчетов представлена в работе авторов [14]. Так, для рассматриваемого в указанной работе примера результаты расчета показателей приведены в табл. 5.

Таблица 5

Эконометрические модели динамики внешнеторгового оборота России

Модель	Вид функции	R-квадрат	F	Уравнение
ВТ _{км} по RCA, Т, ИЗ	Линейная	1,00	65535	$ВТ_{км} = 5,058581 - 1,54707 * RCA - 0,22084 * T + 0,20265 * ИЗ$

Результаты расчетов

Фактические	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Сумма квадратов разности
Моделируемые	4,8	3,72	3,22	3,16	3,21	1,397
	3,62	3,72	3,22	3,16	3,21	

Заметим, что построенная модель может быть использована в целях средства прогнозирования показателей импортозависимости страны от стран-партнеров по определенной группе товаров (в определенной отрасли) и даль-

нейшего принятия решений о корректировке проводимой политики импортозамещения с учетом принятых критериев обеспечения национальной безопасности.

Таким образом, предложенный оценочно-аналитический инструментарий исследования уровня импортозависимости страны позволяет на основе полученных данных принять управленческие решения стратегического характера относительно выбора торгового партнера с учетом поставленных задач импортозамещения и сохранения экономической безопасности государства.

Литература

1. *Стенографический отчет о пленарном заседании Петербургского международного экономического форума* [Электронный ресурс] // Президент России. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/21080> (дата обращения: 22.08.2016).
2. *Анимица Е.П., Глузов А.А., Анимица П.Е.* Импортозамещение в промышленном производстве региона: концептуально-теоретические и прикладные аспекты // *Экономика региона*. 2015. № 3. С. 160–172.
3. *Гуськова Н.Д., Салимова Т.А., Горин И.А.* Анализ состояния проблем импортозамещения в Российской Федерации // *Вестн. Самар. гос. экон. ун-та*. 2016. № 2 (136). С. 11–17.
4. *Матвеева Л.Г., Чернова О.А.* Российское импортозамещение в условиях «новой нормальности» // *TERRA ECONOMICUS*. 2016. Т. 14, № 2. С. 127–138.
5. *Черкасов М.Н.* Перспективы реализации политики импортозамещения в условиях современной российской экономики // *Экономика и современный менеджмент: теория и практика*. 2015. № 7–8 (51). С. 87–92.
6. *Чернова О.А., Климук В.В.* Рациональное импортозамещение как императив реализации новой модели развития российской экономики // *Вестн. Самар. гос. экон. ун-та*. 2016. № 5. С. 32–37.
7. *Anderson K., Norheim H.* From Imperial to Regional Trade Preferences. 1993.
8. *Balassa B.* Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage // *The Manchester School of Economic and Social Studies*. 1965. № 33. P. 99–123.
9. *Schiff M., Winters A.* Regional Integration and Development. Washington: World Bank, 2003.
10. *Мариев О.С., Набережная Е.П., Татаркин А.И.* Основные направления оптимизации отраслевой структуры внешней торговли России на основе оценки сравнительных преимуществ // *Гуманитарные и социальные науки*. 2014. № 5. С. 22–40.
11. *Пантелеев А.А., Чалай Ю.Ю., Байболотова П.Ш.* Оценка интеграционного потенциала экономик государств – членов Евразийского экономического союза: концепции и методологические подходы // *Евразийская экономическая интеграция*. 2015. № 2 (27). С. 22–41.
12. *Владимир Путин* призвал страны ЕАЭС присоединиться к программе импортозамещения [Электронный ресурс] // Информационный портал «Новости GMR». URL: <http://gmpnews.ru/2016/05/vladimir-putin-prizval-strany-eaes-prisoedinyatsya-k-programme-importozameshheniya/> (дата обращения: 22.08.2016).
13. *Региональные кластеры импортозамещения* / под ред. Л.Г. Матвеевой. Таганрог, 2016. 250 с.
14. *Матвеева Л.Г., Чернова О.А., Климук В.В.* Оценка эффективности политики импортозамещения в промышленности: методический инструментарий // *Изв. Дальневост. фед. ун-та. Экономика и управление*. 2015. № 3 (75). С. 3–14.

Chernova Olga A. Southern Federal University (Rostov-on-don, Russia). E-mail: chernova.olga71@yandex.ru

Klimuk Vladimir V. Baranovich State University (Baranovich, Belarus). E-mail: klimuk-@yandex.ru

RATIONAL IMPORT SUBSTITUTION IN INDUSTRY: TOOLS FOR ASSESSMENT

Keywords: rational import substitution, national security, assessment of import dependence, trade partnership, industrial policy.

Modern imperatives of import substitution, considered as a response to external geopolitical and geo-economic challenges, stimulate the post-Soviet countries to expansion of economic ties. The basic economic cooperation condition between the countries is the national security, which be achieved by the rationality of import substitution. The article offers the author's tools of assessing national economy level import dependence from the countries – trading partners. These tools are proposed to develop economic cooperation models and to solve logistical optimization problem. The application of these tools on the example of Eurasian economic Union is demonstrated. The conclusion about possibility of its application for prediction of parameters of import for certain goods (in a particular industry) and about management decisions development within the policy of import substitution implementation with preserving national security objectives is made.

References

1. Stenograficheskiy otchet o plenarnom zasedanii Peterburgskogo mezhdunarodnogo ekonomicheskogo foruma [electronic resource] // President of Russia. URL: [http:// www. kremlin.ru/events/president/news/21080](http://www.kremlin.ru/events/president/news/21080) (date of the application August 22, 2016.)
2. Animitsa Ye.P., Glumov A.A., Animitsa P.Ye., Importozameshcheniye v promyshlennom proizvodstve regiona: kontseptualno-teoreticheskiye i prikladnyye aspekty // *Ekonomika regiona*. 2015. №3, pp. 160-172.
3. Guskova N.D., Salimova T.A., Gorin I.A., Analiz sostoyaniya problem importozameshcheniya v Rossiyskoy Federatsii // *Bulletin of the Samara State University of Economics*. №2 (136). 2016. pp. 11-17.
4. Matveyeva L.G., Chernova O.A., Rossiyskoye importozameshcheniye v usloviyakh «novoy normalnosti» // *TERRA ECONOMICUS* 2016. Text 14. №2, pp. 127-138.
5. Cherkasov M.N., Perspektivy realizatsii politiki importozameshcheniya v usloviyakh sovremennoy rossiyskoy ekonomiki // *Ekonomika i sovremennyy menedzhment: teoriya i praktika*. 2015. № 7-8 (51), pp. 87-92.
6. Chernova O.A., Klimuk V.V., Ratsionalnoye importozameshcheniye kak imperativ realizatsii novoy modeli razvitiya rossiyskoy ekonomiki // *Bulletin of the Samara State University of Economics*. № 5. 2016, pp. 32-37.
7. Anderson K., Norheim H. From Imperial to Regional Trade Preferences. 1993.
8. Balassa B., Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage. The Manchester School of Economic and Social Studies. №33. 1965, pp. 99-123.
9. Schiff M., Winters A., Regional Integration and Development. Washington: World Bank. 2003.
10. Mariyev O.S., Naberezhneva Ye.P., Tatarkin A.I., Osnovnyye napravleniya optimizatsii otrazlevoy struktury vneshney trgovli Rossii na osnove otsenki sravnitel'nykh preimushchestv // *Gumanitarnyye i sotsialnyye nauki*. №5. 2014, pp. 22-40.
11. Panteleyev A.A., Chalaya YU.YU., Baybolotova R.SH., Otsenka integratsionnogo potentsiala ekonomik gosudarstv – chlenov Yevraziyskogo ekonomicheskogo soyuza: kontseptsii i metodologicheskiye podkhody // *Yevraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya*. 2015. №2 (27). pp. 22-41.
12. Vladimir Putin prizval strany YEAES prisoyedinyatsya k programme importozameshcheniya [electronic resource] // *Informatsionnyy portal «Novosti GMR»*. URL: [http:// gmpnews.ru/2016/05/vladimir-putin-prizval-stra](http://gmpnews.ru/2016/05/vladimir-putin-prizval-stra). (date of the application August 22, 2016).
13. *Regionalnyye klastery importozameshcheniya* / edited by L.G. Matveyevoy. Taganrog. 2016. pp. 250
14. Matveyeva L.G., Chernova O.A., Klimuk V.V., Otsenka effektivnosti politiki importozameshcheniya v promyshlennosti: metodicheskiy instrumentariy // *Izvestiya of the Far Eastern Federal University. Economics and Management*. 2015. №3 (75), pp. 3-14.

Chernova O.A., Klimuk V.V. Racionalnoe-importozameshchenie-v-promyshlennosti-instrumentarij-ocenki [Rational import substitution in industry: tools for assessment]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2017, no 38, pp. 43–52.

МАКРОРЕГИОН СИБИРЬ

УДК 332.145

DOI: 10.17223/19988648/38/5

А.С. Лосев

ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ФИЗИЧЕСКУЮ КУЛЬТУРУ И СПОРТ (НА ПРИМЕРЕ ПРИМОРСКОГО КРАЯ)

В настоящей работе на основе статистических данных Департамента физической культуры и спорта Приморского края проводится анализ обеспеченности спортивными сооружениями населения. Отслеживается динамика изменения нормативов потребности муниципальных образований Приморского края в объектах физической культуры и спорта за последние пять лет. Формулируются предложения по привлечению инвестиций в спортивную инфраструктуру края и по эффективной эксплуатации имеющихся спортивных сооружений.

Ключевые слова: инвестиции, экономика региона, физическая культура, спортивные сооружения, норматив потребления.

Инвестиционная деятельность как средство получения прибыли достаточно популярна в различных сферах экономики, она сопряжена с большим количеством рисков, учет которых носит вероятностный характер. Особую неопределенность добавляет сложившаяся экономическая ситуация на мировом уровне. Бесконечное колебание мировых экономических показателей, большое число внешних факторов, которые необходимо учесть, в том числе политических, и отсутствие стабильности на мировой арене являются причинами высокой степени экономической неопределенности и риска.

В сложившейся ситуации осуществить правильный выбор сферы инвестирования становится особенно трудно. Возможным решением может стать инвестирование в развитие физической культуры и спорта страны. Предложение обосновано тем, что государственный курс развития экономики сегодня направлен на укрепление внутриэкономических показателей. Наравне с этим взаимосвязь здорового образа жизни, уровня системы здравоохранения и социально-экономического развития достаточно очевидна и подтверждается результатами исследований [1]. В них доказано, что отсутствие должного уровня системы здравоохранения приводит к экономическим потерям прямого и косвенного типа.

Прямые экономические потери – это потери вследствие заболеваемости, к которым относятся затраты на оказание медицинской помощи: амбулаторное, стационарное, санаторно-курортное лечение, санитарно-эпидемиологическое обслуживание, научно-исследовательская работа, подготовка кадров.

Косвенные экономические потери – это потери в связи со снижением производительности труда в результате заболеваемости, объема недопроизведенной продукции на промышленном предприятии и интегральное сниже-

ние национального дохода на уровне всего народного хозяйства в результате временной или стойкой потери трудоспособности или смерти людей в трудоспособном возрасте [1].

Следовательно, финансовые расходы на здравоохранение, объем которых с каждым годом увеличивается, относятся к экономическим потерям. А именно расходы консолидированного бюджета Российской Федерации на здравоохранение за пять лет выросли в 1,5 раза и составили в 2014 г. 2532,7 млрд руб., что эквивалентно 9,2% от всего бюджета и 3,5% по отношению к ВВП [2].

Конечно, вопрос высокой производительности также связан с подготовкой кадров и наличием высококвалифицированных специалистов. Он особенно актуален, так как производственная преемственность до недавнего времени носила родственный характер, что отрицательно отражалось на показателях производства и экономике в целом. На данный момент в соответствии с указом Президента РФ утверждено «Положение о кадровом резерве федерального государственного органа» [3], которое направлено на устранение кадрового дефицита в различных сферах [4], что является необходимым условием по реализации долгосрочных проектов и повышения экономических показателей.

Следовательно, наличие трудоспособных, высококвалифицированных и здоровых людей является неотъемлемой составляющей социально-экономического процветания страны. Отсутствие таковых можно отнести к косвенным экономическим потерям, а их восполнение требует ещё больших финансовых затрат, связанных с созданием благоприятных социальных условий, воспитанием, обучением и получением необходимой квалификации и опыта работы. И если последнее поддерживается инвестициями и контролируется заинтересованными лицами в виде оплаты за обучение и стажировки, то здоровье остается приоритетом государства и заботой самого человека.

Очевидно, что в финансовом и организационном плане целесообразней предупредить болезнь, чем её лечить. Поэтому инвестирование в физическую культуру и спорт является приоритетным направлением государственной политики социального развития, наравне с подготовкой новых кадров.

Данный факт подтверждается принятой Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [5]. В ней отмечен переход от экспортно-сырьевой модели экономического роста к инновационной модели социального развития, основанной на человеческом потенциале. В 2014 г. затраты на социальную политику составили 8803,3 млрд руб., что привело к увеличению спроса на здоровый образ жизни и росту цен на услуги физической культуры и спорта в том же году на 5,1% [2].

В основе действующих федеральных и региональных программ развития спорта заложена цель – создать условия, обеспечивающие возможность гражданам систематически заниматься физической культурой и спортом и повышающие эффективность подготовки квалификации спортсменов [6–7]. Достижение данной цели требует не только строительства новых спортивных объектов, но и реконструкции имеющихся.

Следовательно, физическая культура и спорт представляют интерес в плане инвестирования. Особенно сегодня, когда отказ от использования программно-целевых методов в спортивной сфере в 90-х – начале 2000-х привел к отсутствию стабильно высоких результатов в спорте высших достижений, увеличению возраста спортсменов международного уровня и отсутствию преемственности по отдельным спортивным направлениям, снижению физкультурно-спортивной активности населения.

В то же время вновь запускаемые федеральные и региональные программы находятся на начальной стадии реализации в условиях отсутствия базовой спортивной инфраструктуры. К примеру, в целях реализации государственной политики по внедрению физической культуры и спорта в массы и исполнения федерального закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 4 декабря 2007 г. возобновлена Всероссийская программа по сдаче нормативов «Готов к труду и обороне» [6].

Несмотря на повышенный интерес населения, не все регионы на данный момент могут предоставить своим гражданам возможность реализовать право на сдачу норматива. В частности, по данным Департамента физической культуры и спорта Приморского края, на его территории расположено 3 357 спортивных сооружений, которые не рассчитаны на обслуживание всего населения края в размере 1 929 008 человек. Доведение спортивных сооружений до соответствующего уровня требует немалых усилий региональных властей и финансовых вложений как со стороны государства, так и частных инвесторов.

С целью выяснения потребности финансовых вложений в сектор физической культуры и спорта Приморского края проведем анализ обеспеченности спортивными сооружениями населения. В соответствии с действующим распоряжением Правительства РФ от 19.10.1999 № 1683 анализ целесообразно провести по действующей методике определения нормативной потребности субъектов РФ в объектах физической культуры и спорта [8].

Таблица 1

Норматив потребности субъектов Российской Федерации в объектах физической культуры и спорта

Наименование норматива	Единица измерения
Норматив единовременной пропускной способности	1 900 человек на 10 000 населения
Норматив обеспеченности спортивными залами	3 500 кв. м на 10 000 населения
Норматив обеспеченности плавательными бассейнами	750 кв. м зеркала воды на 10 000 населения
Норматив обеспеченности плоскостными сооружениями	19 500 кв. м на 10 000 населения

При определении нормативной потребности субъектов Российской Федерации в объектах физической культуры и спорта используются усредненные нормы и нормативы (табл. 1). Уровень достижения этих нормативов рассчитан до 2015 г. (плавательные бассейны в связи с низкой обеспеченностью до 2050 г.).

Для обеспечения минимальной двигательной активности населения рассчитываются необходимые площади материально-спортивной базы по трем основным типам спортивных сооружений на 10 000 населения (спортивных залов, плоскостных сооружений, плавательных бассейнов) по следующей формуле:

$$S = N \times (C / 10000),$$

где S – площадь (общая) определенного типа спортсооружений; N – норматив обеспеченности определенным типом спортивного сооружения на 10 000 населения; C – численность населения региона (района, города) [8].

Исходя из численности населения региона и норматива единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений, определяется единовременная пропускная способность физкультурно-спортивных сооружений в регионе, необходимая для обеспечения минимальной двигательной активности населения, по формуле

$$E = C \times N / 10000,$$

где E – единовременная пропускная способность физкультурно-спортивных сооружений; N – норматив единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений 1 900 человек на 10 000 населения [8].

В ходе обработки данных Департамента физической культуры и спорта Приморского края [9] по действующей методике [8] сформирован список из 10 лидирующих муниципальных образований Приморского края по уровню обеспеченности спортивными сооружениями (табл. 2).

Таблица 2

**Уровень обеспеченности спортивными сооружениями от норматива
в процентном соотношении 2011–2015 гг.**

	2011	2012	2013	2014	2015
Чугуевский район	94,12	92,55	96,09	97,12	98,02
Ольгинский район	63,84	64,34	66,38	63,85	64,82
г. Арсеньев	60,49	60,13	63,10	63,62	62,36
Ханкайский район	53,10	53,12	54,95	55,42	56,13
Кировский район	38,52	50,28	52,25	52,93	53,78
Яковлевский район	43,40	49,60	51,22	51,75	52,76
г. Артем	42,22	42,46	43,27	48,92	48,23
Анучинский район	44,38	44,38	46,24	46,94	45,69
Октябрьский район	40,07	38,75	39,95	40,11	40,37

Интерес представляет отсутствие в данном списке таких городов, как Владивосток, Находка, Уссурийск, Спасск-Дальний, Большой Камень. На их территории проживает 54% численности населения всего Приморского края, так как в них находятся крупнейшие промышленные предприятия, которые вносят основной вклад в развитие края и региона. При более детальном рассмотрении установлено, что из числа всех 34 муниципальных образований Приморского края ни один не вошел в первую двадцатку по уровню обеспеченности спортивными сооружениями за рассматриваемый период.

Наравне с этим динамика по Приморскому краю единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений за 2011–2015 гг. является устойчиво положительной (рис. 1).

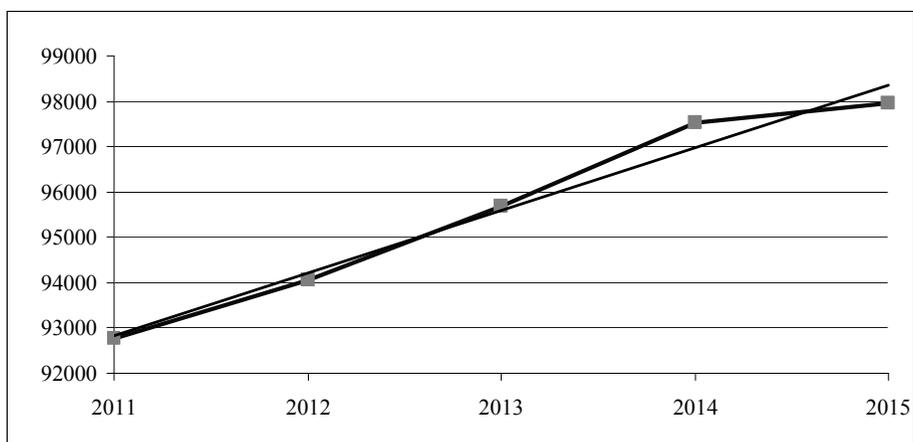
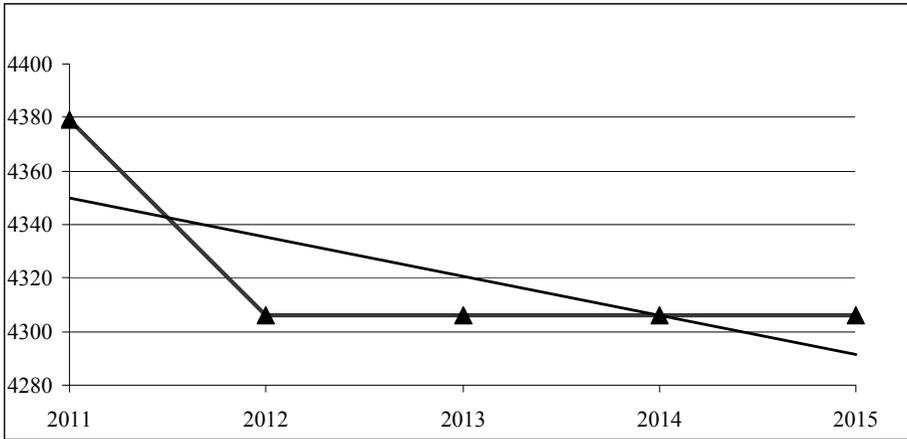
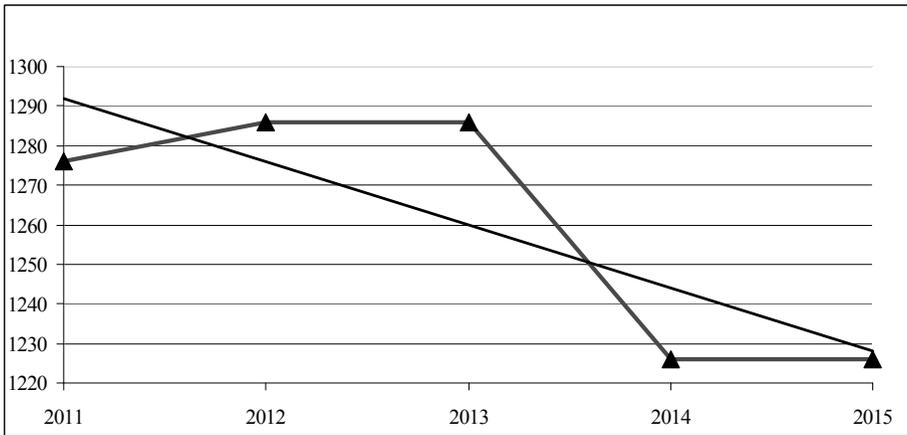
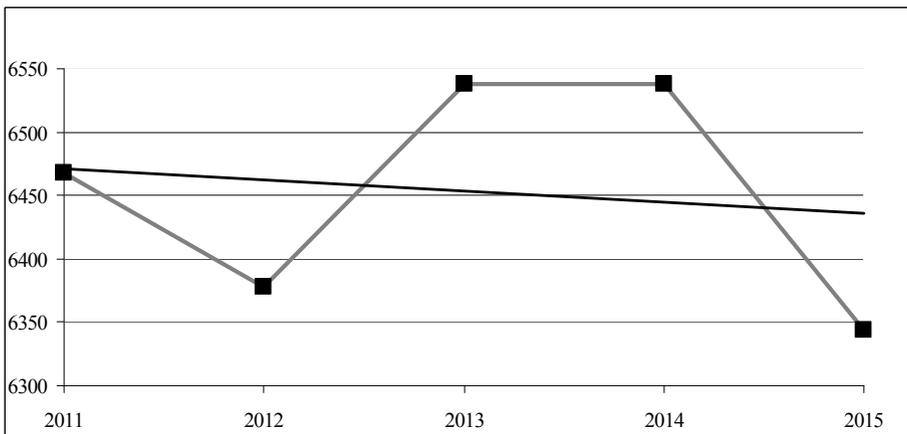


Рис. 1. Динамика норматива E по Приморскому краю за 2011–2015 гг.

Однако данный факт обоснован несущественным увеличением площадей спортсооружений или эффективным региональным и краевым управлением, так как если рассмотреть динамику абсолютного значения норматива E лидирующей тройки муниципальных образований Приморского края (рис. 2–4), то можно заметить, что по всем образованиям наблюдается падение.

Получается, что на 5,6% прироста единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений за 2011–2015 гг. по Приморскому краю при среднем увеличении на 2,58% уровня обеспеченности спортсооружениями по г. Арсеньеву, Ольгинскому и Чугуевскому районам наблюдается падение фактической единовременной пропускной способности физкультурно-спортивных сооружений на 1,9% в г. Арсеньев, на 1,7% – в Чугуевском районе, на 3,9% – в Ольгинском районе. Аналогичная картина и в остальных муниципальных образованиях Приморского края.

Рис. 2. Динамика норматива E по Чугуевскому району за 2011–2015 гг.Рис. 3. Динамика норматива E по Ольгинскому району за 2011–2015 гг.Рис. 4. Динамика норматива E по г. Арсеньев за 2011–2015 гг.

Полученный парадокс объясняется данными Федеральной службы государственной статистики [10], которые демонстрируют стабильный отток населения из рассмотренных муниципальных образований Приморского края. Следовательно, уровень обеспеченности населения спортивными сооружениями растет не за счет увеличения их числа, а за счет сокращения численности населения. Несмотря на то, что численность населения в промышленных и центральных муниципальных образованиях края увеличивается, общая численность населения по краю стабильно сокращается.

В то же время отток населения из отдельных районов позволяет экономить средства в силу отсутствия потребности в новых спортивных постройках, которые можно перенаправить на развитие в другие районы края. Однако в промышленных центрах края также отсутствует положительная динамика постройки новых спортивных сооружений, которая должна демонстрироваться в ходе продуманной и плановой реализации стратегии социально-экономического развития Приморского края [11] в условиях объявленной территории опережающего социально-экономического развития [12].

Таблица 3

Норматив обеспеченности спортивными сооружениями по видам во Владивостоке, Уссурийске, Находке за 2011–2015 гг. [9]

Год	Спортивные залы, тыс. кв. м		Плоскостные сооруже- ния, кв. м		Плавательные бассейны, кв. м	
	Норматив	Наличие	Норматив	Наличие	Норматив	Наличие
–	Владивосток					
2011	216,77	89,35	1207363	465351	45956	6145
2012	216,77	89,64	1207363	475553	45956	6245
2013	219,78	90,86	1224122	495711	46594	6245
2014	220,51	90,86	1228175	495711	46748	6245
2015	220,99	90,86	1230826	495711	46849	6245
–	Уссурийск					
2011	65,08	26,69	362481	192336	13797	1108
2012	65,08	27,37	362481	192335	13797	1108
2013	67,19	27,37	374222	192575	14244	1108
2014	67,50	27,37	375930	200737	14309	1300
2015	67,99	23,36	378671	202099	14413	1300
–	Находка					
2011	56,08	22,94	312376	130734	11890	1281
2012	56,08	23,12	312376	130734	11890	1283
2013	55,43	23,12	308715	130734	11751	1283
2014	55,09	23,02	306830	128029	11679	1100
2015	54,83	23,02	305372	128029	11623	1100

Запущенность спортивного сектора в крае подтверждается показателями нормативов обеспеченности спортивными сооружениями по крупным муниципальным образованиям, которые, не имея высокой единой пропускной способности спортсооружений, содержат положительную динамику по приросту населения и требуют увеличения необходимого норматива.

По данным муниципальным образованиям (табл. 3–4) можно отметить увеличение площади: плавательных бассейнов на 192 кв. м, плоскостных сооружений на 8 162 кв. м к 2014 г. в Уссурийске; плоскостных сооружений на 20 158 кв. м к 2013 г. во Владивостоке. По остальным позициям наблюдается отрицательная динамика до 4,01 тыс. кв. м спортивных залов в Уссурийске, 2 705 кв. м плоскостных сооружений и 183 кв. м плавательных бассейнов в Находке. Неудивительно, что среди всех муниципальных образований края Находка с 25-й позиции спустилась на 29-ю за рассматриваемый период.

Владивосток в данном случае показывает практически нулевую динамику за 2014, 2015 гг., но в условиях стабильного роста необходимой нормы из-за увеличения численности населения можно говорить об ухудшении ситуации в сфере физической культуры и спорта.

Таблица 4

Прирост норматива обеспеченности спортивными сооружениями и их числа по видам во Владивостоке, Уссурийске, Находке за 2012–2015 гг.

Год	Спортивные залы, тыс. кв. м		Плоскостные сооруже- ния, кв. м		Плавательные бассейны, кв. м	
	Норматив	Наличие	Норматив	Наличие	Норматив	Наличие
Владивосток						
2012	0	0,29	0	10202	0	100
2013	3,01	1,22	16759	20158	638	0
2014	0,73	0	4053	0	154	0
2015	0,48	0	2651	0	101	0
Уссурийск						
2012	0	0,68	0	-1	0	0
2013	2,11	2	11741	240	447	0
2014	0	2	1708	8162	65	192
2015	0,49	-4,01	2741	1362	104	0
Находка						
2012	0	0,18	0	0	0	2
2013	-0,65	0	-3661	0	-139	0
2014	-0,34	0	-1885	-2705	-72	-183
2015	-0,26	0	-1458	0	-56	0

Очевидно, что уровень жизни населения имеет высокую степень корреляции с экономическими показателями региона. В сложившейся ситуации плановые долгосрочные перспективы (стратегия развития Приморского края

до 2025 г. [11]) и ближайшие (инвестиционная стратегия Приморского края до 2018 г. [13]) ставят под сомнение эффективность использования имеющихся спортивных сооружений Приморского края.

Особое влияние на край и его будущее оказывает программа «О стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 г.» [11] и принятый ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [12], которые нацелены на рывок в экономическом и индустриальном развитии края, а также на сокращение оттока населения из Приморского края.

Таким образом, можно утверждать, что реализация будущих социально-экономических программ невозможна без развития физической культуры и спорта. Следовательно, их выполнение требует продуманных и плановых действий, подкрепленных инвестициями и нацеленных на повышение показателей пропускной способности спортивных сооружений, увеличение массовости спорта, проведение пропаганды здорового образа жизни.

В целях развития и повышения экономических показателей региона на уровне краевого управления необходимо разработать дорожную карту поэтапного повышения уровня обеспеченности населения Приморского края спортивными сооружениями. В качестве одной из мер улучшения ситуации в спортивном секторе следует более детально рассмотреть механизм работы самого Департамента физической культуры и спорта Приморского края.

Действующий федеральный закон «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации» [12] необходимо использовать как уникальную возможность развития спортивной сферы и привлечения в неё как частных, так и иностранных инвестиций. Организацией по привлечению инвестиций, конечно, может заниматься каждое учреждение отдельно, но в силу их принадлежности к муниципальным образованиям это должно быть приоритетом соответствующего управления.

В целях привлечения частного капитала и раскрытия потенциальной выгоды необходимо провести соответствующие мероприятия, которые должны включать в себя следующие позиции:

- Мониторинг технического состояния действующих спортивных сооружений на предмет их поддержки и ремонта, так как известно, что своевременный ремонт требует меньших вложений, чем строительство новых спортивных комплексов.
- Социальные опросы населения на предмет заинтересованности в конкретных видах спортивных сооружений и выборе мест постройки новых спорткомплексов.
- Разработку регламента передачи спортивных сооружений, находящихся в федеральной собственности, в краевую собственность, так как в последнее время наблюдается тенденция передачи их в частные руки. В этой ситуации особенно важно расставить приоритет в правах передачи с сохранением профиля использования.
- Организацию процесса передачи в аренду менее востребованных спортивных учреждений, особо нуждающихся в инвестициях, что позволит сохранить или расширить штатное число мест работников физической культу-

ры и спорта, поддержать физическую культуру в крае на соответствующем уровне и пополнить бюджет.

Литература

1. Ухлин Д.А. Современные аспекты функционирования сферы здравоохранения в условиях перехода на инновационный путь развития экономики // Современные аспекты экономики. 2009. № 1. С. 43–48.
2. *Здравоохранение* в России. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2015. 174 с.
3. Указ Президента РФ от 01.03.2017 № 96 «Об утверждении Положения о кадровом резерве федерального государственного органа». URL: <http://docs.cntd.ru/document/420393019>
4. *Перечень поручений* Президента РФ от 27.12.2014 по итогам заседания Совета по науке и образованию. URL: <http://www.spbrc.nw.ru/propsouznews/686>
5. *Распоряжение* Правительства РФ от 17.11.2008 г. № 1662-р «Об утверждении Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (с изменениями на 8 августа 2009 года)». URL: <http://docs.cntd.ru/document/902130343>
6. *Распоряжение* Правительства РФ от 7.08.2009 г. № 1101-р «О стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года». URL: <http://docs.cntd.ru/document/902169994>
7. *Постановление* Правительства РФ от 21.01.2015 г. № 30 «О федеральной целевой программе «Развитие физической культуры и спорта в Российской Федерации на 2016–2020 годы (с изменениями на 25 мая 2016 года)». URL: <http://docs.cntd.ru/document/420248844>
8. *Распоряжение* Правительства РФ от 19.10.1999 г. № 1683-р «О методике определения нормативной потребности субъектов Российской Федерации в объектах социальной инфраструктуры». URL: <http://arhiv.inpravo.ru/data/base513/text513v166i904.htm>
9. *Материалы* Департамента физической культуры и спорта Приморского края. URL: <http://sportprimorsky.ru>
10. *Федеральная служба государственной статистики*. URL: <http://www.gks.ru>
11. *Закон* Приморского края от 20.10.2008 г. № 324-КЗ «О стратегии социально-экономического развития Приморского края до 2025 года (с изменениями на 02.02.2016)». URL: <http://docs.cntd.ru/document/494219477>
12. *Федеральный закон* от 29.12.2014 г. № 473 «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации». URL: <https://rg.ru/2014/12/31/territorii-dok.html>
13. *Постановление* Администрации Приморского края от 23.12.2013 г. № 495-па «Об утверждении инвестиционной стратегии Приморского края на период до 2018 года». URL: <http://docs.cntd.ru/document/460232173>

Losev Aleksandr S. Institute for Applied Mathematics Far-Eastern Branch of Russian Academe of Sciences (Vladivostok). E-mail: Alexax@bk.ru

SOURCES OF INVESTMENT IN PHYSICAL CULTURE AND SPORTS (ON AN EXAMPLE OF PRIMORSKY KRAY)

Keywords: Investments; The economy of the region; Physical Culture; Sports facilities; Consumption rate.

In this paper, based on the statistical data of the Department of Physical Culture and Sport of Primorsky Krai, the analysis of the provision of sports facilities for the population is carried out. Monitoring of dynamics of changes in Primorsky Krai municipalities standards needs in the physical culture and sports objects within the past five years is done. Suggestions of investments attraction in the region sports infrastructure and effective operations of available sports facilities are formulated.

References

1. Ukhlin D.A., *Sovremennyye aspekty nachinaniya sfery Zdravookhraneniye v usloviyakh perekhoda na innovatsionny put razvitiya Ekonomika* // *Sovremennyye aspekty ekonomiki* 2009. №1, pp. 43-48.

2. Healthcare in Russia. 2015: Stat. / Rosstat. M., 2015, p.174.
3. The decree of the President of the Russian Federation from 01.03.2017 N 96 "About the statement of the Provision on Staff reserve of the federal government body.». URL: [Http://docs.cntd.ru/document/420393019](http://docs.cntd.ru/document/420393019)
4. List of instructions of the President of the Russian Federation from 27.12.2014 on the results of the meeting Council for Science and Education. URL: [Http:// www.spbrc.nw.ru/ru/profsouznews/68610](http://www.spbrc.nw.ru/ru/profsouznews/68610)
5. Order of the Government of the Russian Federation of 17.11.2008 № 1662-р "On Adoption of the Concept of Long-Term Social and Economic Development The Russian Federation for the period until 2020 (as amended on August 8 2009) ». URL: <http://docs.cntd.ru/document/902130343>
6. Ordinance The Government of the Russian Federation on August 7, 2009 No. 1101-р "On the Strategy Development of physical culture and sports in the Russian Federation for the period up to 2020 ». URL: <http://docs.cntd.ru/document/902169994>
7. Resolution of the Government of the Russian Federation of 01.01.2015 No. 30 "On the Federal Program "Development of Physical Culture and Sport in the Russian Federation" Federation for 2016-2020 (as amended on May 25, 2016)». URL: [Http://docs.cntd.ru/document/420248844](http://docs.cntd.ru/document/420248844)
8. Order of the Government of the Russian Federation of 19.10.1999 No. 1683-р "On the methodology Determination of the regulatory requirement of the subjects of the Russian Federation in Objects of social infrastructure. "URL: [Http://arhiv.inpravo.ru/data/base513/text513v166i904.htm](http://arhiv.inpravo.ru/data/base513/text513v166i904.htm)
9. Materials of the Department of Physical Culture and Sport of Primorsky The edges. URL: <http://sportprimorsky.ru>
10. Federal Service of State Statistics. URL: <http://www.gks.ru>
11. Primorsky Krai Law No. 324-KZ of October 20, 2008 "On the Strategy Socio-economic Primorsky Territory until 2025 (with Changes to: 02.02.2016). URL: <http://docs.cntd.ru/document/494219477>
12. Federal Law No. 473 of December 29, 2014 "On Territories Promising social and economic development in the Russian Federation". URL: <https://rg.ru/2014/12/31/territorii-dok.html>
13. Decree of the Administration of Primorsky Krai of December 23, 2013 №495 "On approval of the investment strategy of Primorsky Krai for The period until 2018. URL: <http://docs.cntd.ru/document/460232173>

Losev A.S. Istochniki investirovaniya v fizicheskuyu kul'turu i sport (na primere Primorskogo kraja) [Sources of investment in physical culture and sports (on an example of Primorsky Krai)]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 53–63.

УДК 334. 735(985)
DOI: 10.17223/19988648/38/6

Л.П. Наговицина, М.И. Дроздова, Е.И. Леоненко

СЕВЕРНЫЙ ЗАВОЗ ТОВАРОВ: СОСТОЯНИЕ, ПОВЫШЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СИБИРСКИХ РЕГИОНОВ

Цель данной статьи – выявить проблемы современной организации северного завоза товаров, показать возможность и условия участия сибирских потребсоюзов в северной логистике. В статье излагаются проблемы северного завоза товаров и возможные варианты их решения. Дана характеристика северного продовольственного рынка, отмечаются недостатки северного завоза. Делается вывод о том, что необходима переориентация государственной политики в Арктической зоне РФ с отраслевого на территориальный принцип управления, в частности повышение ответственности сибирских регионов за жизнеобеспечение населения их северного сегмента. Получила развитие идея формирования межрегионального «Северного пула» и внутрирегиональных фондов северного завоза, а также мотивации регионов в форме участия в капитализации ренты от использования северных природных ресурсов (по примеру Аляски и Канады). Предложены критерии для выбора участников северного завоза из регионов по схеме «Юг – Север», сделан вывод, что им соответствуют потребительские союзы юга Сибири, которые имеют лучшую в стране практику обеспечения товарами населения Крайнего Севера. Рекомендуется вернуть сибирские союзы потребительских обществ в состав участников северного завоза, сформулированы условия такого участия.

Ключевые слова: северный завоз, территориальный принцип управления, Северный пул, вертикаль «Юг – Север», региональный фонд северного завоза, потребительская кооперация, интегральная кооперация.

Роль Арктики в экономике России с каждым годом возрастает. Арктика обозначена приоритетной зоной стратегических программ развития народного хозяйства страны. Освоение уникальных природных богатств арктического Севера, защита территорий обеспечивают приток работников, военнослужащих, увеличивают численность населения.

Достойное жизнеобеспечение, в том числе удовлетворение спроса на товары всех проживающих в северных местностях, авторы рассматривают как важнейшее условие успешной реализации претензионных программ. Необходимыми становятся знания об особенностях северной логистики, возможных вариантах товародвижения и товароснабжения, формах и методах взаимодействия поставщиков и получателей товаров, лучших примерах организации северного завоза.

За всю историю товарного обеспечения жителей Севера (от эры факторий, интегральной кооперации до современных магазинов) их спрос наиболее полно удовлетворялся, по оценке авторов, потребительской кооперацией России (бывшим Роспотребсоюзом, сейчас Центросоюз России), в первую очередь его сибирскими союзами потребительских обществ в форме досрочного завоза.

Программа VI Международного форума «Арктика: настоящее и будущее» провозгласила: «Главной целью реализации государственной политики в Арктической зоне РФ являются жители макрорегиона, в том числе коренные, малочисленные народы Севера, создание благоприятных условий для их жизни и работы» [1. С. 5].

Отмечая актуальность и значимость постановки проблемы жизнеобеспечения населения Российской Арктики, считаем правомерным уделить внимание одной из главных – обеспечению жителей продуктами питания на основе механизма северного завоза.

Проблемы северного завоза товаров и возможные направления их решения

Особенностью продовольственного рынка северных территорий является дефицит продуктов питания. Его причины обусловлены низкой продовольственной самообеспеченностью, неупорядоченностью межрегиональных экономических и транспортных связей, значительными потерями продовольствия при доставке и хранении, неразвитостью инфраструктуры, отсутствием северного завоза как системы, слабым правовым обеспечением северных поставок.

Северный завоз до сих пор не упорядочен и не может быть упорядочен, поскольку рассматривается как механизм взаимодействия поставщиков, перевозчиков и получателей товаров на межотраслевом уровне, при котором выпадает главная составляющая – субъект ответственности за конечный результат – социально-экономическое развитие Арктической зоны, обеспечивающая достойный уровень жизнеобеспечения населения, проживающего на Крайнем Севере. По мнению авторов, цель жизнеобеспечения в целом, в том числе и продовольственного, может быть достигнута только при переориентации государственной политики в Арктической зоне Российской Федерации с отраслевого на территориальный принцип управления. Северный завоз должен стать ответственностью территориальных субъектов Федерации.

В 90-х гг. XX в. в СО РАН под руководством академика А.Г. Гранберга проведено исследование возможности хозяйственных связей регионов Сибири по вектору Юг – Север, но в широтном направлении с дифференциацией по мезорегионам: Юг, Ближний Север, Дальний Север, что нашло отражение в коллективной монографии «Экономика Сибири в разрезе широтных зон» [2].

Выбор широтного принципа в крупном территориальном образовании (Западная Сибирь, Восточная Сибирь, Дальний Восток), нарушая в отдельных случаях административную целостность экономических показателей, выявил их широтную социальную и экономическую однородность.

Проявились зональные различия между мезорегионами (Юг, Ближний Север, Дальний Север) в показателях всех отраслей и видов деятельности, в том числе и в торговом обслуживании. Они подтвердили результативность прежней государственной политики на достойное жизнеобеспечение населения, проживающего в экстремальных условиях. Так, например, в 1980 г. товарооборот на душу населения на Ближнем и Дальнем Севере превышал его

размер на юге Западной, Восточной Сибири и Дальнего Востока более чем в 1,5 раза. Для северных мезорегионов были характерны: высокий уровень доходов населения, лучшее в стране снабжение населения товарами продовольственного и особенно непродовольственного ассортимента, локальный характер реализации платежеспособного спроса [2. С. 45]¹.

Этот экскурс в 90-е гг. прошлого столетия понадобился, чтобы напомнить о важности территориального фактора в решении стратегических проблем, о том, что жизнеобеспечение населения севера Западной Сибири – прерогатива самой Западной Сибири, севера Восточной Сибири – самой Восточной Сибири, севера Дальнего Востока – самого Дальнего Востока.

Южные регионы Западной Сибири (Алтайский край, Новосибирская, Омская, частично Томская, Кемеровская области), южные районы Восточной Сибири (Иркутская область, Красноярский край, Хакасия) в состоянии обеспечить северные территории большей частью товаров продовольственного ассортимента.

Выбор вертикали «Юг – Север» предпочтителен и в связи с наличием великих судоходных рек (Обь, Иртыш, Енисей, Лена) – естественных транспортных артерий, обеспечивающих доставку в северные территории тяжелогрузных товаров наиболее дешевым речным транспортом.

Последующее развитие теории формирования продовольственного рынка Российского Севера наиболее фундаментально обобщено в монографии И.Б. Богера «Формирование ресурсов продовольственного рынка Российского Севера», в которой предлагается несколько вариантов организации северного завоза [3]. Авторы статьи поддерживают его предложение о формировании межрегионального «Северного пула», участниками которого видятся сибирские регионы, заинтересованные в устойчивых поставках продовольственных товаров в северные районы [3. С. 225].

Госзаказ, все связанные с ним меры поддержки должны реализовываться через специализированную организацию, в качестве которой может выступить «Северный пул», ответственный за эффективность северного завоза, координацию деятельности конкретных регионов, их внутрирегиональных фондов северного завоза.

«Северный пул» необходим для общей координации и выработки вариантов северного текущего и досрочного завоза в сезон навигации по рекам, Северным морским путем, в том числе зимой с ледокольным сопровождением, воздушным транспортом (в том числе по опыту Канады дирижаблями), автомобильным, а также зимниками по руслам рек, и т.д. Следует просчитать эффективность частичного завоза товаров с Аляски.

Однако региональная система заработает только в том случае, если будет обеспечена мотивация самих регионов принять на себя ответственность и дополнительные расходы на северный завоз. Мы имеем в виду не только поддержку северного завоза за счет федерального бюджета, но и участие регионов в капитализации ренты от использования северных природных богатств. Рента за добычу природных ресурсов Севера должна поступать не в

¹ Один из авторов данной статьи принимал непосредственное участие в этом исследовании и является одним из соавторов монографии.

федеральный бюджет, а в региональные фонды развития северных территорий. Это предложение близко к опыту Аляски и Канады, где подобный фонд используется для осуществления дорогостоящего северного завоза, защиты экологии, социального развития, технического перевооружения, страхования и достойного обеспечения настоящих и будущих поколений населения.

На наш взгляд, это единственное рациональное решение, которое:

- освобождает государственный аппарат от конкретных забот о жизнеобеспечении населения арктического Севера, позволит сосредоточиться на защите арктической территории и обеспечении национальной безопасности;

- регионы поставят в ответственное положение перед жителями своего северного сегмента;

- населению Севера обеспечит гарантированное социально-экономическое благополучие в настоящее время и в будущем.

Похоже, вертикаль «Юг – Север» приобретает все большее число приверженцев. Так, она нашла отражение в специальном докладе к Международному форуму технологического развития «Технопром – 2016» «Приоритеты России в Арктике», прошедшем в Новосибирске. Один из заключительных разделов доклада – «Главный проект – связать Арктику с югом Сибири» не позволяет усомниться в росте популярности данной стратегии [4. С. 57].

Таким образом, во-первых, в северный завоз должны быть вовлечены сибирские регионы; во-вторых, рекомендуются продовольственные поставки по направлению Юг – Север, из южных районов Западной и Восточной Сибири в районы Крайнего Севера; в-третьих, следует максимально использовать реки для завоза товаров летом речным транспортом, зимой – автомобильным по зимникам.

Приоритет регионов Сибири в государственном заказе на обеспечение северного завоза сельскохозяйственной продукции создаст для сельхозтоваропроизводителей Алтайского края, Омской, Новосибирской, Иркутской областей, юга Красноярского края, Хакасии гарантированный источник сбыта, а следовательно, мотивацию к развитию земледелия и животноводства, увеличению объема товарной продукции, повысит уровень занятости сельского населения, их доходы, снизит социальную напряженность.

При гарантированном государственном заказе на северный завоз сибирскому «Югу» станет выгодно развивать производство пищевых товаров в северном исполнении, повышая их транспортабельность и увеличивая сроки хранения путем консервирования, сублимированной сушки, шоковой заморозки, асептического консервирования, вакуумной упаковки.

Авторы полагают, что такая внутрирегиональная взаимосвязь, поддерживаемая государственным заказом, наиболее естественна и рациональна, поскольку соответствует экономическим интересам южных мезорегионов Сибири, а также ближнего и дальнего (арктического) Севера России.

Возможности сибирской потребительской кооперации в качестве участника северного завоза

Для северного завоза изначально важен выбор поставщиков, способных обеспечить гарантированное снабжение северных территорий товарами и в

первую очередь продуктами питания, поэтому прежде всего сформулированы требования к таким поставщикам. Они различаются по продовольственным и непродовольственным товарам. Мы ограничимся продовольственными, имеющими первостепенное значение в жизнеобеспечении и характеризующимися массой проблем, связанных с северной упаковкой, выбором транспортных средств и транспортировкой, ограниченностью сезона производства и завоза, условиями хранения. Состав поставщиков должен быть минимальным. По нашему мнению, критериями для выбора участников северного завоза должны стать:

1. Масштаб деятельности. Сам по себе северный завоз – затратноёмкий процесс, на него вряд ли может претендовать отдельная организация, скорее ассоциация или союз, т.е. объединение, способное сконцентрировать в одном месте значительную массу товаров. Такой поставщик должен иметь прирельсовые (пристанционные) базы (склады), производственные мощности для первичной переработки, упаковки товаров в северную тару, транспортные средства, собственные оборотные средства. Немаловажную роль играют близость к товаропроизводителям, имидж поставщика и степень прозрачности учета и отчетности.

2. Местоположение поставщика, его максимальная приближенность к северным территориям. Для азиатского Севера оптимальным местоположением поставщиков является Сибирь.

В качестве реальных участников северного завоза авторы рекомендуют организации потребительской кооперации Сибири – областные (краевые, республиканские) союзы.

Потребительская кооперация – значимая часть кооперативного сектора экономики страны, все еще остается достаточно мощной системой, объединяющей потребительские общества и союзы в большинстве областей (краев, республик) России. На протяжении 185 лет она сохраняет свою идентичность социально ориентированной организации. Обслуживает в основном сельское население. Ведет многоотраслевую хозяйственную деятельность (оптовую и розничную торговлю, производство, заготовки сельскохозяйственных продуктов и сырья, общественное питание, оказывает производственные и бытовые услуги) на собственной материальной базе. Она самодостаточна, поскольку опирается на собственные материальные, трудовые, финансовые, информационные ресурсы, сохранила прозрачность хозяйственной деятельности, учета и отчетности. Сибирские союзы потребительских обществ обладают всеми признаками, необходимыми для участников северного завоза в качестве системных поставщиков¹.

Российская потребительская кооперация восприняла уникальный опыт факторий и северной интегральной кооперации [5] и имеет богатый опыт так называемого досрочного завоза товаров в районы Крайнего Севера и приравненные к нему местности. На протяжении многих десятилетий XX в. (до 1992 г.) организации потребительской кооперации наряду с Главсеверторгом занимали серьезные позиции в формировании рынка потребительских това-

¹ Подробно о кооперации см. в монографии «Потребительская кооперация России» [6].

ров Крайнего Севера. Для выполнения функций северного завоза в Роспотребсоюзе существовала специальная организационная структура – Рыболовецкая секция, которая управляла северными поставками товаров, контролировала сроки поступления, условия доставки и хранения, размер запасов товаров. Север получал дефицитные товары в первую очередь. Товары первой жизненной необходимости (мука, крупы, макаронные изделия, масло растительное, соль, сахар и ряд других товаров) завозились в количестве, обеспечивающем потребности населения в течение 360–720 дней. При анализе товарных запасов и их оборачиваемости такие запасы не оценивались в качестве недостатка. Значение имело одно – высокая гарантия жизнеобеспечения населения. Ни одна торговая система не справлялась с обеспечением населения Крайнего Севера так успешно, как потребительская кооперация. Она имеет все предпосылки для возобновления северного завоза.

Потребсоюзы Сибирского федерального округа в 2014 г. имели совокупный объем деятельности 22 426 млн руб., в том числе объем промышленной продукции – 2 031, объем закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья – 2 432, оборот розничной, оптовой торговли и общественного питания – 16 543. Закупили у сельских товаропроизводителей 3 409 т картофеля, 5 562 т овощей, 17 431 т молока, 36 т мяса. Взаимодействие с сельхозтоваропроизводителями системно стабильно, развивается на основе долговременных договоров и справедливых цен, авансирования, своевременности расчетов. Объемы заготовок будут увеличены в разы при гарантированном сбыте под заказ северного завоза товаров. Возможности снабжения продуктами питания северян расширяются за счет кооперативного производства кондитерских и макаронных изделий, мясо-колбасной продукции, консервов всех видов, молока и молочной продукции, безалкогольных напитков.

Поставки на Крайний Север осуществляли в основном сибирские потребсоюзы (Алтайский, Новосибирский, Омский, Кемеровский, Красноярский, Иркутский). Ими наработаны схемы товародвижения, они знакомы со спецификой северного завоза, имеют производственные предприятия для первичной переработки, упаковки, консервирования, сублимированной сушки сельскохозяйственной продукции. Но главное – еще не утратили желания участвовать в северных поставках, так как госзаказ, гарантируя сбыт, стимулирует собственное производство и заготовительную деятельность, укрепляет взаимосвязи с сельским населением как сельхозтоваропроизводителями, потребителями и клиентской базой.

И еще раз подчеркнем, что привлечение организаций потребительской кооперации к северному завозу автоматически приводит к стимулированию земледелия и животноводства, а следовательно, к росту материального благосостояния сельского населения Сибири.

Изучение хозяйственной деятельности ряда сибирских потребсоюзов показало их возможности и желание участвовать в северных поставках товаров, несмотря на то, что в 1990–1992 гг., когда государство не компенсировало затраты досрочного завоза, они потеряли десятки миллионов рублей и длительное время из-за этого выходили из кризисного состояния.

Так, например, Красноярский крайпотребсоюз имеет большой опыт северного завоза и готов его возобновить. Крайпотребсоюз сохранил солидную

материально-техническую базу: склады, овоще- и картофелехранилища, холодильники, мощности по производству мясопродуктов, рыбопродуктов, кондитерских изделий, консервов всех видов (выпускает свыше 200 наименований). Готов ежегодно отгружать на север до 2 000 т картофеля и овощей, практически весь ассортимент продовольственных товаров. Кемеровский облпотребсоюз создал областной логистический центр, который концентрирует продукцию малых сельхозпроизводителей, сохранил прирельсовые базы для хранения продовольственных товаров, ежегодно заготавливает порядка двух тысяч тонн мяса, свыше тысячи тонн овощей, 300 т картофеля, производит промышленной продукции более чем на 300 млн руб. Алтайский крайпотребсоюз – в прежние времена один из крупнейших участников досрочного завоза – ежегодно производит собственной продукции на сумму около 600 млн руб., закупает свыше 600 т картофеля, 1 600 т овощей, около 7 000 т молока. Новосибирский облпотребсоюз ежегодно закупает порядка 1 200 т мяса, свыше 1 500 т овощей, порядка 250 т картофеля. Этот перечень можно продолжать.

Свои намерения сибирские потребсоюзы связывают с предоставлением им четкой информации о том, куда поставлять и кто заплатит за поставляемые товары. Это означает необходимость выработки механизма северного завоза, в котором будут прописаны и гарантированы: поставки без участия посредников, порядок согласования цен, предварительная или гарантированная оплата.

Таким образом, авторы считают, что в состав участников северного завоза целесообразно вернуть систему потребительской кооперации, имеющей лучший позитивный опыт досрочного завоза, прозрачную хозяйственную деятельность, учет и отчетность. Сибирские кооперативные организации максимально приближены к Арктической зоне, отвечают требованиям к поставщикам, сформулированным выше.

Все изложенное применительно к Сибири в равной или даже в большей степени относится и к организациям потребительской кооперации Уральского и Дальневосточного федеральных округов.

Вертикальные взаимосвязи автоматически углубляют горизонтальные межрегиональные отношения, в том числе субъектов разных округов (Уральского, Сибирского, Дальневосточного).

Взаимодействие мезорегионов Сибири по схеме «Юг – Север» неизбежно станет дополняться обратной экономической интеграцией «Север – Юг», когда заготовленная северянами продукция охоты и рыболовства будет перерабатываться на производственных предприятиях южных кооперативных организаций, а затем частично или полностью отгружаться поставщикам сырья. Новая форма сотрудничества в рамках северного завоза станет источником дополнительных денежных доходов, повысит уровень занятости не только жителей арктических территорий, но и населения южных субъектов Западной и Восточной Сибири и Дальнего Востока.

Освоение уникальных ресурсов Арктики, встраивание ее экономики в народно-хозяйственный комплекс страны остается одной из приоритетных, но очень сложных стратегических задач. Пока не решены даже принципиально важные проблемы управления. С одной стороны, широтная социально-

экономическая однородность арктического Севера ориентирует на единое управление. С другой стороны, огромная протяженность, принадлежность каждого сегмента территории конкретному федеральному округу и региону, неупорядоченность межрегиональных экономических связей, слабая транспортная доступность, влияние географического фактора, в том числе наличия судоходных рек, создающих естественное экономическое долготное притяжение «Юг – Север», повышают шансы регионального управления.

От выбора центра ответственности зависит идеология и государственная политика жизнеобеспечения населения, проживающего на Крайнем Севере.

Авторы считают, что в северном завозе государственная политика должна переориентироваться с отраслевого на территориальный принцип управления по схеме «Юг – Север», что поставит регионы в ответственное положение перед жителями севера своего округа.

Государственная поддержка, без которой не реально нормальное товарное обеспечение северян, должна идти через региональные целевые фонды северного завоза и (или) «Северный пул» (при его создании).

Авторы убеждены, что состав поставщиков должен быть минимальным, включать только ассоциации и союзы, отвечающие жестким критериям и известные в деловом мире прозрачностью своей деятельности, имиджем добросовестного партнера, социально ориентированным бизнесом.

В сибирских регионах критериям поставщика отвечают организации потребительской кооперации. Областные (краевые, республиканские потребсоюзы) имеют позитивный опыт досрочного завоза и возможности незамедлительного его возобновления. С их возвращением мы связываем не только реальное наполнение северного рынка потребительскими товарами, но и развитие сельского хозяйства, заготовительной деятельности организаций потребительской кооперации, рост материального благосостояния сельских жителей южносибирских мезорегионов-поставщиков.

Можно предполагать развитие обратной интеграции «Север – Юг» на основе трансформации существующих или создания новых в форме интегральных кооперативов.

Литература

1. *Арктика: настоящее и будущее*: Программа VI Международного форума. Санкт-Петербург, 5–7 декабря 2016 г. URL: <http://www.forumarctic.com/conf2016>
2. *Экономика Сибири в разрезе широтных зон*. Новосибирск: Наука, 1985. 256 с.
3. *Богер И.Б.* Формирование ресурсов продовольственного рынка Российского Севера (на примере Северо-Востока России). Новосибирск: Наука, 2003. 316 с.
4. *Приоритеты России в Арктике*: Специальный доклад к Международному форуму технологического развития «Технопром – 2016». URL: <http://www.instrategy.ru/projects/books/article334.htm>
5. *Дроздова М.И.* Интегральная кооперация – фактор жизнеобеспечения населения, проживающего в экстремальной среде // Основные направления и формы развития потребительской кооперации в странах Европы и Азии: опыт, проблемы, перспективы: материалы Международ. науч.-практ. конф. в рамках ежегодных Чайановских чтений (17–18 ноября 2016 г.). Ярославль; Москва: Канцлер, 2016. С. 492–498.
6. *Потребительская кооперация России* / науч. ред. Л.П. Наговицина, Е.Е. Тарасова. Белгород: БУКЭП, 2016. 657 с.
7. *Степанов В.В.* Возможности использования потенциала российской потребительской кооперации в продовольственном обеспечении населения Крайнего Севера / В.В. Степанов,

Л.П. Наговицина, Е.И. Леоненко // Вестн. Сибир. ун-та потребительской кооперации. 2015. № 3 (14). С. 3–10.

Nagovitsina Lidia P., Siberian University of Consumer Cooperation (Novosibirsk, Russia). Doctor of Sciences (Economics), Professor. E-mail: dromi2404@mail.ru.

Drozdova Marina I., Siberian University of Consumer Cooperation (Novosibirsk, Russia). Doctor of Sciences (Economics), Professor, (Novosibirsk). E-mail: dromi2404@mail.ru.

Leonenko Evgenia I. Siberian University of Consumer Cooperation (Novosibirsk, Russia). Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Head of Department of Economics, (Novosibirsk). E-mail: dromi2404@mail.ru.

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

NORTHERN DELIVERY OF GOODS: CONDITION, SIBERIAN REGIONS RESPONSIBILITY INCREASE

Keywords: northern delivery, territorial management principle, North pool, South-North vertical, regional fund of northern delivery, consumer cooperation, integral cooperation.

The purpose of this article is to identify the problems of the modern organization of the northern goods delivery, to show the possibility and conditions for participation of Siberian Consumer Unions in northern logistics. The article presents northern delivery of goods problem and its possible solutions. The characteristic of the northern food market is given as well as the shortcomings of the northern delivery are noted. It is concluded that there is a need for a state policy reorientation in the Arctic zone of the Russian Federation from the sectoral to the territorial management principle, in particular, to increase the Siberian regions responsibility for the creature comforts of the population of their northern segment. Was developed the idea of inter-regional "North Pool" and intraregional fund for northern deliveries formation, as well as concept of regions motivation in the form of participation in the capitalization of the rents from the use of northern natural resources (on examples of Alaska and Canada) was coined. The criteria for the selection of the northern delivery participants from the regions according to the scheme "South-North" are proposed, it is concluded that they correspond to the Consumer Unions of the south Siberia, which have the best practice in the country of providing goods to the population of the Far North. It is recommended to return the Siberian Union of Consumer Societies in the composition of northern delivery, formulated the conditions for such participation.

References

1. Арктика: настояшечье и будущечье. Programma VI Mezhdunarodnogo foruma. Saint Petersburg, December 5-7 2016. URL: <http://www.forumarctic.com/conf2016>

2. Экономика Сибири в разрезе широтных зон. – Novosibirsk: Nauka, 1985, pp. 256.

3. Boger I.B., Formirovaniye resursov prodovolstvennogo rynka Rossiyskogo Severa (On the example of the northeast of Russia). Novosibirsk: Nauka, 2003, pp. 316.

4. Prioritety Rossii v Arktike. Spetsialnyy doklad k Mezhdunarodnomu forumu tekhnologicheskogo razvitiya «Tekhnoprom – 2016». URL: [http:// www. instrat-egy.ru/projects/books/article334.htm](http://www.instrategy.ru/projects/books/article334.htm)

5. Drozdova, M.I., Integralnaya kooperatsiya – faktor zhizneobespecheniya naseleniya, prozhivayushchego v ekstremalnoy srede / Drozdova M.I. // Osnovnyye napravleniya i formy razvitiya potrebitelskoy kooperatsii v stranakh Yevropy i Azii: opyt, problemy, perspektivy: materialy mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii v ramkakh yezhegodnykh Chayanovskikh chteniy (November 17-18 2016.). Yaroslavl-Moskva: Publishing house «Kantsler», 2016, pp. 492-498.

6. Potrebitelskaya kooperatsiya Rossii: Monografiya / Scientific edition Nagovitsina L.P., Ye.Ye. Tarasova. – Belgorod: Publishing house "BUKER", 2016, p. 657.

7. Stepanov V.V.6 Vozmozhnosti ispolzovaniya potentsiala rossiyskoy potrebitelskoy kooperatsii v prodovol'stvennom obespechenii naseleniya Kraynego Severa / Stepanov V.V., Nagovitsina L.P., Leonenko Ye.I.// A Herald of the Siberian University of Consumer Cooperatives. 2015. № 3 (14), pp. 3-10.

Nagovitsina L.P., Drozdova M.I., Leonenko E.I. Severnyj zavoz tovarov: sostojanie, povyshenie otvetstvennosti sibirskih regionov [Northern Delivery of goods: condition, Siberian Regions responsibility increase]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 64–72.

УДК 658.7

DOI: 10.17223/19988648/38/7

В.А. Шабашев, В.В. Барыльников, Б.Н. Медведев, В.А. Салихов

ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ СЕВЕРО-КУЗБАССКОЙ И ЮЖНО-КУЗБАССКОЙ АГЛОМЕРАЦИЙ ДЛЯ ОБОСНОВАНИЯ УСЛОВИЙ ПЕРСПЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА¹

В статье оценивается роль агломераций в социально-экономическом развитии регионов. Рассмотрены внешние и внутренние факторы, влияющие на усиление агломерационных процессов. Выявлены положительные и негативные стороны процессов агломерации. С помощью метода экспертных оценок проведен сравнительный анализ перспектив развития Северо-Кузбасской и Южно-Кузбасской агломераций, а также их влияние на развитие экономики Кемеровской области.

Ключевые слова: агломерация, регион, внешние и внутренние факторы, социально-экономическое развитие, метод экспертных оценок.

В настоящее время в мире существует много различных теорий по проблемам регионального развития. Например, в странах с развитой рыночной экономикой получила широкое распространение модель «центр – периферия», которая нашла свое отражение при анализе экономического развития стран Европейского союза. С учетом присоединения к ЕС новых государств с переходным типом экономики эта модель трансформировалась в модель «центр – слаборазвитые районы – проблемные (старые) промышленные районы» [1].

Известным шведским экономистом Г. Мюрдалем предложена так называемая теория полюсов, применяемая во многих европейских странах. Суть теории заключается в том, что экономическое развитие концентрируется вокруг крупных промышленных, торговых, научных центров (полюсов), за счет которых осуществляется развитие слаборазвитых районов [1].

Все большее внимание специалистов в области региональной экономики привлекает изучение новых образований, которые получили название «агломерации», т.е. развивающаяся форма расселения и территориальной организации хозяйства [2]. Сосредотачивая в себе огромный научно-технический, производственный и социально-культурный потенциал, они являются основными базами ускорения научно-технического прогресса в регионе и оказывают большое влияние на окружающие их территории. Поэтому изучение влияния агломераций на социально-экономическое развитие регионов сегодня является актуальной задачей. В США в период Великой депрессии – с 1929 по 1933 г. – одним из главных путей выхода из кризиса стало строительство дорог, связывающих различные регионы. В этом случае многие проблемы были решены в ходе развития территориальных организаций хозяйства (агломераций). В эти же годы возникли идеи интеграции снабженческо-

¹ Выполнена при поддержке гранта РГНФ(р) № 15-12-42003.

производственно-распределительных систем, в которых бы увязывались функции снабжения материалами и сырьем, производства продукции, ее хранения и распределения. В дальнейшем эти идеи трансформировались в самостоятельные направления научных исследований и форму хозяйственной практики – логистику [3]. Актуальным является изучение роли городской агломерации в формировании геопространств [4].

Учитывая актуальность рассматриваемого вопроса, авторы исследовали функционирование Южно-Кузбасской агломерации с центром в городе Новокузнецке (Новокузнецк, Новокузнецкий район, города Киселёвск, Калтан, Междуреченск, Мыски, Осинники, Прокопьевск) и сравнили ее с Северо-Кузбасской агломерацией с центром в городе Кемерово (города Кемерово, Берёзовский, Топки, Кемеровский район).

В результате проведенных исследований получены следующие результаты:

- обоснована степень важности предпосылок по формированию агломерации;
- изучены собственные интересы муниципальных образований;
- обоснованы условия, способствующие усилению агломерационных процессов;
- определены возможности создания кластеров в процессе развития городской агломерации;
- выявлены положительные и негативные стороны процессов агломерации;
- определены барьеры и противоречия участников агломераций;
- обоснованы мероприятия по преодолению противоречий и намечены перспективы развития агломераций.

При проведении исследований использовался метод экспертных оценок, который в настоящее время является инструментом решения сложных неформализуемых проблем [5]. Особенности данного метода: во-первых, научно обоснованная организация проведения всех этапов экспертизы; во-вторых, применение количественных методов как при организации экспертизы, так и при оценке суждений экспертов и формальной групповой обработке результатов. Эти две особенности отличают метод экспертных оценок от обычной, хорошо известной экспертизы, широко применяемой в различных сферах человеческой деятельности. В качестве экспертов выступили предприниматели, руководители муниципальных образований в Северо-Кузбасской агломерации (245 чел.) и в Южно-Кузбасской агломерации (365 чел.).

Одной из главных задач, которая решалась в исследовании, была характеристика предпосылок для развития агломераций как логистических систем. В металлургии термин «агломерация» означает скрепление обогащенных частиц рудного вещества какими-либо способами. В нашем случае также анализировались способы или предпосылки для создания и развития агломераций.

Главными предпосылками для образования агломераций являются:

- развитая сеть автомобильных дорог;
- регулярное транспортное сообщение между населенными пунктами;
- интенсивное взаимодействие между населенными пунктами;
- наличие сложившихся производственных связей;

- развитость инфраструктуры вдоль транспортных магистралей;
- наличие свободных земель вокруг городов;
- наличие у горожан собственных земельных участков в пригородной зоне;
- «скрытое городское население», постоянно проживающее за городом.

Прежде всего, выявлены те общие интересы, которые объединяют муниципальные образования. Наиболее важной предпосылкой, характеризующей агломерации Кемеровской области в условиях товарного производства, является развитая сеть автомобильных дорог, которая позволяет быстро передвигаться людям и своевременно перемещать товары, материалы, оборудование и сырье. Сеть дорог постоянно развивается и поддерживается из года в год. Во всех планах развития территорий большое внимание уделяется этому направлению. Автомобильный транспорт всегда был привлекателен для развития малого бизнеса. В этой сфере отмечается высокий уровень конкуренции среди транспортных организаций различных форм собственности.

Значительную долю, используемую при проведении экспертных оценок, занимает группа предпосылок, которая объясняет интенсивное хозяйственное взаимодействие между населенными пунктами, наличие сложившихся производственных связей и наличие свободных земель (вокруг городов в Южно-Кузбасской агломерации). Эта группа предпосылок обосновывает процесс маятниковой миграции, выраженной в ежедневном перемещении трудовых ресурсов на работу и возвращение к месту проживания (из Междуреченска, Мысков, Осинников, Калтана и других близлежащих городов на работу в Новокузнецк). Причем время в пути в основном не превышает 45–50 минут, что, в свою очередь, не является большим препятствием для смены места работы без смены места жительства.

Данные предпосылки вытекают из наличия не только развитой сети автомобильных дорог, но и пригородного железнодорожного сообщения, развитость которого характерна не только для кузбасских агломераций, но также позволяет центру Сибирского федерального округа – городу Новосибирску включить Кузбасс в зону своей транспортной доступности.

Следующая задача исследований – анализ собственных хозяйственных интересов муниципальных образований. В большинстве планов социально-экономического развития территорий, комплексных инвестиционных планах городов Южно-Кузбасской и Северо-Кузбасской агломераций исследованиям межмуниципального взаимодействия уделяется недостаточно внимания. Более подробно рассматривается задача создания рациональной транспортной системы между этими городами. Для усиления агломерационного эффекта необходимо строительство новой автомобильной дороги, которая напрямую соединит города Междуреченск и Новокузнецк. В этом случае возле дороги должна измениться и инфраструктура. В первую очередь необходимо строительство современного моста через реку Кондома в Новокузнецке, что обеспечит хорошую пропускную способность из городского центра к объездной дороге и выходу не только в сторону городов Мыски и Междуреченск, но и городов Осинники и Калтан. Во-первых, это позволит направить грузопотоки Кузбасса через Алтай и Новосибирскую область на запад России и в Среднюю Азию. Во-вторых, грузопотоки из Кузбасса пойдут в развивающиеся территории юга Красноярского края, Тувы и далее на восток.

Также в работе были исследованы внешние и внутренние факторы, влияющие на эффективное функционирование агломераций. Эксперты оценили, какие факторы влияют на усиление агломерационных процессов. Мнение экспертов из обеих агломераций о роли таких факторов, как условия формирования рынка труда, развитие регулярного транспортного сообщения и формирование единой инфраструктуры, совпало (табл. 1). В дальнейшем мнения участников опроса разделились. Эксперты из Южно-Кузбасской агломерации считают следующим по важности элементом «формирование единого рынка недвижимости» (четвертый ранг), тогда как эксперты с севера области предлагают другие факторы – развитие жилищного строительства и укрепление системы социальных связей. Далее обращается внимание на фактор «формирование единого информационного пространства», что является крайне важным.

Это объясняется быстрым развитием информационных технологий, без которых развитие агломераций просто невозможно. Тем не менее эксперты северной агломерации Кузбасса ставят здесь ранг 8 (т.е. дают меньшую оценку). Эти эксперты более высоко оценивают силу влияния на агломерацию «постепенного расширения жилой застройки, способствующей размыванию границ города» (ранг 4). Это объясняется скорее объективными причинами. Северо-Кузбасская агломерация практически моноцентрична, поэтому расширение городских границ проецирует усиление агломерации с точки зрения кемеровчан, в отличие от мнения экспертов Южно-Кузбасской полицентричной агломерации, воспринимающих границы городов-центров весьма условно в агломерационных процессах. В свою очередь, рост «населения, обладающего автомобильным транспортом» трактуется экспертами Южно-Кузбасской агломерации как менее значимый фактор.

Таблица 1

Мнение экспертов о степени влияния факторов на развитие хозяйственных связей в агломерациях

Факторы развития агломерационных процессов	Южно-Кузбасская, ранг	Северо-Кузбасская, ранг
Формирование единого рынка труда	1	1
Развитие регулярного транспортного сообщения	2	2
Формирование единой инфраструктуры	3	3
Формирование единого рынка недвижимости	4	6–7
Формирование единого информационного пространства	5	8
Жилищное строительство, способствующее размыванию границ города	6	4
Укрепление системы социальных связей	7	9
Создание системы качественной среды проживания человека	8	6–7
Увеличение населения, обладающего собственным автомобильным транспортом	9	5

Мнение экспертов сходится в том, что «постепенное изменение социальных установок населения в отношении качества среды проживания и укрепление социальных связей» усиливают агломерационные процессы.

Важнейшим направлением усиления агломерационных процессов в Кузбассе является повышение глубины переработки добываемого природного сырья и продуктов первого и второго переделов. В современных условиях подобные меры реализуются через создание отраслевых кластеров [6]. Создание кластеров в процессе развития агломерационных связей позволит увеличить валовой региональный продукт и снизить зависимость от рискованного сырьевого рынка. При этом следует учитывать специфику размещения и развития городов в этих агломерациях (табл. 2).

Таблица 2

Мнение экспертов о возможности создания кластеров в процессе развития агломераций городов в различных сферах

Направление развития	Южно-Кузбасская, ранг	Северо-Кузбасская, ранг
Переработка отходов (промышленных, бытовых)	1	6–7–8
Кооперация торговли с с/х предприятиями	2	5
Дорожное строительство	3	1
Жилищное строительство	4–5	3
Транспортировка и хранение с/х продукции	4–5	4
Охрана природы	6	10
Социальная инфраструктура	7–8	9
Переработка с/х продукции	7–8	2
Машиностроение	9	6–7–8
Дачное строительство	10	6–7–8

Создание кластеров в дорожном строительстве лидирует в списке направлений развития, отмеченных экспертами обеих агломераций. Экспертные оценки по направлению развития «жилищное строительство» совпадают. Это подтверждает актуальность проблем использования новых технологий в строительстве. Кроме того, актуальна проблема применения новых материалов, в том числе из местного сырья и многочисленных промышленных отходов. Обоснованным будет формирование кластера по переработке промышленных отходов на территории юга региона, куда целый век свозились гигантские объемы сырья, из которого в виде готового продукта выходила лишь часть продукции, а остальное, в виде отвалов, полигонов и отстойников, складировалось на месте [7]. Поэтому актуальна проблема создания инновационных, комплексных и рациональных технологий по переработке этих промышленных отходов. Помимо использования промышленных отходов, большое значение имеют современные технологии по переработке бытовых отходов, которые будут применяться в обеих агломерациях.

Организация кластеров по переработке сельхозпродукции больше волнует экспертов в Северо-Кузбасской агломерации. Это объясняется большими возможностями развитого сельскохозяйственного производства и научного потенциала на севере области, чем на юге, где уголь отеснены угледобываю-

щими предприятиями. Однако эффективное использование имеющегося сельскохозяйственного потенциала в Южно-Кузбасской агломерации волнует экспертов в меньшей степени.

Среди возможных кластеров для развития региона эксперты называли «машиностроение». Добыча природных ресурсов, их дальнейшая переработка требуют современного оборудования. Это подтверждают данные об участии отечественных и зарубежных фирм в крупнейшей международной выставке «Уголь России», проводимой ежегодно в центре Южно-Кузбасской агломерации – г. Новокузнецк. Целесообразно создание машиностроительных кластеров, выпускающих не только добывающее оборудование, но и комплектующие, устройства и приборы для бытовых нужд населения. Необходимость создания кластеров по таким направлениям развития, как «дачное строительство», «социальная инфраструктура», «охрана природы», эксперты оценили слабее. Видимо, это пока не соответствует объективным возможностям региона в плане финансового обеспечения.

Одной из важных задач в процессе исследования стало выявление положительных результатов, которые будут получены при развитии агломераций (табл. 3).

Таблица 3

Мнение экспертов о положительных последствиях создания Северо-Кузбасской и Южно-Кузбасской агломераций

Положительные итоги после создания агломераций	Южно-Кузбасская, ранг	Северо-Кузбасская, ранг
Расширение транспортной инфраструктуры	1	1
Создание новых рабочих мест, расширение возможностей приложения труда	2	2
Увеличение согласованности и скорости принятия решений, повышение заинтересованности органов управления в решении вопросов всей территории	3	4
Повышение качества жизни населения за счет проживания в пригородной зоне, более экологически чистой	4	3
Стимулирование строительной индустрии, производства строительных материалов для коттеджных поселков	5	5
Повышение доступности социально-культурных благ для населения	6–7	6
Развитие социально-бытовой инфраструктуры	6–7	7–8
Расширение рекреационных возможностей населения	8	9
Сокращение экономических затрат предприятий, работающих на всей территории агломерации	10	7-8
Ничего из вышеперечисленного	9	10

Эксперты были едины во мнении о том, что наиболее положительные последствия развития агломераций (и на севере и на юге Кемеровской области) будут проявлены в расширении транспортной инфраструктуры, создании но-

вых рабочих мест и расширении возможностей приложения труда. При этом ожидается, что результаты в Северо-Кузбасской агломерации будут выше, чем в Южно-Кузбасской. Это может быть объяснено либо с точки зрения наличия еще и административного ресурса столицы территории, либо объемами возможных изменений, требующихся для использования потенциала агломерации.

Интересен фактор «повышения качества жизни населения за счет проживания в пригородной зоне, более экологически чистой». Это, видимо, связано с освоением земель между городами как одной из ранее отмеченных предпосылок при усилении взаимодействия между муниципальными образованиями в организации зон отдыха и строительством современных коттеджных поселков. Данный фактор может быть важным в настоящее время. В этом случае, с одной стороны, строительная отрасль на территориях агломераций обычно хорошо развита и «вытягивает» за собой смежные отрасли, с другой – обеспечивает комфортное проживание населения за пределами городов, что подтверждается наличием загородных поселков в Кемеровской агломерации («Лесная поляна», «Греческий», поселок Кедровка и др.). Это объясняется и ответами экспертов на прямой вопрос о «стимулировании строительной индустрии производства строительных материалов для коттеджных поселков» как важном факторе развития агломераций.

В ходе опроса экспертов были оценены и отрицательные факторы, которые могут повлиять на процесс агломерирования. К таким факторам относятся:

- недостаток финансовых ресурсов для развития агломераций;
- несовершенство федерального законодательства ввиду отсутствия понятия «агломерация»;
- отсутствие механизма согласования управленческих решений в плане развития агломераций;
- несовершенство нормативно-правовой базы в области межмуниципальных взаимодействий;
- опасения муниципальных образований потерять самостоятельность;
- низкая плотность дорожной сети и проблемы транспортного сообщения в ряде территорий;
- значительные различия в качестве жизни центра и периферии;
- несогласованность перспектив развития муниципальных образований;
- сопротивление местных элит.

Основным фактором, тормозящим развитие Северо-Кузбасской и Южно-Кузбасской агломераций, является «отсутствие финансовых ресурсов». Исторически формирование агломераций осуществлялось исключительно по отраслевому принципу, что и привело к реально существующему перекосу в распределении средств производства. Слияние территориальных агломераций в региональную предполагается за счет тщательно продуманной кооперации производств. В данном случае без привлечения федерального финансирования, внешних, в том числе иностранных, инвесторов это будет сделать сложно.

Может сдерживать процесс агломерационного развития региона «отсутствие механизмов согласования управленческих решений», определяющих

уровни взаимодействия и ответственности при этом. Отсюда вытекает и следующее препятствие: «несовершенство нормативно-правовой базы в области межмуниципальных взаимодействий». Для согласования необходимых управленческих решений надо иметь специальную законодательную базу, которая не должна противоречить российскому законодательству, отмечают эксперты. Отсутствие соответствующих законодательных актов порождает «несогласованность перспектив развития муниципальных образований», входящих в агломерации, и «опасения муниципальных образований потерять самостоятельность», что справедливо подчеркивают эксперты. Безусловно, препятствием будет «низкая плотность дорожной сети, проблемы транспортного сообщения». А вот «значительные различия в качестве жизни центра и периферии» экспертами отмечаются как менее значимые.

В целом в данной работе выявлены: предпосылки, обосновывающие направления развития агломераций; хозяйственные интересы агломерации; внешние и внутренние факторы, влияющие на усиление агломерационных процессов. Исследованы также возможности создания кластеров, входящих в агломерацию, положительные процессы агломерирования, барьеры и противоречия участников агломераций. Итоги проведенных исследования позволяют обоснованно говорить о большом потенциале развития городских агломераций в Кемеровской области. Данный опыт может быть полезен при разработке программ социально-экономического развития муниципальных образований и других регионов России.

Литература

1. *Березнев С.В.* Основы современной региональной экономики: учеб. пособие / С.В. Березнев, В.В. Копейн. Кемерово: ГУ КузГТУ. 2008. 224 с.
2. *Горяченко Е.Е., Мосиенко Н.Л., Демчук Н.В.* Городские агломерации Сибири: предпосылки формирования и барьеры развития // Регион: экономика и социология. 2011. № 3. С. 94–112.
3. *Логистика*: учеб. / под ред. Б.А. Аникина. М.: ИНФРА-М, 2002. 368 с.
4. *Зобова Л.Л.* Проблема описания геопространств: современные технологии // Вестн. КемГУ. Сер.: политические, социологические и экономические науки. 2016. № 1. С. 51–55.
5. *Евланов Л.Г., Кутузов В.А.* Экспертные оценки в управлении. М.: Экономика, 1978. 133 с.
6. *Медведев Б.Н.* Современная архитектура инновационного функционирования и роста «комбинированных производственных кластеров» в горной промышленности // Антикризисное управление: производственные и территориальные аспекты: сб. статей VI Всерос. науч.-практ. конф. 21–22 мая 2009 г./ НФИ ГОУ ВПО «КемГУ»; под общ. ред. И.Г. Степанова. Новокузнецк, 2009. С. 201–205.
7. *Салихов В.А.* Экономическая оценка и комплексное использование попутных полезных компонентов углей и золо-шлаковых отходов углей (на примере Кемеровской области) // НФИ КемГУ. Новосибирск: Наука. Сибирское отд-ние // РАН, 2013. 224 с.

Shabashev Vladimir A. «Kemerovo State University», (KemGU), Kemerovo. E-mail: bash_kemu@mail.ru

Barylnikov Victor V., Novokuznetsk branch-institute of state educational institution of higher training «Kemerovo State University», (NIF KemGU), Novokuznetsk. E-mail: barylnikov@list.ru

Medvedev Boris N., Novokuznetsk branch-institute of state educational institution of higher training «Kemerovo State University», (NIF KemGU), Novokuznetsk. E-mail: ya.medvedev48@yandex.ru

Salikhov Valery A., Novokuznetsk branch-institute of state educational institution of higher training «Kemerovo State University», (NIF KemGU), Novokuznetsk. E-mail: Salihov-VA@yandex.ru

INVESTIGATION OF THE NORTH AND SOUTH KUZBASS AGGLOMERATIONS FEATURES TO JUSTIFY CONDITIONS FOR REGION LONG-TERM DEVELOPMENT

Keywords: agglomeration, region, external and internal factors, socio-economic development, expert evaluation method.

The paper evaluates the role of agglomerations in the socio-economic development of regions. Both external and internal factors affecting the increase in agglomeration processes are considered. The positive and negative aspects of agglomeration processes are revealed. Using the method of expert assessments, a comparative analysis of the prospects for the development of the North Kuzbass and South Kuzbass agglomerations was carried out, as well as agglomerations' impact on the development of the economy of the Kemerovo Oblast was conducted.

References

1. Bereznev S.V., Osnovy sovremennoy regionalnoy ekonomiki: uchebnoye posobiye / S.V. Bereznev, V.V. Kopein; Kuzbass State Technical University. - Kemerovo, 2008, p. 224.
2. Goryachenko Ye.Ye., Mosiyenko N.L., Demchuk N.V., Gorodskiye aglomeratsii Sibiri: predposylki formirovaniya i baryery razvitiya // Region: ekonomika i sotsiologiya. 2011. №3, pp. 94-112.
3. Logistika: uchebnik / Edited by B.A. Anikina. - Moscow: INFRA-M, 2002, p.368.
4. Zobova L. L., Problema opisaniya geoprostranstv: sovremennyye tekhnologii. // Herald of the Kemerovo State University. Seriya: politicheskiye, sotsiologicheskiye i ekonomicheskiye nauki. 2016. № 1, pp. 51-55.
5. Yevlanov L.G., Kutuzov V.A., Ekspertnyye otsenki v upravlenii. Moscow: Ekonomika, 1978, p. 133.
6. Medvedev B.N., «Antikrizisnoye upravleniye: proizvodstvennyye i territorialnyye aspekty: sb. Statey VI Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konferentsii. May 21-22 2009 / NFI GOU VPO «KemGU», edited by. I.G. Stepanova.- Novokuznetsk, 2009, pp. 201-205.
7. Salikhov V.A., Ekonomicheskaya otsenka i kompleksnoye ispolzovaniye poputnykh poleznykh iskopyemykh [Text]: monografiya / V.A. Salikhov; Kemerovo State University. - Novosibirsk, Izdatelstvo «Nauka» SO RAN, 2013, p. 224.

Shabashev V.A., Barylnikov V.V., Medvedev B.N., Salikhov V.A. Issledovanie osobennostey Severo-Kuzbasskoj i Juzhno-Kuzbasskoj aglomeracij dlja obosnovaniya uslovij perspektivnogo razvitija regiona [Investigation of the North and South Kuzbass agglomerations features to justify conditions for region long-term development]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 73–81.

ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.1

DOI: 10.17223/19988648/38/8

О.В. Зонова

ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ДЕФИНИЦИЙ «КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ» И «КАЧЕСТВО ТРУДОВОЙ ЖИЗНИ»

Отождествление понятий «качество трудовой жизни» и «качество трудовой деятельности» неправомерно. Данные понятия представляют собой совокупные характеристики, выражающие существенную определенность объекта. Объектом при изучении качества трудовой жизни являются наемные работники организации, отрасли, региона, государства, при изучении качества трудовой деятельности – продукция, оказанные услуги и выполненные работы. Соответственно качество трудовой жизни характеризуется комфортностью условий труда, возможностью реализации человеческого потенциала в этих условиях, а также формой организации труда и охраны труда. Качество трудовой деятельности определяется на основе различных характеристик результатов трудовой деятельности (продукции, товара, услуги): показателей назначения, показателей надежности, показателей стандартизации, эргономических показателей, эстетических показателей и пр.

Ключевые слова: *деятельность, активность, жизнь, труд, качество.*

«Качество трудовой жизни», «качество трудовой деятельности». Как часто мы слышим эти слова? Ряд лиц, чьи научные исследования проходят в других областях экономических наук, нежели экономика труда, склонны отождествлять указанные выше дефиниции. В связи с чем, по мнению автора, назрела необходимость расставить все точки над «i». Анализ профильной литературы показал, что подобного терминологического анализа не проводилось ранее, чем и объясняется актуальность данного исследования.

Изначально обратимся к сущности понятия «деятельность».

Деятельность – специфическая человеческая форма отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение в интересах людей [1. С. 151–152]. С данным определением трудно не согласиться. Однако часто в научной литературе встречаются и более узкие определения понятия деятельности. Так, Г.Н. Соколова считает, что деятельность – единичный акт или действие [2. С. 272], т.е. некая совокупность движений, преследующая определенную цель, а совокупность движений – это, скорее, по мнению автора, форма проявления активности индивида. Кроме того, деятельность не может рассматриваться как серия простых единичных актов, так как деятельность индивида всегда имеет мотив и направлена прежде всего на удовлетворение потребностей.

А.В. Петровский, на взгляд автора, дает более удачную трактовку: деятельность – «... регулируемая сознанием как высшей инстанцией внутренняя и внешняя активность, порождаемая потребностью» [3. С. 158]. Однако поня-

тия «деятельность» и «активность» нельзя отождествлять. Автор разделяет точку зрения А.И. Абдрахмановой относительно того, что «отличие активности от деятельности состоит в том, что она не заключается во внешнем выполнении какой-либо работы, а несет в себе оценку деятельности, показывает уровень приложенных усилий человеком» [4].

Реализация потребностей человека возможна в результате осуществления трудовой деятельности. Кроме того, отмечается, что труд – это высшая форма деятельности [1. С. 151–152]. Следовательно, целесообразно перейти к выявлению сущности понятия «трудовая деятельность».

Н.П. Лукашевич понимает под трудовой деятельностью обусловленную разнообразными техническими, технологическими, организационными средствами и независимую от субъективных устремлений индивидов и групп форму их целесообразной профессиональной активности [5. С. 91]. Согласно изложенному выше данное определение является не совсем корректным. Более правильным было бы следующее: трудовая деятельность – это вид деятельности, нацеленный на производство общественно полезного продукта заданного качества работниками, мотивированными на удовлетворение личных материальных и духовных потребностей.

Н.А. Иванова отмечает, что трудовая деятельность – это жестко фиксированный во времени и пространстве целесообразный ряд операций и функций, совершаемых людьми, объединенными в трудовые организации [6]. Данный подход к определению понятия представляется довольно узким, так как сведение трудовой деятельности только к регламентированным операциям и функциям является ограниченным. Противоположную точку зрения относительно сущности трудовой деятельности имеет Л. Биукема. Он считает, что работники могут самостоятельно определять свою рабочую активность в соответствии с их потребностями, возможностями и интересами [7]. Таким образом, топ-менеджеры организации, предоставляя своим работникам определенную степень свободы для формирования их профессиональных обязанностей, добиваются лучших результатов: работники более мотивированы к высокопроизводительному труду и раскрытию своего трудового потенциала. В данном случае работник – это не просто бездумный исполнитель, а мыслящий человек, рабочее окружение которого способствует его самосовершенствованию.

Для того чтобы перейти к обоснованию дифференциации понятий «качество трудовой деятельности» и «качество трудовой жизни», необходимо выяснить, что же такое есть качество. Философское понимание качества заключается в следующем: качество – существенная определенность объекта, т.е. «вообще тождественная с бытием непосредственная определенность. Нечто есть благодаря своему качеству то, что оно есть, и, теряя свое качество, оно перестает быть тем, что оно есть» [8. С. 228]. Иначе «качество» – это ключ к познанию объекта, его внешней и внутренней структуры, его отличий от других объектов. Данный подход к понятию «качество» является фундаментальным.

Предметное понимание качества складывается под влиянием производственной деятельности человека, при этом неоспоримым является тот факт, что любой предмет обладает определенной совокупностью свойств, которые мо-

гут подвергаться изменению. На современном этапе развития науки и техники под качеством понимают «степень соответствия совокупности присущих характеристик требованиям», при этом под требованиями понимается «потребность или ожидание, которое предполагается или является обязательным» [9. С. 24]. Данный подход, по мнению автора, сконцентрирован на «функциональном качестве», т.е. в его основе заложен принцип специализации и назначения объекта. Следовательно, в таком понимании термин «качество» наиболее применим к техническим наукам.

Согласно изложенному выше, говоря о качестве трудовой деятельности, логичным будет упоминание различных качественных характеристик результатов трудовой деятельности (продукции, товара): показателей назначения товаров (продукции); показателей надежности товаров (продукции); показателей стандартизации товаров; эргономических показателей товаров (продукции); эстетических показателей товаров (продукции); показателей транспортабельности товаров (продукции); экологических показателей товаров (продукции); показателей безопасности товаров (продукции). Кроме того, немаловажным является и то, что качество трудовой деятельности определяется качеством наемных работников, непосредственно осуществляющих трудовую деятельность.

Интегральное понимание качества связано с осознанием качества как многоаспектной социально-экономической категории, распространяющейся на все сферы жизнедеятельности человека. В связи с чем широко используется и прочно закрепилось в экономической литературе словосочетание «качество жизни» и как его составляющая «качество трудовой жизни», при этом чаще всего под качеством понимают некую совокупность свойств объекта, обуславливающих его способность удовлетворять определенные потребности в соответствии с его назначением [10].

Теперь попытаемся выяснить сущность понятия «качество трудовой жизни». Согласно логике исследования изначально целесообразно выявить сущность терминов «жизнь» и «трудовая жизнь».

Жизнь – это одна из форм существования материи, закономерно возникающая при определенных условиях в процессе ее развития [11]. Данный подход является фундаментальным, прежде всего в биологических науках. В разрезе гуманитарных наук часто говорят о культурно-историческом и философском значениях данного термина, в которых на первый план выходят интуитивно постигаемые первичность жизненной реальности, ее темпоральность, событийность и непрерывность течения [12]. Автор солидарен со сторонниками данных подходов.

Трудовая жизнь – процесс взаимодействия человека с природой, в условиях которого он, используя средства и предметы труда, вступает в определенные производственные отношения и реализуется как личность. Трудовая жизнь складывается, прежде всего, из индивидуальных и коллективных трудовых процессов, но не ограничивается ими, а включает в себя также все процессы, определяющие жизнедеятельность человека [13. С. 5]. С подобным высказыванием трудно не согласиться, но только на первый взгляд. Недостатком данного подхода является то, что автор не указывает на временные отрезки начала и окончания трудовой жизни индивидов. И.В. Цыганкова вы-

деляет в разрезе качества трудовой жизни качество дотрудовой жизни [14. С. 39]. Развивая эту мысль, логичным будет выделение качества и послетрудовой жизни, в связи с чем целесообразно дополнить упущение и уточнить дефиницию «трудовая жизнь».

Подходы к понятию «качество трудовой жизни»

Идея	Автор	Примечание
1	2	3
Качество трудовой жизни – это деятельность		
Качество трудовой жизни – это деятельность организации, направленная на удовлетворение потребностей ее работников путем создания механизмов, при помощи которых сотрудник получает полный доступ к процессу принятия решений, определяющих его жизнь на работе [15]	Робинсон С. (1972)	Достоинством определения, прежде всего, является сосредоточение внимания не только на организационно-экономической эффективности производства, но и на потребностях работников, что позволяет при создании определенных условий добиться гармонизации интересов работников и работодателей. Недостатком является то, что «качество» не есть «деятельность»
Качество трудовой жизни – это степень удовлетворения потребностей		
Качество трудовой жизни – это степень, до которой члены производственной организации могут удовлетворить свои личные потребности посредством их работы в этой организации [16. Р. 4]	Хэкман Дж.Р., Саттл Дж.Л. (1977)	Достоинством указанного подхода к пониманию качества трудовой жизни» является ориентация авторов на удовлетворение личных потребностей работников, что отражает тесную связь качества трудовой жизни со сферой трудовой мотивации. Недостатком предпринятого подхода является возможность субъективного суждения о качестве трудовой жизни (определенности). Исходя из того, что Дж.Р. Хэкман, Дж.Л. Саттл рассматривают эту категорию как экономическую, возникает вопрос: с помощью каких экономических показателей можно определить степень удовлетворения потребностей?
Качество трудовой жизни и рабочее окружение		
Качество трудовой жизни – взаимодействие рабочего окружения и личных потребностей [17. Р. 10]	Хэкман Дж.Р., Олдхэмс Г.Р. (1980)	Положительным моментом в данном определении является взаимоувязка материально-вещественных факторов производства с социальной средой организации. Данный подход акцентирует внимание на объективной составляющей качества трудовой жизни: организации и содержании труда, оплате труда и условиях труда. Узкий подход, не раскрывающий сущность понятия «качество трудовой жизни»

Окончание табл.

1	2	3
Качество трудовой жизни как совокупность материальных и нематериальных ценностей		
<p>Качество трудовой жизни – совокупность всеобщих материальных и нематериальных ценностей, которых стремятся добиться рабочие в жизни, таких как зарплата или заслуженное жалование... условия труда, продвижение [18. Р. 2]</p>	<p>Деламотте Ю., Такезава Ш. (1984)</p>	<p>Этот подход основан на субъективном суждении, что сводится к анализу удовлетворенности личных потребностей. На взгляд автора, является неправомерным отождествление понятий «качество трудовой жизни» и «удовлетворенность трудом», так как последнее характеризует прежде всего «степень соответствия между личностными и овеществленными факторами производства» [19. С. 5]. Несомненно то, что качество трудовой жизни зависит от удовлетворенности имеющимся, т.е. «от отсутствия противоречия между потребностями и возможностями, между объективными параметрами ситуации и эталоном сравнения» [20. С. 8]</p>
Качество трудовой жизни как реакция наемных работников		
<p>Качество трудовой жизни – это то, каким образом лица, причастные к системе, реагируют на социально-технические аспекты данной системы [21. С. 312]</p>	<p>Синк Д.С. (1989)</p>	<p>Если учесть, что Д.С. Синк под системой подразумевает организацию, то автор частично разделяет его точку зрения в том, что существует зависимость между качеством трудовой жизни и удовлетворенностью трудом, а удовлетворенность индивида социально-техническими условиями труда формирует определенное эмоциональное восприятие работником производственных факторов. Недостатком является субъективная оценка труда</p>
Качество трудовой жизни как характеристика условий труда, организации труда		
<p>Качество трудовой жизни – характеристика условий и организации труда с позиций наилучшей реализации способностей работника [22. С. 126]</p>	<p>Горелов Н.А. (1997)</p>	<p>Автор разделяет эту точку зрения, но следует уточнить, что и охрана труда занимает не последнее место в формировании «достойного» качества трудовой жизни</p>
Качество трудовой жизни как показатель эффективности социально-трудовых отношений		
<p>Качество трудовой жизни – это важнейшее условие роста производительности труда, показатель оценки эффективности социально-трудовых отношений и использования трудового потенциала, а также удовлетворения материальных потребностей работника [23. С. 359]</p>	<p>Егоршин А.П. (2001)</p>	<p>Достоинством данного подхода к трактовке понятия «качество трудовой жизни» является возможность его использования в качестве индикатора развития социально-трудовой сферы. Недостатки: во-первых, не раскрыта сущность понятия; во-вторых, если это показатель оценки, то с помощью какого количественного измерителя это можно сделать?</p>

Автор предлагает компиляционное определение анализируемого понятия: трудовая жизнь – форма профессиональной активности индивида, обусловленная технологическими средствами, в определенный период времени, продолжительность которого ограничивается либо утратой трудоспособности, либо социальными стандартами экономической активности, связанная с производством материальных и духовных благ, обеспечивающая существование, воспроизводство, развитие человеческого потенциала.

Что касается качества трудовой жизни, то все предпринятые подходы к пониманию данной категории можно объединить в 7 групп (таблица).

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что качество трудовой жизни представляет собой сложную синтетическую категорию, аккумулирующую все существенные для личности условия существования и жизнедеятельности, уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса потребностей.

Главным недостатком существующих подходов к пониманию категории «качество трудовой жизни» является неучет фактора времени, так как зачастую именно время становится критерием качества трудовой жизни. Развитие теории информационного общества, теории гуманизации, теории сетевого общества, теории инноваций приводит к тому, что меняется сам труд, соответственно и меняются требования, предъявляемые к наемным работникам [24. С. 21–24]. В эпоху развития научно-технического прогресса меняются характер и содержание труда, что проявляется в следующем:

1. Происходит изменение функций труда. Простые, узкие, однообразные функции специализированного труда сменяются комплексом новых, более сложных функций по управлению, контролю, ремонту, программированию автоматизированных систем и роботизированного производства и пр.

2. Проявляется тенденция «уникализации» труда, соответственно увеличивается число наименований профессий, не имеющих аналогов, которые требуют от работников высокой квалификации, способствуют процессу углубления их специализации, повышения их конкурентоспособности.

3. Происходит изменение требований касательно квалификации работников: если ранее о квалификации судили по навыкам и умениям, которые зависят от опыта работы, то теперь основное значение приобретают знания и умение реализовать их на практике.

Происходящие изменения накладывают «отпечаток» и на качество трудовой жизни наемных работников. На современном этапе развития социально-трудовых отношений качество трудовой жизни наемных работников существенно лучше, нежели в пору «научной организации труда», когда «научный менеджмент рассматривал рабочих исключительно как продолжение тех машин, на которых они работали», рабочим отказывали «в праве быть людьми с собственными и разными потребностями, способностями и интересами ... считалось, что все рабочие ленивы и нечестны и что у всех низкий уровень развития интеллекта» [25. С. 242]. Несмотря на придание концепции качества трудовой жизни общемирового значения и призывы Международной организации труда к «разработке и проведению такой государственной политики и мероприятий со стороны предпринимателей и профсоюзов, которые должны привести: к уважению жизни и здоровья трудящихся, обеспечению отдыха и

свободного времени, а также созданию для трудящихся возможностей полностью развивать свои способности в процессе труда» [26. С. 102], наемные работники имеют суженный спектр реализации человеческого потенциала, что проявляется в оттеснении работников от управленческих и содержательных функций организации производственного процесса, как правило сосредоточенных в руках собственников, в монотонных, регулярно повторяющихся операциях, закрепленных за ними пожизненно.

Таким образом, пытаясь нивелировать недостатки анализируемых подходов к понятию «качество трудовой жизни», автор предлагает следующую трактовку: качество трудовой жизни – это совокупность условий труда, организации процесса производства и охраны труда, обеспечивающая удовлетворение социально-трудовых потребностей, что, в свою очередь, обеспечивает реализацию трудового потенциала наемных работников и интересов собственников средств производства: повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, снижение материальных затрат и др.

Следовательно, когда мы говорим о качестве трудовой жизни, мы говорим о комфортности условий труда, о возможности реализации человеческого потенциала в этих условиях, о гуманизации труда, об охране труда, об организации труда.

Подводя итог изложенному выше, следует отметить, что достойное качество трудовой жизни является предпосылкой высокого качества трудовой деятельности. Если условия труда не отвечают требованиям производственной санитарии, гигиены труда, техники безопасности, создают угрозу сохранения и поддержания работоспособности и профессиональной активности, то вопрос о качестве трудовой деятельности не стоит вовсе. Отсюда следует, что качество трудовой жизни является доминирующим фактором повышения качества результатов труда.

Литература

1. Огурцов А.П. Философский энциклопедический словарь / под ред.: Л.Ф. Ильичева и др. М.: Советская энциклопедия, 1983. 836 с.
2. Соколова Г.Н. Социология: энциклопедия / Г.Н. Соколова, А.А. Гришанов, В.Л. Абушенко и др. Минск : Книжный дом, 2003. 1600 с.
3. Петровский А.В. Общая психология. М. : Просвещение, 1976. 479 с.
4. Абдрахманова А.И. Психологические детерминанты проявления активности личности. URL: <http://psychology.snauka.ru/2012/09/1091> (дата обращения: 13.07.2013).
5. Лукашевич Н.П. Социология труда. Киев: МАУП, 2001. 320 с.
6. Иванова Н.А. Экономика и социология труда. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/t003/02.htm> (дата обращения: 13.07.2013).
7. Beukema L. Kwaliteit Van De Arbeidstijdverkorting [Quality of reduction of working hours]. Groningen: Karstapel. In: Suzanne, EJ Arts, Ada Kerkstra, Jouke Van Der Zee, and Huda Huyer Abu Saad (eds.). Quality of Working Life and Workload in Home Help Services: A Review of the Literature and a Proposal for a Research Model // Scandinavian Journal of Caring Society. 2001. Vol. 15. P. 12–24.
8. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук. Т. 1: Наука логики. М.: Мысль, 1974. 452 с.
9. ГОСТ Р ИСО 9001:2008 (MC ISO 9001:2008). Система менеджмента качества. Требования. М.: Изд-во стандартов, 2009.
10. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь: словарь современной экономической науки. 5-е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003. 520 с.

11. Советский энциклопедический словарь / под ред. А.М. Прохорова. 3-е изд. М.: Советская энциклопедия, 1985. 1600 с.
12. Микешина Л.А. Сущность термина «Жизнь». URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_culture/343/%D0%96%D0%98%D0%97%D0%9D%D0%AC (дата обращения: 13.07.2013).
13. Платонов О.А. Повышение качества трудовой жизни: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 1992. 55 с.
14. Цыганкова И.В. Качество трудовой жизни молодежи России – концептуальные основы формирования: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2008. 56 с.
15. Третьяк С. Качество трудовой жизни: как его измерить и обеспечить в сфере услуг? // Бизнес-консалтинг. 2005. № 3. С. 39–43.
16. Hackman J.R., J. Lloyd Suttle. Improving life of work. Santa Monica, Calif.: Goodyear, 1977.
17. Hackman J.R., Oldham G.R. Work Redesign. MA: Addison-Wesley, 1980. 330 p.
18. Delamotte Y., Takezawa S. Quality of working life in international perspective. Geneva: International Labour Office, 1984.
19. Страхов А.И. Влияние соответствия личных и вещественных факторов производства на удовлетворенность трудом и заработную плату: автореф. дис. ... канд. филос. наук. М., 1981.
20. Егорова Е.Г. Социальные индикаторы качества трудовой жизни в структуре управленческих решений организации: автореф. дис. ... канд. соц. наук. СПб., 2008. 19 с.
21. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерения и оценка, контроль и повышение / общ. ред. В.И. Данилова. М.: Прогресс, 1989. 522 с.
22. Горелов Н.А., Тучков А.И. Энциклопедия труда и занятости. СПб.: Изд-во СПб. гос. ун-та, 1997. 239 с.
23. Егоршин А.П. Управление персоналом: учеб. для вузов. 3-е изд. Н. Новгород: НИМБ, 2001. 720 с.
24. Герман М.В. Особенности труда и роль человека в современном обществе // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2011. № 4 (16). С. 21–27.
25. Шульц Д., Шульц С. Психология и работа. СПб.: Питер, 2003. 334 с.
26. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. СПб.: Питер, 2003. 656 с.

Zonova Olga V., Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev (Kemerovo, Russia). E-mail: zonova_kustu@mail.ru

TERMINOLOGICAL DIFFERENTIATION OF DEFINITIONS «WORK ACTIVITY QUALITY» AND «WORKING LIFE QUALITY»

Keywords: activities, activity, life, work, quality.

The identification of the "working life quality" and "work activity quality" concepts is inappropriate. These concepts characterize the aggregate characteristics that express the essential certainty of the object. While the employees of the organization, industry, regions, states are the study objects in the working life quality; products, services provided and work performed are studying within working quality research. Accordingly, the quality of working life is characterized by the comfort of working conditions, the possibility of realizing human potential in these conditions, as well as the labor organization form and labor protection. The work activity quality is determined on the basis of various labor activity results characteristics (such as products, goods, services): Appointment indicators; Reliability indicators; Standardization indicators; Ergonomic indicators; Aesthetic indicators, etc.

References

1. Ogurtsov A.P., Philosophical Encyclopaedic Dictionary/ Edited by Ilyichev L.F. and others, Moscow : Soviet Encyclopedia, 1983, p. 836.
2. Sokolova G.N., Sotsiologiya: Entsiklopediya /Grishanov A. A., Abushenoko V.L. and others Mn. : Publishing house "Knizhnyy dom" 2003, p.1600.
3. Petrovskiy A.V., Obshchaya psikhologiya. Moscow: Publishing house "Prosveshcheniye", 1976, p. 479.

4. Abdrakhmanova A.I., Psikhologicheskiye determinanty proyavleniya aktivnosti lichnosti. URL: <http://psychology.snauka.ru/2012/09/1091> (date of application 13.07.2013).
5. Lukashevich N.P., Sotsiologiya truda. Kiev: Interregional Academy of Personnel Management, 2001, p. 320.
6. Ivanova N. A., Ekonomika i sotsiologiya truda. URL: <http://www.be5.biz/ekonomika/003/02.htm> (reference date is July 13, 2013).
7. Beukema L. (1987). Kwaliteit Van De Arbeidstijdverkorting [Quality Reduction of working time]. Groningen: Karstapel. In: Suzanne, EJ Arts, Ada Kerkstra, Zhuka Van Der Zee and Huda Huyer Abu Saad (ed.). Quality of work Life and volume of work in home reference services: a review of literature and proposal for the research model // Scandinavian Journal of Caring Society. 2001. Vol. 15, pp. 12-24.
8. Gegel G.V., Encyclopedia of Philosophical Sciences. Text 1. Nauka logiki. Moscow : Publishing house "Mysl", 1974. pp.452
9. GOST R ISO 9001:2008 (MC ISO 9001:2008). Sistema menedzhmenta kachestva. Trebovaniya. – Moscow: Publishing house of standarts, 2009.
10. Lopatnikov L. I., Economic and mathematical dictionary: Dictionary of Modern economy. 5 th ed., Revised and updated. Moscow : Publishing house "Delo", 2003, p. 520.
11. The Soviet Encyclopaedic Dictionary/ Edited by Prokhorova A. M.. Edition 3. Moscow : Soviet Encyclopedia, 1985, p. 1600.
12. Mikeslina L.A., The essence of the term "Life". URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_culture/343/ЖИЗНЬ (date of circulation on July 13, 2013).
13. Platonov O.A., Povysheniye kachestva trudovoy zhizni: Avtoref. The dissertation of the Doctor of Economics. Moscow, 1992, p. 55.
14. Tsygankova I.V., Kachestvo trudovoy zhizni molodezhi Rossii - Kontseptualnyye osnovy formirovaniya: Avtoref. The dissertation of the Doctor of Economics. Moscow, 2008, p. 56.
15. Tretyak S., Kachestvo trudovoy zhizni: kak yego izmerit i obespechit v Sfere uslug? / Tretyak S. // Biznes-konsalting. 2005. № 3, pp. 39-43.
16. Khakman Dzh. R., Dzh. Lloyd Sattl. Uluchsheniye usloviy truda. Santa-Monika, Kaliforniya: Goodyear, 1977, p. 4.
17. Khakman Dzh. R., Oldkhem G. R., Redizayn raboty. MA: Addison-Wesley, 1980, p. 330.
18. Delamott YU., Takezava S., Kachestvo trudovoy zhizni v mezhdunarodnoy perspektive. Geneva; International Labor Office. 1984. R. 2.
19. Strakhov A.I., Vliyaniye sootvetstviya lichnykh i veshchestvennykh faktorov proizvodstvo na udovletvorennost' trudom i zarabotnuyu platu: Avtoref. The dissertation of the Doctor of Economics. Moscow, 1981, pp. 3-7.
20. Yegorova Ye. G., Sotsialnyye indykatory kachestva trudovoy zhizni v Kharakter upravlencheskikh resheniy organizatsii: Avtoref. The dissertation of the Doctor of Economics. Saint-Petersburg, 2008, p. 19.
21. Sink D.S., Upravleniye proizvoditelnostyu: planirovaniye, izmereniya i Otsenka, kontrol i povysheniye / General. Ed. Danilova V.I., Publishing hose "Progres"
22. Gorelov N.A., Tuchkov A. I. Entsiklopediya truda i zanyatosti. SPb .: Publishing house of the St. Petersburg State University, 1997, p. 239.
23. Yegorshin A. P., Personnel management: A textbook for high schools. 3rd ed. N. Novgorod: NIMB, 2001. 720 p.
24. German M. V., Osobennosti truda i rol cheloveka v sovremennom Obshchestvo // Bulletin of Tomsk State University. 2011. № 4 (16), p. 21-27.
25. Shults D., Shults S., Psikhologiya i rabota. SPb .: Publishing house "Piter", 2003, pp. 334.
26. Politika dokhodov m kachestvo zhizni naseleniya / Edited by Gorelova N.A. SPb .: Publishing house "Piter", 2003, pp. 656.

Zonova O.V. Terminologicheskaya differenciatsiya definitsiy «kachestvo trudovoy dejatel'nosti» i «kachestvo trudovoy zhizni» [Terminological differentiation of definitions "work activity quality" and "working life quality"] // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 82–90.

ФИНАНСЫ

УДК 330.16

DOI: 10.17223/19988648/38/9

Е.В. Гарцуева

ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ ИНДИВИДА – УСЛОВИЕ ЕГО УСПЕХОВ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В современном мире финансовая грамотность выступает в качестве важнейшего фактора сберегательного поведения населения, который способен оказывать стимулирующее воздействие на состояние ресурсной базы финансово-кредитных организаций и в целом на инвестиционные процессы в экономике. Финансовая грамотность помогает домохозяйствам эффективно планировать и использовать личный бюджет и принимать решения в области личных финансов, исходя из своих долгосрочных интересов. Статья посвящена теоретическим подходам к определению финансовой грамотности и её составных частей. Автором проанализированы различные определения финансовой грамотности, финансовой компетентности и обобщены взгляды исследователей в данной области. Выделены основные подходы, отражающие содержание рассматриваемой категории.

Ключевые слова: финансовая грамотность, финансовые знания, человеческий капитал, домохозяйство, финансовая компетентность.

В современном мире домохозяйства являются активными участниками социально-экономических, в том числе и финансовых, отношений. Каждое домохозяйство принимает решения относительно имеющихся в их распоряжении денежных средств, участвует в долгосрочных страховых, ипотечных и пенсионных программах, что повышает личную ответственность граждан за собственные финансовые решения, экономическое благополучие. Соответственно возрастает актуальность вопросов, связанных с финансовой грамотностью домохозяйств.

Уровень финансовой грамотности оказывает влияние на текущее финансовое планирование и управление финансовыми средствами отдельных граждан и домохозяйств, у которых сосредоточена основная часть всех денежных средств страны. Исходя из этого, компетентный инвестор, выбирающий действительно нужный для себя финансовый продукт, эффективно использующий знания и навыки управления личными финансовыми ресурсами, будет способствовать обеспечению не только собственного благосостояния и финансовой безопасности, но и укреплению стабильности финансовой системы страны.

Для эффективного развития человеческого общества необходимо индивидуальное развитие. Внешняя среда постоянно меняется, и качество, которое кажется устаревшим и неэффективным сегодня, может оказаться ключевым завтра. Можно сказать с уверенностью только то, что в условиях меняющейся внешней среды необходима вариация и выработка новых качеств

человека, в частности финансовая грамотность, которая в концепции человеческого капитала относится к категориям знания и навыков.



Рис. 1. Структура индивидуального человеческого капитала

При рациональном принятии решения в сфере получения образования автором уже указывалось, что финансовая стратегия домохозяйств в части инвестирования в свой человеческий капитал в настоящее время должна основываться на множестве факторов, главными из которых, по мнению автора, являются будущая сфера деятельности и возраст обучающегося [1. С. 11].

Образование как составная часть человеческого капитала относится к «базовому активу» домашнего хозяйства [2. С. 230, 251].

При рассмотрении финансовой грамотности домохозяйств автор придерживается определения, данного проф. А.А. Земцовым: «Домохозяйство – это отдельное физическое лицо или семья, обладающая имущественным комплексом, включающим жилую площадь, и имеющая более-менее регулярные источники доходов и расходов. Это определение содержит три основных критерия для выделения домашнего хозяйства:

- состав – один человек или семья;
- наличие имущественного комплекса, в том числе жилья;
- наличие источника доходов.

Именно сочетание трех этих критериев позволяет говорить о домохозяйстве как отдельной действующей экономической единице» [4].

Переход к рынку кардинально изменил условия жизнедеятельности человека – его финансовое благополучие стало определяться не образованием общественных фондов потребления, а личными доходами и качеством управления ими. Без преувеличения можно сказать, что величина личных финансов и предпочтения домохозяйств в их использовании формируют облик и характер национальной экономики. Мало того, рыночная система стабильна и способна к воспроизводству настолько, насколько домохозяйства адаптированы к той системе, в которой они проживают.

Идея о человеческом капитале была выдвинута как раз с целью упорядочить представления о роли человека в экономике, поменять мнение о нем как о пассивном активе, требующем постоянных государственных затрат. Приведем самое распространенное в мировой практике определение этой категории, данное Организацией экономического сотрудничества и развития: «Человеческий капитал – это знания, компетенции и свойства, воплощенные в индивидах, которые способствуют созданию личностного, социального и экономического благополучия».

Из определения видно, что понятие «человеческий капитал» не увязывается исключительно с профессиональной квалификацией человека, а имеет более широкую трактовку. Человеческий капитал выступает связующим звеном между бюджетными затратами и результативностью проекта развития финансовой грамотности.

Несмотря на то, что государственные вложения в просвещение населения во всем мире признаются необходимым условием экономического роста, не все они превращаются в производительные инвестиции и приводят к качественному изменению человеческого капитала. То есть рост затрат на образование еще не является гарантией роста его эффективности. Не исключение и экономическое образование.

Понимание, что финансовая грамотность неотделима от человека как многокомпонентного фактора развития, буквально диктует системный и комплексный подход при разработке концепции развития финансового образования и финансовой грамотности населения. Действительно, основными элементами, определяющими структуру человеческого капитала, принципиально важными для оценки его качества, выступают:

- врожденные способности;
- трудовые (профессиональные) навыки;
- приобретенные специальные знания, включая финансовые;
- мотивация (ценностные ориентации);
- здоровье (физическое, психическое, социальное);
- качество среды (институциональной и экологической).

Тесная взаимосвязь всех элементов указывает на то, что недостаточное развитие любого из них негативно отразится и на продуктивности финансовых знаний.

Финансовая грамотность, безусловно, расширяет выбор стратегий финансового поведения. Однако с позиции концепции человеческого капитала расширение выбора следует трактовать как увеличение возможностей получения дохода или увеличение возможностей достижения личной финансовой стабильности и независимости. Это означает, что денежным эквивалентом финансовой грамотности должны стать доходы от собственности в виде дивидендов, процентов, ренты, арендной платы. Финансовая грамотность в конечном итоге должна приводить к капитализации знаний и улучшению качества жизни ее носителя.

Таким образом, финансовая грамотность как элемент человеческого капитала – это неотделимая от человека способность сознательно участвовать в общественном воспроизводстве в качестве инвестора, которая при разумном и ответственном подходе к выбору финансовых инструментов должна гене-

ривать доход или по крайней мере обеспечивать финансовую стабильность носителю знаний.

Финансовая грамотность, чтобы стать фактором социально-экономического развития, должна пройти путь от набора разрозненных знаний до продуктивного элемента человеческого капитала.

Жизненный цикл любого человека включает определенные события, к которым необходимо подойти финансово подготовленным. Это создание семьи, рождение детей, покупка квартиры или дома, образование детей, пенсия. Решение всех этих задач невозможно без использования инструментов финансового рынка: сбережений, кредитов и инвестиций. При этом важной установкой, препятствующей развитию финансовой активности населения, в России и Казахстане является недоверие населения финансовым институтам [11. С. 15].

Однако следует признать, что индивидуализм, личная ответственность за финансовые решения и долгосрочные финансовые стратегии могут оправдать себя для населения только в том случае, если на финансовом рынке будут существовать четкие и строгие правила для участников рынка, работающих с деньгами населения, которым они будут вынуждены следовать [11. С. 16].

Семейная экономика, личные финансы – особая область научного изучения и познания. В истории науки ее определяют как моральную экономику, или гуманитарные финансы, в которой главную роль играет субъективный фактор – психология человека. Это междисциплинарное направление, формирующееся на стыке экономики, психологии, финансовой науки и социологии. Проблема заключается в том, что и экономическая социология, и экономическая психология, и поведенческие финансы, и финансы домашних хозяйств, и финансовое право находятся только на стадии становления.

На наш взгляд, финансовая грамотность – прежде всего рационализация установок людей в отношении денег. Деньги – это не только всеобщий эквивалент, выступающий инструментом взаимодействия людей, но и одна из самых «психологических» категорий в экономике. Вокруг денег всегда много эмоций, поскольку они являются непосредственной мерой богатства и бедности, изобилия и нищеты, прибыли и убытка.

Поэтому так легко, манипулируя человеческим сознанием, превращать финансовую грамотность в обучение искусству обогащения, в набор правил, «как стать успешным и богатым». Научный подход должен препятствовать тому, чтобы в этой области возобладали маркетинговые знания рекламного толка, чтобы финансовое обучение свелось к раздаче бесплатных советов, куда лучше вложить сбережения. С одной стороны, наука должна дать такие рекомендации по содержанию образования, которые будут ориентированы на «эталонный» стереотип успешного финансового поведения нашего современника, не идущий вразрез с общественными ценностями и целями поступательного развития страны. С другой стороны, наука не должна сбрасывать со счетов аргументы о бесполезности программ по финансовой грамотности, которые в своей основе имеют подтверждаемый психологами факт, что отношение к деньгам действительно изменяется только по мере становления личности. А рациональность как норма поведения человека формируется эволюционно.

Самые горячие научные споры ведутся о том, что определяет финансовое поведение человека – навыки и привычки, формируемые средой, или ценностные установки самого человека как сознательной, целеустремленной личности. Финансовая грамотность – это смысловой компас в бурном море финансов, и человек в процессе финансового образования должен получать не упрощенную характеристику тех или иных инструментов, а углубленные знания о том, как правильно принимать те или иные финансовые решения при прохождении главных этапов возрастного жизненного цикла человека.

Компетентность определяет достаточность знаний индивида для деятельности в какой-либо области и личные качества, которыми тот должен при этом обладать, т.е. это сплав знаний по предмету и сформированных ценностных установок. Точно сформулированные компетентности служат залогом правильной оценки результатов учебной деятельности.

Недостаточная финансовая грамотность приводит к негативным последствиям как для личного благосостояния населения, так и для экономики в целом. Если в течение трудовой жизни люди недостаточно сберегают для того, чтобы накопить на достойную пенсию, или, взяв кредит, оказываются не в состоянии его выплатить, то это снижает уровень их личного благосостояния. Однако негативные последствия испытывают не только люди, но и финансовые рынки. Неподготовленные клиенты несут «некачественные деньги»: инвесторы, плохо представляющие себе, как работают рынки, больше подвержены панике, некомпетентные заемщики перестают обслуживать свои долги, потенциальные клиенты финансовых компаний оказываются не в состоянии сделать информированный выбор, в большей степени реагируя на рекламу, а не на характеристики услуги, что приводит к росту спекулятивных настроений на рынке.

Ярким примером служит тот факт, что домохозяйство неразрывно связано с человеком как биологическим объектом, а как биологический объект он должен иметь здоровье, которое характеризуется самостоятельной потребительской стоимостью вне «способности к выполнению трудовых операций», осуществления определенной экономической деятельности, у здоровья есть составляющая, которая не является частью капитала здоровья [3]. Знание о здоровье и управление им в части финансирования также входит, по нашему мнению, в компетенции финансовой грамотности.

Так, проф. А.А. Земцов в своей работе отмечал: «Затраты на здоровье, на его поддержку влияют на объем человеческого капитала лишь в той мере, в которой препятствуют его физическому износу и тем самым продлевают срок его службы. Они не накапливаются и аналогично затратам на ремонт оборудования составляют лишь часть текущих расходов».

Стоит затронуть вопрос совершения выбора в вопросах инвестиций в здоровье отдельного индивида. В сфере накопления капитала здоровья индивидуальный рациональный выбор затруднен в еще большей степени, чем в сфере накопления физического капитала. Это обусловлено тем, что для принятия рационального решения необходимо как осознание наличия четкой связи между затратами и результатами, так и информация об этой связи. Но при осуществлении инвестиций в капитал здоровья эта информация отсутст-

вует. Поэтому накопление капитала здоровья в незначительной степени зависит от индивидуального рационального выбора.

Оно определяется факторами, влияющими на человеческое поведение в условиях неопределенности будущего и сложности получения информации» [3].

Первые оценки финансовой грамотности были проведены в США в 1990-е гг. Тогда исследователи не ставили перед собой задачу измерить уровень финансовой грамотности населения как таковой. Тема недостаточного уровня знаний и навыков в отношении личных финансов возникала из более практически ориентированных проблем. В основном эти проблемы касались пенсионных сбережений работающего населения и финансового поведения студентов. Но уже в конце 1990-х гг. стало понятно: чтобы, используя собранные данные, основательно говорить об уровне финансовой грамотности населения, необходимо перейти от измерения частных разрозненных индикаторов к системе взаимосвязанных показателей финансовой грамотности, обоснованных теоретически. В мета-анализе 71 исследования, в которые были включены 52 различные базы данных, выделено несколько исходных определений финансовой грамотности [6]:

1. Финансовая грамотность как способность высказывать информированные суждения и принимать эффективные решения в отношении использования денег и управления ими.

2. Личная финансовая грамотность – способность осваивать, анализировать, управлять и обмениваться информацией о личных финансовых обстоятельствах, которые влияют на материальное положение. Она включает способность различать альтернативные финансовые предложения, обсуждать денежные и финансовые вопросы без дискомфорта (или несмотря на его наличие), планировать будущее и компетентно реагировать на жизненные обстоятельства, которые влияют на повседневные финансовые решения, включая события в экономике в целом.

3. Финансовая грамотность – это базовые знания, которыми люди должны обладать, чтобы выжить в современном обществе.

4. Финансовая грамотность имеет отношение к личной способности понимать финансовые термины и пользоваться ими.

5. Финансовая грамотность – это способность эффективно использовать знания и навыки по управлению финансовыми ресурсами для достижения долгосрочной финансовой стабильности или долгосрочного финансового благополучия.

6. Финансовые знания определяются как знание ключевых финансовых терминов и понятий, необходимых для повседневных действий в американском обществе.

7. Грамотность потребителей определяется как оценка ими собственных финансовых знаний или как объективное знание.

Рассматривая представленный перечень формулировок, можно сказать, что по сути они мало различаются между собой. Во всех определениях речь идет о знаниях и навыках в области финансов, которые должны применяться в повседневной жизни и главное – приносить положительные финансовые результаты. В третьем определении сделан акцент на том, что если финансо-

вой грамотности нет, то под угрозой оказывается выживание индивида в современном обществе, т.е. финансовая грамотность – это не дополнительные знания и навыки для тех, кто хочет улучшить свое материальное благосостояние, а существенные и необходимые компетенции для всех индивидов. В седьмом определении есть идея о том, что грамотность может измеряться как объективными тестами, так и с помощью субъективных самооценок, причем сравнение этих показателей между собой позволит выявить наличие излишней самоуверенности потребителей в случае, если уровень субъективной финансовой грамотности будет высоким, а объективной – низким. В первом и втором определениях дополнительно указывается на способность собирать информацию о финансовом рынке и работать с ней как часть компетенции финансово грамотного человека. Таким образом, можно сделать вывод, что в исследовательском сообществе существует консенсус относительно определения того, что считать финансовой грамотностью в широком смысле слова.

Например, в проекте ОЭСР исследователи определяют финансовую грамотность как «комбинацию осведомленности, знаний, навыков, установок и поведения, которые необходимы для принятия правильных финансовых решений и в конечном счете для достижения индивидуального финансового благополучия» [7. Р. 3]. Иными словами, финансовая грамотность в широком смысле слова включает как знания, так и практические навыки, а также установки людей в области личных финансов.

Однако, помимо широкого определения финансовой грамотности, существует несколько более узких определений, фокусирующихся на разных аспектах данного понятия. Они различаются не только названиями, но и концептуальными подходами в отношении того, что считать финансовой грамотностью:

- финансовая грамотность в узком смысле слова (financial literacy);
- финансовое образование (financial education);
- финансовая осведомленность (financial awareness);
- финансовая уверенность (financial confidence);
- доступность/недоступность финансовых услуг (financial inclusion/exclusion);
- финансовая компетентность (financial capability).

Несмотря на кажущуюся схожесть данных терминов и имеющиеся между ними пересечения, важно их различать. Рассмотрим эти понятия более подробно.

Используемое в узком смысле понятие финансовой грамотности отражает исключительно знания. Например, исследователи используют пять вопросов, тестирующих знание респондентами понятий простого и сложного процента, инфляции и дисконтирования (базовый уровень финансовой грамотности), и восемь дополнительных, выявляющих знание различий между акциями и облигациями, функционирования фондового рынка, диверсификации активов, а также понимание связи между ценами на облигации и процентными ставками [8]. Первые пять вопросов входят в базовый индекс финансовой грамотности, остальные восемь – в индекс продвинутого уровня. Авторы методики настаивают, что данные вопросы хорошо дифференцируют уровень финансовой грамотности индивидов, были неоднократно опробованы на разных выбор-

ках. С помощью данной методики финансовая грамотность измеряется объективно, поскольку в анкете отсутствуют самооценки, все вопросы задаются в форме тестов на знание. Однако если люди понимают различия между простым и сложным процентом, номинальными и реальными величинами, акциями и облигациями, это не гарантирует грамотности их финансового поведения в повседневной жизни, например, что они не окажутся среди заемщиков, взявших на себя непосильные кредитные обязательства.

Понятие «финансовое образование» появилось в связи с попытками включить экономическое и финансовое образование в школьные программы. Анализ 50 инициатив и академических исследований в области экономического и финансового образования показал, что программы финансового образования нацелены на повышение уровня знаний о финансовых рынках и финансовых инструментах и их понимании, а также на развитие навыков принимать обоснованные решения в сфере личных финансов, т.е. практически использовать эти знания при выборе продуктов и услуг [5. С. 131]. Однако приоритет отдается именно знаниям, причем нередко речь идет не столько о знаниях в области личных финансов, сколько об экономическом и финансовом образовании.

В рамках проекта «RussiaFinancialLiteracyandEducationTrustFund» перед составлением анкеты исследователи провели 74 фокус-групповые дискуссии в восьми странах (Колумбия, Малави, Мексика, Намибия, Папуа—Новая Гвинея, Танзания, Уругвай, Замбия) проекта. На основе анализа этих материалов были отобраны темы, которые чаще всего упоминались респондентами в ответ на вопрос о том, какие качества характеризуют финансово компетентных и финансово некомпетентных людей [12].

Наиболее часто в фокус-групповых дискуссиях упоминались следующие качества:

- планирование доходов и расходов (54);
- приоритет в расходовании средств на необходимые нужды (53);
- дисциплина в расходовании денег (51);
- умение жить по средствам (45);
- способность регулярно сберегать деньги, даже в том случае, если сберегаются совсем небольшие суммы (31);
- экономия средств (26);
- умение откладывать деньги, чтобы оплатить регулярные счета (25);
- ведение бюджета доходов и расходов (21);
- планирование на будущее (50);
- формирование накоплений на случай неожиданных расходов (42);
- формирование накоплений для покрытия ожидаемых трат (41);
- сбережение денег всегда, когда появляется такая возможность (40);
- обеспечение будущего своих детей (31);
- обеспечение старости (21);
- управляемый долг – не одалживать больше денег, чем сможешь потом отдать (30);
- поиск информации о финансовой услуге перед ее покупкой (28);
- проверка и понимание условий финансовой услуги, которую покупаешь (20);

- поиск информации перед принятием финансовых решений (30);
- самодисциплина, отсутствие импульсивности (51);
- ориентация на будущее, отсутствие практики жить одним днем (50);
- целеустремленность и активная жизненная позиция (41);
- забота не только о себе, но и об окружающих тебя людях (20);
- самостоятельность в принятии решений, способность преодолеть давление со стороны членов своего круга общения (16) [12].

Эти характеристики легли в основу вопросов анкеты, формулировки которых затем прошли несколько этапов пилотажных обследований во всех восьми странах проекта. Основными критериями включения вопросов в анкету были:

- универсальность (вопросы «работали» во всех странах проекта);
- применимость для всех групп населения (доход, возраст, образование, пользование/непользование финансовыми услугами и т. п.);
- способность на основе ответов на вопрос дифференцировать финансово грамотное и финансово неграмотное поведение.

В результате понятие финансовой компетентности разбивается на несколько компонент (умения, навыки, понимание, компетенции, знания и мотивация), наличие которых было выявлено эмпирически в ходе фокус-групповых дискуссий.

Управление деньгами (ведение бюджета доходов и расходов, проверка выписок с банковского счета, наличие и частота возникновения проблем с нехваткой денег, способы их решения, регулярность сбережений и т. п.).

Долгосрочное планирование (создание резервов на «черный» день, создание резервов для ожидаемых трат, отношение к долгосрочному планированию, страхование, пенсионные накопления, сбережения на образование детей и крупные покупки и т. п.).

Выбор между различными вариантами: пользование финансовыми услугами, неформальные способы сбережений и кредитования, отношение к риску, информированность о существующих финансовых продуктах и их характеристиках, источники информации, критерии выбора, умение читать договоры перед подписанием и т. п.

Поддержание информированности о ситуации в экономике, о новых финансовых продуктах и услугах, об изменении условий и стоимости существующих услуг, информированность о том, где получить независимую оценку и совет в финансовых вопросах, как и куда обращаться с жалобами.

Наличие мотивации (в первую очередь менять собственное поведение).

К удивлению разработчиков, несмотря на различие финансовых систем в указанных странах, было выявлено очень много схожего. По сравнению с британским исследованием на фокус-группах отчетливо проявилась идея, что финансовая компетентность в значительной мере связана с психологическими характеристиками людей, а также то, что компоненты поддержания информированности и умения, связанные с выбором между альтернативными услугами или продуктами, в контексте финансовых рынков данных стран менее актуальны.

Кроме вышесказанного, эмпирические исследования показывают, что знаний о личных финансах больше у тех, кто получает в том или ином виде

финансовое образование: например, студенты экономических специализаций имеют более высокий уровень финансовой грамотности, чем студенты гуманитарных и технических факультетов [5. С. 133], однако в данном случае может работать эффект самоотбора: студенты, выбравшие экономические специальности, больше интересуются экономикой и финансами, поэтому и выбирают образование в этой сфере. Если это так, то вывод, что при прочих равных освоение курса экономики напрямую конвертируется в знания и навыки, необходимые для потребителей финансовых услуг, будет неверен. Поэтому в программах финансового просвещения делается акцент на обучении основам личного финансового планирования и их применении в повседневной жизни людей, а не на формировании профессиональных компетенций экономистов и финансистов.

Понимание того, что знания не могут существовать без их практического применения, со временем привело к появлению в литературе по методикам измерения финансовой грамотности ряда понятий, в которых исследователи акцентировали внимание не столько на знаниях, сколько на использовании этих знаний в повседневной жизни. Термин «финансовая осведомленность» часто применяется для обозначения понимания потребителями необходимости использовать финансовые услуги в современном мире либо информированности о линейке финансовых продуктов и услуг, доступных населению.

Термин «финансовая уверенность» используется для обозначения уверенности потребителей в том, что поставщики финансовых услуг будут предоставлять потребителям свои услуги в надлежащей и понятной форме, информирование будет открытым и честным, а пользование услугами пойдет на благо потребителям, а не во вред [9. Р. 10]. Финансовая уверенность как термин часто используется в гендерных исследованиях, которые нацелены на выявление «дефицита уверенности» (*confidence gap*) у женщин, выступающего барьером на пути достижения поставленных ими финансовых целей, обеспечения финансового благополучия [10]. Если учитывать, что женщинам приходится решать более сложные задачи в связи с тем, что их ожидаемая продолжительность жизни на пенсии больше и выше расходы на образование и медицинское обслуживание, то наличие у них дефицита уверенности становится особенно проблематичным.

Иными словами, оба этих термина связывают знания и их практическое применение через установки, которые предполагают наличие доверия к финансовым институтам и финансовой системе в целом. В странах со средним уровнем жизни, высокой неопределенностью в отношении доходов и инфляции (отрицательные процентные ставки по вкладам, высокая волатильность фондового рынка и т. п.) и недостаточно развитыми финансовыми институтами (наличие возможности манипулирования и обмана потребителей) большинство людей не имеют долгосрочных финансовых планов (например, не делают добровольных пенсионных сбережений). Однако неясно, стоит ли считать такое поведение финансово неграмотным.

В указанных странах отсутствие необходимых установок и отказ от пользования финансовыми услугами может оказаться вполне рациональным и адекватным ответом на институциональную и рыночную неопределенность и свидетельствует не об отсутствии финансовой грамотности, а о нежелании

принимать высокие финансовые риски в условиях недостаточно эффективной защиты прав потребителей на данных рынках. Поэтому понятие финансовой грамотности в наиболее общем определении включает не столько знания и умения пользоваться сложными финансовыми инструментами, сколько понимание основных принципов управления личными финансами: понимание финансовой ответственности за принятые решения и умение оценивать связанные с ними риски, осознание влияния финансовых решений на более широкий спектр жизненных проблем.

В некоторых случаях собственная неграмотность может быть эффективно компенсирована знанием о том, к кому обратиться за советом, где искать совет или помощь, каковы права потребителей, способностью говорить на одном языке с поставщиком услуг.

В отличие от понятия финансовой грамотности в узком смысле слова, в котором делается акцент на знаниях, финансовая компетентность характеризует применение знаний на практике, причем речь идет не столько о пользовании финансовыми инструментами, сколько о базовых навыках личного финансового планирования. Этот подход был разработан в Великобритании и применен в исследованиях, проведенных по заказу Управления по финансовым услугам (FSA), а затем при разработке универсальной модели измерения уровня финансовой грамотности в странах с различным уровнем дохода в рамках проекта «RussiaFinancialLiteracyandEducationTrustFund».

В основе данного подхода лежит идея о том, что наличие знаний в области личных финансов еще не свидетельствует о высоком уровне финансовой грамотности. Важно, чтобы индивиды, помимо знаний, имели соответствующие установки, а также применяли эти компетенции в своей повседневной жизни. Иными словами, финансовая компетентность связана с практической деятельностью индивида по достижению поставленных им целей. Поэтому если мы хотим измерить финансовую компетентность человека, то необходимо измерять не столько его знания, сколько то, что он делает.

При измерении уровня как финансовой грамотности, так и финансовой компетентности важно определить, что именно должен знать и уметь финансово грамотный (компетентный) человек. И если в методике измерения финансовой грамотности – как в узком, так и в широком смысле — круг необходимых знаний и компетенций определяют исследователи и эксперты, то методика, опирающаяся на понятие финансовой компетентности, включает не только суждения экспертов о составных частях понятия финансовой компетентности индивидов, но и представления самих людей о том, какое поведение можно считать финансово компетентным.

Финансовая компетентность может измеряться по десяти компонентам (в скобках приведены названия компонент на английском для сопоставимости с исследованием Russia Financial Literacy and Education Trust Fund). Высокие значения скоринга по данным компонентам означают следующее:

1. Планирование расходов (budgeting) — респонденты склонны к детальному планированию своих повседневных расходов и выполнению своих планов.

2. Жизнь по средствам (living within means) — после всех необходимых трат у респондентов остаются деньги, они не одалживают денег, чтобы ку-

пить продукты питания или отдать ранее сделанные долги, при этом у них или нет долгов, или долги не обременительны для бюджета домохозяйства.

3. Мониторинг расходов (monitoring expenses) — респонденты точно знают, сколько денег они потратили и сколько у них осталось.

4. Использование информации и дисциплина (using information) — респонденты всегда ищут информацию или совет, если им необходимо принять важное решение по своим финансовым вопросам, учатся на ошибках других людей в вопросах управления личными деньгами и очень ответственны, когда речь идет о распоряжении деньгами.

5. Отсутствие лишних трат (not overspending) — респонденты не покупают лишнего, чтобы не оказаться в ситуации, когда оставшихся денег не хватает на еду или другие неотложные регулярные траты, не тратят на то, чего не могут позволить их доходы.

6. Установка на сбережение (saving) — респонденты стараются сберечь деньги на будущее, даже если речь идет о небольшой сумме, стараются всегда иметь какую-то сумму на непредвиденные расходы, на всякий случай.

7. Забота о непредвиденных расходах (covering unexpected expenses) — респонденты беспокоятся о том, что не смогут покрыть непредвиденные расходы, если завтра появится такая необходимость.

8. Долгосрочная ориентация на будущее (attitude toward the future) — респонденты не живут сегодняшним днем, думают о будущем, считают, что будущее зависит от них.



Рис. 2. Индекс финансовой компетентности в России, баллы (минимальное значение – 0, максимальное значение – 100).

Источник: Мониторинг НИУ ВШЭ, 2014

9. Отсутствие импульсивности (not being impulsive) — респонденты принимают решения обдуманно, а не под воздействием эмоций, взвешивают все за и против, сначала думают, а потом делают.

10. Целеустремленность (achievementorientation) — респонденты всегда стремятся улучшить свое положение, для этого много работают, чтобы быть лучшими в своем деле.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, можно заключить, что финансовая грамотность выступает в качестве важного фактора в благополучии домохозяйств и может считаться неотъемлемой частью человеческого капитала как индивида, так и домохозяйства, членом которого является индивид. Влияние финансовой грамотности на общий человеческий капитал существенное, так как рациональное управление финансовой составляющей домохозяйства позволяет гармонично использовать и раскрывать весь потенциал человеческого капитала данного домохозяйства, не отвлекаясь на решение финансовых проблем, возникших по причине недостаточной финансовой грамотности.

Финансовая грамотность помогает домохозяйствам эффективно планировать и использовать личный бюджет, принимать решения в области личных финансов, исходя из своих долгосрочных интересов, распознавать угрозы и снижать риски мошенничества со стороны потенциально недобросовестных участников рынка, избегать излишней личной задолженности, ориентироваться в сложных услугах и продуктах, предлагаемых финансовыми институтами.

В долгосрочном плане место финансовой грамотности населения определяется возросшим значением индивидуальных финансовых решений в обеспечении личного благосостояния на всех этапах жизненного цикла – при получении образования, создании семьи, обеспечении домохозяйства жильем, смене сферы деятельности и выходе на пенсию. Повышение роли личной ответственности за собственные финансовые решения происходит в последние десятилетия на фоне расширения потребительского сектора финансового рынка, роста финансовых продуктов, общего роста доходов и сбережений населения, что делает проблему повышения финансовой грамотности еще более значимой.

Литература

1. Гарцуева Е.В. Концепция «Человеческий капитал» – основа содержания базового актива домохозяйства // Проблемы учета и финансов. 2015. № 2(18). С. 6–11.
2. Земцов А.А. Домохозяйство: Основания. Финансы. Консалтинг. Томск: Издательский Дом Томского государственного университета, 2015. 352 с.
3. Земцов А.А., Илларионова А.В. Здоровье домохозяйства: экономические аспекты и методы оценки // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2013. № 2(22).
4. Земцов А.А., Оситова Т.Ю. Значение, структура и соотношение персональных и семейных финансов в финансовой системе // Вестн. Том. гос. ун-та. 2010. № 331.
5. Кузина О. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты анализа в России // Вопросы экономики. 2015. № 8. С. 129–148
6. *Measuring financial literacy* // Journal of Consumer Affairs. 2010. Vol. 44. No. 2. P. 296–316.
7. *Measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy*. Paris: OECD, 2011.

8. Lusardi A., Mitchell O. Financial literacy and retirement planning: New evidence from the Rand American Life Panel. MRRRC Working Paper. 2007. No. 157.
9. *Canadians and their money: Building a brighter financial future*. Ottawa: Task Force on Financial Literacy, 2011.
10. *In our best interest: Women, financial literacy and credit card behavior*. Numeracy, Vol. 6, No. 2, Article 4. 2013.
11. Земцов А.А., Осипова Т.Ю. Обретение финансовой грамотности и образованности студентами в рамках общеобразовательного процесса // Проблемы учета и финансов. 2014. № 3(15). С. 14–20.
12. *Kempson E., Perotti V., Scott K. Measuring financial capability: a new instrument and results from low-and middle-income countries*. Washington, DC:World Bank, 2013.

GartsuyevaYe.V., postgraduate student of the National Research Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: evg0283@mail.ru

FINANCIAL LITERACY OF AN INDIVIDUAL IS A CONDITION OF HIS SUCCESS IN A MARKET ECONOMY

Keywords: financial literacy, financial knowledge, human capital, household, financial competence.

In the modern world, financial literacy is the key factor of the population's saving behavior, which is able to have a stimulating effect on the state of the resource base of financial and credit organizations and on investment processes in the economy in general. Financial literacy helps households effectively plan and use their personal budgets and make personal financial decisions based on their long-term interests.

The article is devoted to the theoretical approaches to the definition of financial literacy and its component parts. The author analyzed various definitions of financial literacy and financial competence as well as summarized the views of researchers in this field. The basic approaches, reflecting the content of the category are underlined.

References

1. Gartsuyeva Ye.V., Kontseptsiya «Chelovecheskiy kapital» - osnova soderzhaniya bazovogo aktiva domokhozyaina // Problemy ucheta i finansov. 2015. №2(18), pp.6-11.
2. Zemtsov A.A., Domokhozyaystvo: Osnovaniya. Finansy. Konsalting.-Tomsk: Publishing House of Tomsk State University, 2015, pp. 352
3. Zemtsov A.A., Illarionova A.V., Zdorovye domokhozyaina: ekonomicheskiye aspekty i metody otsenki// Bulletin of the Tomsk State University. Ekonomika. 2013. 2(22).
4. Zemtsov A.A., Osipova T.YU., Znachenkiye, struktura i sootnosheniye personal'nykh i semeynykh finansov v finansovoy sisteme
5. Kuzina O., Finansovaya gramotnost i finansovaya kompetentnost: opredeleniye, metodiki izmereniya i rezultaty analiza v Rossii// Voprosy ekonomiki. 2015. № 8, pp. 129-148.
6. Measuring financial literacy. Journal of Consumer Affairs, Volume 44, 2010, No. 2, pp. 296-316.
7. Measuring financial literacy: Questionnaire and guidance notes for conducting an internationally comparable survey of financial literacy. Paris: OECD. 2011.
8. Lusardi A., Mitchell O., Financial literacy and retirement planning: New evidence from the Rand American Life Panel. MRRRC Working Paper, 2007, No.157.
9. *Canadians and their money: Building a brighter financial future*. Ottawa: Task Force on Financial Literacy. 2011.
10. *In our best interest: Women, financial literacy and credit card behavior*. Numeracy, Volume 6, No. 2, Article 4. 2013.
11. Zemtsov A. A. , Osipova T. YU., Obretneniye finansovoy gramotnosti i obrazovannosti studentami v ramkakh obshcheobrazovatel'nogo protsessa // Problemy ucheta i finansov. 2014. № 3(15), pp. 14–20.

12. Kempson E., Perotti V., Scott K., Measuring financial capability : a new instrument and results from low-and middle-income countries. Washington, DC: World Bank (2013).

Gartsyeva E.V. Finansovaja gramotnost' individa – uslovie ego uspehov v rynochnoj jekonomike [Financial literacy of an individual is a condition of his success in a market]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 91-105.

УДК 314.117.3

DOI: 10.17223/19988648/38/10

А.Л. Сеница

ЧИСЛО ДОМОХОЗЯЙСТВ С ДЕТЬМИ РАЗЛИЧНОГО ТИПА ПО ДАННЫМ ПЕРЕПИСЕЙ НАСЕЛЕНИЯ 2002 и 2010 гг.¹

На основе данных переписей населения 2002 и 2010 гг. в статье рассматривается изменение числа домохозяйств с одним, двумя, тремя и более детьми до 18 лет в регионах России. Анализ показал, что ситуация была лучше в регионах с высоким уровнем жизни и в регионах с высокой рождаемостью, а более плохой – в северных регионах и в центральной части России. В качестве причин, обуславливающих различия, выделяются культурные и экономические особенности, а также демографическое развитие в 1980–1990-е гг.

Ключевые слова: домохозяйство, дети, регионы, Россия, конвергенция, дифференциация, демографическое развитие, перепись населения, социальная политика, семья.

Введение

В преддверии публикации результатов микропереписи населения, проведенной в 2015 г., стоит рассмотреть данные переписей населения 2002 и 2010 гг., которые, к сожалению, до сих пор по ряду вопросов слабо введены в научный оборот. Это необходимо как для исследователей, так и для органов власти, поскольку переписи дают точные и достоверные сведения о демографическом развитии и последствиях принимаемых ими решений.

В значительной мере это касается рождаемости, так как в настоящее время только перепись населения позволяет получить данные в масштабе всей страны о числе детей разной очередности рождения (Федеральный закон от 15.11.1997 г. № 143-ФЗ «Об актах гражданского состояния» исключил такие сведения из перечня собираемых, что, безусловно, значительно ухудшило управляемость страной).

Однако переписи населения также являются практически единственным источником данных о числе семей и домохозяйств, их среднем размере и многих других важных аспектах брачно-семейных отношений.

Почему важно знать число домохозяйств в стране?

Во-первых, из-за неразвитости социальной инфраструктуры в регионах РФ многие виды деятельности осуществляются дома. Для развития, отвечающего интересам жителей, необходимо знать число первичных ячеек общества и прогнозировать динамику изменения их численности.

Во-вторых, многие сферы общественной жизни зависят не только от числа домохозяйств в целом, но и от их структуры (числа домохозяйств различных видов). Например, воспитывать ребенка в домохозяйстве, состоящем из

¹ Публикация подготовлена в рамках гранта РФФИ «Причины и последствия дифференциации демографического развития регионов России и возможности ее сокращения» (№ 15-06-09027).

родителя с ребенком или из родителя с ребенком и родственником, а также в разведенной семье, гораздо сложнее по сравнению с домохозяйством, в котором есть оба родителя, а социализация детей из домохозяйств первого типа затруднена [1–3]. Различные социальные институты могут смягчить последствия воспитания в неполных семьях, но для этого им необходимо знать число таких семей и прогнозировать динамику изменения их числа.

В-третьих, среднее число детей и других членов в домохозяйствах в регионах различается, поэтому уровень спроса на различные социальные услуги и его структура тоже различаются. Следовательно, региональная политика должна быть комплексной (включать в себя все аспекты и увязывать социальные и демографические показатели), но акцент в них должен делаться именно на региональных, достичь чего, не имея сведений о числе семей и домохозяйств, нельзя.

В-четвертых, известно, что у родителей, которые росли в семье с большим числом детей, детей в среднем больше по сравнению с родителями из малодетных семей. Они знают специфику жизни таких семей и более подготовлены к ее созданию. В связи с этим необходимы меры, направленные на повышение привлекательности таких семей, разработать которые, не зная изменения их числа, нельзя.

В-пятых, демографические процессы имеют большую инерцию, поэтому для изменения текущей ситуации необходимы знания о предшествующих изменениях за большой промежуток времени. Давать оценку результативности проводимой политики и разрабатывать прогнозы без знания числа домохозяйств разных типов тоже нельзя, поскольку при разной структуре домохозяйств и населения в целом необходимы разные меры.

В-шестых, число домохозяйств и их структура зависят от многих социальных, экономических, демографических и прочих факторов. В связи с этим данные показатели можно рассматривать как некий синтетический показатель уровня развития страны в целом или ее отдельного региона.

Предмет и метод исследования

Несмотря на то, что изменение числа домохозяйств с разным числом детей в России и ее регионах является важным вопросом, значительно влияющим на ее социально-экономическое развитие, в настоящее время он рассмотрен недостаточно полно.

В современных работах исследован уровень жизни неполных семей [4], домохозяйства с тремя и более детьми [5–6], число семей и домохозяйств в отдельных регионах (в том числе в сельской местности) [7–8], изменение структуры домохозяйств [9–10], а также факторы, влияющие на изменение их размеров [11], последствия изменений, происходящих в институте семьи [12], характеристики домохозяйств по данным только переписи 2002 [13–14] или 2010 [15] г., но обойдено вниманием изучение изменения числа домохозяйств с разным числом детей, что обуславливает актуальность данной темы.

Целью нашего исследования является изучение числа домохозяйств с одним, двумя, тремя и более детьми до 18 лет (далее – домохозяйства с детьми), числа их членов, их среднего размера, доли таких домохозяйств среди всех

домохозяйств и среди всех домохозяйств с детьми в 2002 и 2010 гг. Указание возраста является важным дополнением, так как следует различать домохозяйства, в которых проживают родители с детьми, и домохозяйства, в которых проживают родители с детьми до 18 лет, так как к первому типу домохозяйств относятся те, в которых дети могут быть гораздо старше 18 лет.

Источниками информации являются материалы всероссийских переписей населения 2002 и 2010 гг. Микрперепись 1994 г. была исключена из рассмотрения в силу отсутствия в ней данных о числе домохозяйств с детьми.

Между 2002 и 2010 гг. число и состав федеральных округов значительно изменились, поэтому сравнительный анализ федеральных округов не проводится.

В связи с наличием только двух точек (2002 и 2010 гг.) мы не можем рассмотреть σ -конвергенцию, поэтому для изучения того, с какой скоростью и в каком направлении происходит движение домохозяйств к устойчивому состоянию, мы будем использовать абсолютную β -конвергенцию [16], наличие которой является необходимым, но не достаточным условием существования σ -конвергенции.

Регрессия Барро (β -конвергенция) представляет собой следующее уравнение:

$$\ln\left(\frac{\text{Показатель}_T}{\text{Показатель}_0}\right) / T = \alpha + \beta \ln(\text{Показатель}_0) + \varepsilon,$$

где Показатель_T – значение показателя на момент времени T ; Показатель_0 – значение показателя на начальный момент времени; T – рассматриваемый временной период; α – константа; β – коэффициент конвергенции (в данной форме уравнения тестируется гипотеза о том, что $\beta < 0$); ε – стандартная ошибка.

Изменение числа домохозяйств с детьми до 18 лет с одним ребенком

За межпереписной период число домохозяйств с одним ребенком сократилось с 13 829 тыс. до 11 705 тыс. (на 15,4%), а число членов в них – с 46 411 тыс. чел. до 39 567 тыс. чел. (на 14,7%). В результате средний размер таких домохозяйств немного возрос – с 3,36 чел. до 3,38 (на 0,7%).

Несмотря на значительное снижение числа домохозяйств с одним ребенком в республиках Дагестан, Ингушетия, Чеченская, Тыва, их число возросло (соответственно на 33,4; 29,4; 43,0; 1,0%). Снижение в размере менее 10% было отмечено в шести регионах: республиках Кабардино-Балкарская (на 3,9%), Карачаево-Черкесская (на 2,3%), Северная Осетия (на 7,6%), Саха (Якутия) (на 5,5%), Ставропольском крае (на 9,6%), г. Москве (на 3,0%). Наибольшее снижение отмечалось в Магаданской (на 30,5%), Мурманской (на 26,4%), Псковской (на 25,0%), Курганской (на 24,8%), Сахалинской (на 24,2%), Тамбовской (на 23,7%), Тульской (на 23,3%), Кировской (на 23,1%) областях и Республике Карелия (на 23,6%).

Снижение числа домохозяйств с одним ребенком отмечалось преимущественно в северных регионах и регионах центральной полосы: Центральном (ЦФО), Северо-Западном (СЗФО), Дальневосточном федеральных округах (ДФО). Это связано как с миграционным оттоком, так и с увеличением доли домохозяйств с другим числом детей. Небольшое снижение или рост числа таких домохозяйств наблюдались в регионах с высокой рождаемостью и в Москве, что можно объяснить снижением в первых числа домохозяйств с тремя и более детьми и высоким уровнем жизни и миграционным притоком.

Доля домохозяйств с одним ребенком среди всех домохозяйств сократилась с 33,8 до 28,9%, т.е. на 14,5%. Максимальной (36% и более в 2002 г.) доля таких домохозяйств была в Калининградской, Тюменской, Сахалинской, Магаданской, Мурманской областях, Республике Коми, Хабаровском, Камчатском краях, Чукотском автономном округе. Наиболее низкой (менее 27% в 2010 г.) их доля была в республиках Ингушетия, Чеченская, Северная Осетия, Дагестан, Кабардино-Балкарская, Карачаево-Черкесская, Адыгея, г. Москве (26,5%).

Наиболее значительным сокращение было в Магаданской (на 18,7%), Мурманской (на 18,6%), Калужской (на 18,3%), Рязанской (на 17,6%), Калининградской (на 17,2%), Владимирской (на 17,2%), Пензенской (на 17,1%) областях и в г. Санкт-Петербург (на 19,3%). Наименьшим снижение было в республиках Калмыкия (10,0%), Карачаево-Черкесская (8,4%), Северная Осетия (8,2%), Саха (Якутия) (7,4%), Тыва (1,7%), Кабардино-Балкарская (1,3%), Забайкальском крае (9,0%), а в республиках Дагестан, Чеченская, Ингушетия их доля увеличилась на 10,7; 12,6 и 22,8%. В трех последних регионах доля таких домохозяйств была самой низкой, поэтому ее увеличение связано с замедлением прироста рождаемости в этих регионах.

Снижение было наибольшим в ЦФО и СЗФО (в регионах с самой низкой рождаемостью, в которой она восстанавливалась после событий 1990-х гг.), а небольшое снижение или увеличение доли таких домохозяйств – в регионах с высокой рождаемостью, в которых в основном прирост рождаемости замедляется: Южном (ЮФО) и Северо-Кавказском (СКФО) федеральных округах.

Доля домохозяйств с одним ребенком среди всех домохозяйств с детьми в среднем по стране составляет 65%. Наиболее высокой (более 72% в 2002 или 2010 г.) их доля была в Магаданской, Московской, Владимирской, Мурманской, Ивановской, Ярославской, Смоленской, Тульской областях, городах Москве и Санкт-Петербурге (в нем около 75%). Наиболее низкой (50% и менее) их доля была в Республиках Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия, Кабардино-Балкарская, Тыва, Дагестан, Чеченская, Ингушетия (в двух последних доля составляла всего 15–25%).

Снижение доли таких домохозяйств было отмечено в 29 регионах. Более чем на 1,5% она снизилась в Московской (на 3,0%), Магаданской (на 2,8%), Калининградской (на 2,1%), Сахалинской (на 1,8%), Мурманской (на 1,8%) областях, республиках Алтай (на 3,5%), Адыгея (на 1,7%), в Чукотском автономном округе (на 3,1%), г. Москве (на 2,6%). Прирост в размере более 5% был отмечен в Ульяновской области (5,4%), республиках Башкортостан (5,5%), Марий Эл (5,7%), Калмыкия (6,1%), Татарстан (6,7%), Чувашская

(7,2%), Кабардино-Балкарская (11,7%), Чеченская (22,1%), Дагестан (23,0%), Ингушетия (42,0%).

Снижение наблюдалось практически во всех федеральных округах, что связано с реализацией отложенных рождений, а увеличение – в ЮФО, СКФО и Приволжском федеральном округе (ПФО). В ЮФО и СКФО причиной является замедление темпов роста рождаемости, а в ПФО причина не ясна и требует дополнительного изучения.

Несмотря на снижение числа членов домохозяйств в целом по стране, в ряде регионов оно выросло: в республиках Дагестан (на 32,7%), Ингушетия (на 12,3%), Карачаево-Черкесская (на 3,2%), Чеченская (на 32,4%), Тыва (на 1,7%). В восьми регионах снижение составило менее 10%: в Московской области (9,9%), республиках Кабардино-Балкарская (2,2%), Калмыкия (6,6%), Северная Осетия (4,3%), Татарстан (8,8%), Саха (Якутия) (4,3%), Ставропольском крае (7,0%), г. Москве (2,8%). Снижение было максимальным в Рязанской (22,3%), Владимирской (22,4%), Тамбовской (22,5%), Тульской (23,4%), Кировской (23,7%), Сахалинской (23,7%), Курганской (24,8%), Псковской (24,8%), Мурманской (27,7%), Магаданской (30,5%) областях, республиках Коми (23,6%), Карелия (23,9%), Камчатском крае (23,0%).

Число членов снижалось в ЦФО, СЗФО и ДФО из-за увеличения рождаемости, что привело к увеличению числа детей более высоких очередностей рождения и миграционного оттока в ряде регионов. В регионах с высокой рождаемостью снижение числа членов связано с нуклеаризацией общества и увеличением числа домохозяйств с одним ребенком.

Несмотря на то, что средний размер домохозяйства с одним ребенком в РФ увеличился, в 28 регионах он сократился. В 25 из них сокращение составило менее 1%, но в трех оно было больше: в Мурманской области – 1,8%, в Чеченской Республике – 7,4%, в Республике Ингушетия – 13,2%. В восьми регионах средний размер увеличился более чем на 2%: в Астраханской области (на 2,7%), республиках Мордовия (на 2,1%), Бурятия (на 2,3%), Марий Эл (на 2,5%), Адыгея (на 2,6%), Северная Осетия (на 3,6%), Карачаево-Черкесская (на 5,7%), Калмыкия (на 6,4%).

Увеличение среднего размера домохозяйств можно связать с тем, что многочисленные поколения, рожденные в 1980-е гг., становились старше 18 лет, но продолжали жить с родителями, снижение – с различными тенденциями, связанными с нуклеаризацией общества в таких регионах.

Сближались ли регионы по числу домохозяйств с одним ребенком, числу членов в них и их размеру в межпереписной период или различия увеличивались?

В табл. 1 представлены результаты эконометрического моделирования. В модели 1 изучается сближение по числу домохозяйств с одним ребенком, в модели 2 – по доле домохозяйств с одним ребенком среди всех домохозяйств, в модели 3 – по доле домохозяйств с одним ребенком во всех домохозяйствах с детьми, в модели 4 – по числу членов домохозяйств с одним ребенком, в модели 5 – по среднему размеру домохозяйств с одним ребенком.

Таблица 1

Модели конвергенции характеристик домохозяйств с одним ребенком

Модель 1	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,01230	0,01767	0,4883	0,0393	0,0270
1 √2002	-0,00269	0,00151	0,0781		
Модель 2	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,13010	0,00867	7,15e-025	0,7858	0,7831
1 √2002	-0,04184	0,00247	8,05e-028		
Модель 3	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,09020	0,00509	4,49e-029	0,7940	0,7913
1 √2002	-0,02134	0,00123	1,77e-028		
Модель 4	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,00085	0,01890	0,9644	0,0137	0,0010
1 √2002	-0,00152	0,00146	0,3019		
Модель 5	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,01951	0,00352	4,04e-07	0,2746	0,2653
1 √2002	-0,01573	0,00289	6,10e-07		

Источник: расчеты автора на основе [17–18].

Несмотря на сближение регионов по числу домохозяйств с одним ребенком и числу членов в них, R-квадрат в моделях 1 и 4 крайне низкий, а значимость недостаточная, поэтому мы не можем использовать их в работе. Модель 5 значима на уровне 1%, хотя R-квадрат в ней небольшой, поэтому мы можем предполагать сближение регионов по среднему размеру домохозяйств, но должны не упускать из вида, что существуют важные неучтенные в ней факторы. В моделях 2 и 3 R-квадрат высокий, и они значимы на уровне 1%. При этом наблюдается сближение регионов по доле домохозяйств. Сближение регионов во всех моделях (движение в сторону некоторого устойчивого равновесия) можно объяснить снижением числа домохозяйств и домохозяйств с детьми, реализацией отложенных рождений и замедлением темпов прироста рождаемости в регионах Северного Кавказа.

Изменение числа домохозяйств с детьми до 18 лет с двумя детьми

За межпереписной период число домохозяйств с двумя детьми сократилось с 5 971 тыс. до 4 922 тыс. (на 17,6%), число членов них – с 25 802 тыс. чел. до 21 543 тыс. (на 16,5%), а средний размер домохозяйства с двумя детьми увеличился с 4,32 чел. до 4,38 (на 1,3%).

Несмотря на снижение числа домохозяйств с двумя детьми в целом по стране, в республиках Дагестан, Ингушетия, Чеченская и г. Москве оно возросло на 9,0; 13,1; 16,9 и 1,3% соответственно. Снижение в размере 25% и более было отмечено в 17 регионах: Оренбургской (на 25,3%), Пензенской (на 25,3%), Омской (на 25,4%), Орловской (на 25,5%), Смоленской (на 25,9%), Брянской (на 26,4%), Псковской (на 26,5%), Курской (на 27,7%), Кур-

ганской (на 27,8%), Тамбовской (на 27,9%), Кировской (на 27,9%), Ульяновской (на 34,8%) областях, республиках Карелия (на 25,2%), Коми (на 25,5%), Чувашская (на 27,8%), Марий Эл (на 28,7%), Мордовия (на 31,4%). Мы видим, что рост или наименьшее снижение таких домохозяйств было в регионах с высокой рождаемостью или с высоким уровнем жизни (в прочих регионах ЮФО и СКФО, Тюменской области, Республике Саха (Якутия) снижение составило 10–12%). Наибольшим снижением было в основном в регионах ЦФО и ПФО, т.е. в регионах, в которых рождаемость не восстановилась по сравнению с 1980-ми гг.

Доля домохозяйств с двумя детьми среди всех домохозяйств сократилась с 14,6 до 12,1%, т.е. на 17,1%. Наиболее высокой (20% и более в 2002 г.) она была в Республиках Бурятия, Саха (Якутия), Алтай, Северная Осетия, Карачаево-Черкесская, Чеченская, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Тыва, Дагестан. Наиболее низкой (10% и менее в 2010 г.) доля была в Тульской, Ярославской, Ивановской, Рязанской, Смоленской, Псковской, Ленинградской, Воронежской областях, городах Москве и Санкт-Петербурге.

Доля домохозяйств с двумя детьми среди всех домохозяйств увеличилась только в Республике Ингушетия (на 7,2%). Еще в шести регионах убыль составила менее 10%: в Московской области (9,5%), республиках Дагестан (9,5%), Чеченская (8,0%), Алтай (7,0%), Тыва (7,0), Чукотском автономном округе (6,2%). Наибольшим снижением было в Омской (на 22,6%), Белгородской (на 23,2%), Ульяновской (на 30,9%) областях, республиках Башкортостан (на 24,3%), Чувашской (24,9%), Татарстан (на 25,1%), Марий Эл (на 25,2%), Мордовия (на 27,1%).

Снижение доли было наименьшим в Сибирском федеральном округе (СФО) и СКФО, так как в них рождаемость выше, а наибольшим – в ПФО, поскольку рождаемость в нем не восстановилась.

Доля домохозяйств с двумя детьми среди всех домохозяйств с детьми сократилась с 28,2 до 27,5%, т.е. на 2,3%. Наибольшей (32% и более в оба года) доля домохозяйств с двумя детьми среди всех домохозяйств с детьми была в республиках Бурятия, Адыгея, Алтай, Тыва, Чувашская, Татарстан, Башкортостан, Дагестан, Карачаево-Черкесская, Калмыкия, Кабардино-Балкарская, Северная Осетия, Ставропольском крае. Наименьшей (24% и менее в 2002 или 2010 г.) доля таких домохозяйств была в Тульской, Ярославской, Магаданской, Ивановской, Московской, Владимирской, Мурманской, Смоленской, Сахалинской, Рязанской, Псковской, Нижегородской, Ленинградской, Воронежской, Орловской областях, Республике Ингушетия, Хабаровской крае, городах Москве и Санкт-Петербурге.

Доля таких домохозяйств сократилась, но в 23 регионах она возросла. При этом в 14 регионах она выросла более чем на 1%: во Владимирской (на 2,2%), Московской (на 4,4%), Тульской (на 1,2%), Ярославской (на 1,4%), Калининградской (на 4,3%), Мурманской (на 3,8%), Магаданской (на 6,8%), Сахалинской (на 4,1%) областях, республиках Ингушетия (на 24,1%), Алтай (на 2,3%), Алтайском крае (на 1,7%), Чукотском автономном округе (на 4,3%), городах Москве (на 1,7%), Санкт-Петербурге (на 1,1%). Снижение доли таких домохозяйств было наибольшим в 10 регионах: Ульяновской (на 12,6%), Белгородской (на 7,9%), Брянской (на 6,8%), Омской (на 6,5%) облас-

тях, республиках Татарстан (на 10,4%), Мордовия (на 10,1%), Башкортостан (на 10,0%), Марий Эл (на 9,8%), Чувашская (на 9,3%), Калмыкия (на 7,0).

Снижение доли было меньше в ЦФО, СЗФО и ДФО – регионах, в которых уровень рождаемости активно рос, а в ПФО, который отставал от них по темпам увеличения рождаемости, снижение было больше.

Число членов домохозяйств с двумя детьми в среднем по стране сократилось, но в регионах с высокой рождаемостью или высоким уровнем жизни – республиках Дагестан, Ингушетия, Чеченская и г. Москве выросло на 8,7; 2,0; 3,4 и 1,8%. В семи регионах сокращение составило менее 10%: в Московской области (2,3%), республиках Карачаево-Черкесская (6,9%), Северная Осетия (9,7%), Алтай (5,6%), Тыва (3,9%), Саха (Якутия) (9,1%), Чукотском автономном округе (8,8%). Наибольшим снижением было в ЦФО, СЗФО, ПФО: в Брянской (25,1%), Псковской (25,7%), Тамбовской (26,7%), Курской (27,0%), Кировской (27,5%), Курганской (27,6%), Ульяновской (33,7%) областях, республиках Коми (25,4%), Марий Эл (26,3%), Чувашская (26,3%), Мордовия (29,6%).

Снижение среднего размера домохозяйств с двумя детьми наблюдалось в основном в регионах с высокой рождаемостью: в Мурманской (на 0,8%), Магаданской (на 0,1%) областях, республиках Дагестан (на 0,3%), Ингушетия (на 9,8%), Чеченская (на 3,0%), Алтайском (на 0,4%), Камчатском (на 0,1%) краях. Увеличение среднего размера домохозяйств на 2% и более было в регионах, в которых рождаемость повышалась: в Ленинградской (2,8%), Астраханской (2,3%), Пензенской (2,2%), Калужской (2,0%) областях, республиках Калмыкия (4,3%), Карачаево-Черкесская (4,2%), Марий Эл (3,5%), Северная Осетия (3,2%), Мордовия (2,5%), Бурятия (2,3%), Адыгея (2,3%), Башкортостан (2,2%), Чувашская (2,1%), Чукотском автономном округе (2,4%).

Таблица 2

Модели конвергенции характеристик домохозяйств с двумя детьми

Модель 1	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	-0,02146	0,01627	0,1912	0,0002	-0,0126
1_v2002	-0,00019	0,00149	0,8971		
Модель 2	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	-0,02936	0,00992	0,0041	0,0114	-0,0012
1_v2002	0,00346	0,00364	0,3451		
Модель 3	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,07044	0,01247	2,54e-07	0,3039	0,2950
1_v2002	-0,02180	0,00374	1,16e-07		
Модель 4	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	-0,02808	0,01725	0,1077	0,0014	-0,0114
1_v2002	0,00046	0,00139	0,7436		
Модель 5	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,02458	0,00423	1,28e-07	0,2831	0,2739
1_v2002	-0,01603	0,00289	3,80e-07		

Источник: расчеты автора на основе [17–18].

В табл. 2 представлены результаты эконометрического моделирования. В модели 1 изучается сближение по числу домохозяйств с двумя детьми, в модели 2 – по доле домохозяйств с двумя детьми среди всех домохозяйств, в модели 3 – по доле домохозяйств с двумя детьми во всех домохозяйствах с детьми, в модели 4 – по числу членов домохозяйств с двумя детьми, в модели 5 – по среднему размеру домохозяйств с двумя детьми.

Модели 1, 2 и 4 не значимы, а R-квадрат в них крайне мал, поэтому мы исключаем их из рассмотрения. Модель 3 значима на уровне 1%, хотя R-квадрат в ней не очень большой. Тем не менее мы можем говорить о сближении регионов по доле домохозяйств с двумя детьми во всех домохозяйствах с детьми. Модель 5 тоже значима на уровне 1%, но R-квадрат в ней немного ниже. Это свидетельствует о невысокой объяснительной силе модели, но мы можем говорить и о сближении регионов по среднему размеру домохозяйств с двумя детьми. Сближение вызвано замедлением прироста рождаемости на Юге России и тенденциями, направленными на нуклеаризацию общества в этих регионах, а также увеличением рождаемости в остальных регионах.

Изменение числа домохозяйств с детьми до 18 лет с тремя и более детьми

За межпереписной период число домохозяйств с тремя и более детьми сократилось с 1 396 тыс. до 1 250 тыс. (на 10,5%), число членов в них – с 8 542 тыс. чел. до 7 671 тыс. чел. (на 10,2%), а средний размер таких домохозяйств немного увеличился (на 0,02 чел., т.е. на 0,3%).

Число домохозяйств с тремя и более детьми возросло только в четырех регионах: Московской области (на 27,7%), Чеченской Республике (на 6,7%), городах Москве (на 43%) и Санкт-Петербурге (на 7,3%). Еще в 21 регионе (в основном с высоким уровнем жизни или с высокой рождаемостью) сокращение составило менее 10%. Больше всего таких регионов было в ЮФО, СКФО и ЦФО, меньше всего – в СЗФО и ДФО. Снижение наблюдалось почти во всех федеральных округах, но было наибольшим в Ульяновской (на 24,8%), Амурской (на 25,4%), Архангельской (на 26,9%), Еврейской автономной (на 33,2%) областях, республиках Ингушетия (на 24,6%), Марий Эл (на 26,1%), Кабардино-Балкарская (на 26,2%), Коми (на 27,9%), Чувашская (на 31,4%), Забайкальском (на 24,3%), Приморском (на 26,7%), Хабаровском (на 27,0%) краях.

Доля домохозяйств с тремя и более детьми среди всех домохозяйств сократилась с 3,4 до 3,1%, т.е. на 0,3 процентных пункта (9,5%). Наиболее высокой (10% и более в 2002 г.) их доля была в регионах с традиционно большими семьями и высокой рождаемостью: республиках Северная Осетия, Саха (Якутия), Карачаево-Черкесская, Кабардино-Балкарская, Тыва, Дагестан, Чеченская, Ингушетия. В двух последних доля таких домохозяйств в 2002 г. составляла 42,1 и 54,2%, а в 2010 г. – 35,3 и 38,8%. Наименьшей (от 1 до 2%) доля таких домохозяйств была в 22 регионах ЦФО (в том числе в Московской, Рязанской областях и г. Москве), СЗФО, ПФО и Сахалинской области, т.е. в регионах с низкой рождаемостью и маленькими семьями.

Увеличение доли таких домохозяйств отмечалось в Московской (на 20,1%), Рязанской (на 5,1%) областях, Республике Адыгея (на 0,8%), городах Москва (на 23,4%), Санкт-Петербург (на 2,0%). В 34 регионах снижение составило менее 10%, что связано с увеличением рождаемости во многих регионах. Наибольшим снижением было как в регионах, в которых прирост рождаемости замедляется, так и в регионах, в которых уровень рождаемости не восстановился до значений 1980-х гг.: Еврейской автономной области (28,2%), республиках Марий Эл (22,4%), Кабардино-Балкарская (24,2%), Дагестан (27,7%), Ингушетия (28,5%), Чувашская (28,7%), Забайкальском (22,0%), Хабаровском (22,5%), Приморском (23,1%) краях.

Доля домохозяйств с тремя и более детьми среди всех домохозяйств с детьми возросла с 6,6 до 7,0%, т.е. на 0,4 процентных пункта (6,4%). Наиболее высокой (10% и более в 2002 или 2010 г.) доля таких домохозяйств была в регионах с высокой рождаемостью: республиках Адыгея, Бурятия, Алтай, Калмыкия, Саха (Якутия), Карачаево-Черкесская, Северная Осетия, Кабардино-Балкарская, Тыва, Дагестан, Чеченская, Ингушетия, Забайкальском крае, Чукотском автономном округе. В Чеченской Республике и Республике Ингушетия доля домохозяйств с тремя и более детьми среди всех домохозяйств с детьми в 2002 г. была 51,4 и 65,0%, а в 2020 г. – 46,8 и 53,8%. Наименьшей (2–3% в 2002 или 2010 г.) доля таких домохозяйств была в Мурманской, Московской, Ярославской, Ивановской, Нижегородской, Пензенской, Владимирской, Тульской, Самарской, Ленинградской, Смоленской, Рязанской областях, Республике Мордовия, городах Москве и Санкт-Петербурге – в регионах с сильным снижением рождаемости и (или) ее низким уровнем.

Наибольшим (10% и более) увеличением доли домохозяйств с тремя и более детьми среди всех домохозяйств с детьми было преимущественно в регионах с низкой рождаемостью и малым числом многодетных семей: в Московской (38,5%), Рязанской (26,4%), Пензенской (19,2%), Калужской (18,3%), Тульской (16,0%), Мурманской (14,3%), Липецкой (13,7%), Свердловской (13,6%), Владимирской (13,2%), Кемеровской (13,2%), Ярославской (12,1%), Ленинградской (11,9%), Магаданской (10,7%), Тверской (10,2%) областях, республиках Мордовия (17,7%), Адыгея (15,1%), городах Москве (43,6%), Санкт-Петербурге (24,9%). Наибольшее снижение доли таких домохозяйств (10% и более) было зафиксировано в регионах с высокой рождаемостью: в Еврейской автономной области (16,2%), Республиках Саха (Якутия) (11,8%), Чувашская (13,9%), Кабардино-Балкарская (14,3%), Ингушетия (17,2%), Дагестан (19,7%), Забайкальском крае (12,3%).

Число членов домохозяйств с тремя и более детьми возросло только в Московской (на 29,8%), Рязанской (на 2,3%) областях, республиках Адыгея (на 1,9%), Карачаево-Черкесская (на 4,6%), Чеченская (на 2,7%), городах Москве (на 37,8%) и Санкт-Петербурге (на 7,7%). В 24 регионах снижение составило менее 10%. Снижение числа членов таких домохозяйств было наибольшим в Амурской (24,1%), Архангельской (26,8%), Еврейской автономной (31,4%) областях, республиках Кабардино-Балкарская (24,9%), Коми (27,5%), Чувашская (28,7%), Ингушетия (29,9%), Хабаровском (26,1%), Приморском (26,6%) краях. Изменения связаны как с миграцией, так и с рождаемостью.

Средний размер домохозяйств с тремя и более детьми сократился только в 11 регионах: Мурманской (на 2,5%), Кировской (менее чем на 0,1%), Свердловской (менее чем на 0,1%), Омской (на 0,6%) областях, республиках Дагестан (на 3,2%), Ингушетия (на 7,1%), Чеченская (на 3,7%), Тыва (на 0,6%), Ставропольском (на 2,1%), Алтайском (на 5,0%) краях, г. Москве (на 3,6%). Увеличение было наибольшим (более 4%) в Орловской (4,3%), Ленинградской (5,5%), Пензенской (4,6%) областях, республиках Карачаево-Черкесская (6,1%), Марий Эл (5,7%), Чувашская (4,0%). Это связано с ростом рождаемости и взрослением детей, родившихся в 1980-е гг.

В табл. 3 представлены результаты эконометрического моделирования. В модели 1 изучается сближение по числу домохозяйств с тремя и более детьми, в модели 2 – по доле домохозяйств с тремя и более детьми среди всех домохозяйств, в модели 3 – по доле домохозяйств с тремя и более детьми во всех домохозяйствах с детьми, в модели 4 – по числу членов домохозяйств с тремя и более детьми, в модели 5 – по среднему размеру домохозяйств с тремя и более детьми.

Таблица 3

Модели конвергенции характеристик домохозяйств с тремя детьми

Модель 1	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	-0,05140	0,01613	0,0021	0,0558	0,0437
1 √2002	0,00368	0,00171	0,0348		
Модель 2	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	-0,00506	0,00215	0,0208	0,2073	0,1971
1 √2002	-0,00690	0,00153	2,21e-05		
Модель 3	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,02544	0,00313	5,08e-012	0,3939	0,3861
1 √2002	-0,01158	0,00163	4,67e-010		
Модель 4	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	-0,04491	0,01875	0,0190	0,0312	0,0188
1 √2002	0,00266	0,00168	0,1169		
Модель 5	Коэффициент	Стандартная ошибка	P-значение	R-квадрат	Исправленный R-квадрат
const	0,03091	0,00722291	5,27e-05	0,1743	0,1637
1 √2002	-0,01651	0,00406852	0,0001		

Источник: расчеты автора на основе [17–18].

Модель 4 не значима даже на уровне 10%, а R-квадрат в ней очень маленький, поэтому мы ее не рассматриваем. Модель 1 значима на уровне 5%, но R-квадрат в ней тоже очень мал. Это свидетельствует о невключении в две первые модели каких-то важных переменных. Модели 2 и 5 значимы на уровне 1%, R-квадрат в них относительно невелик, но мы можем говорить о сближении регионов по доле домохозяйств с тремя и более детьми во всех домохозяйствах и по их среднему размеру. В модели 3 R-квадрат самый высокий и также наблюдается сближение регионов.

Выводы и рекомендации по совершенствованию государственной политики

Проведенное исследование показало, что за межпереписной период число всех типов домохозяйств с детьми до 18 лет сократилось. Сократилась и их доля среди всех домохозяйств, а также число членов в них, что является негативным результатом, так как свидетельствует о снижении числа семей с детьми. В недалекой перспективе это может привести к увеличению нагрузки на экономику России, поскольку связи между членами общества ослабеют при увеличении числа пожилых и снижении числа молодых людей. Увеличение доли домохозяйств с тремя и более детьми является положительным фактом, но это увеличение незначительно на фоне общего снижения. Кроме того, число таких домохозяйств тоже сократилось.

Можно выделить несколько причин такой динамики: резкое и сильное снижение рождаемости в 1990-е гг. после периода высокой рождаемости в 1980-е гг., взросление многочисленных поколений детей, рожденных в 1980-е гг., при старении возрастной модели рождаемости, социальная и экономическая нестабильность, а также снижение потребности в детях.

Суммарный коэффициент рождаемости в 1980-е гг. благодаря мерам демографической политики смог превысить уровень простого воспроизводства (2,1) [19. С. 95]. События 1990-х гг. снизили его до крайне низких значений. Минимум (1,157) был зафиксирован в 1999 г. [19. С. 95]. Начавшийся после этого рост рождаемости был значительным, но не достиг уровня 1980-х годов, что привело к снижению числа домохозяйств с детьми до 18 лет.

Социально-экономические трансформации 1990–2000-х гг. привели и к тайминговым сдвигам в сфере рождаемости, что также явилось причиной снижения числа домохозяйств с детьми.

Наконец, значительную роль сыграло снижение потребности в детях. Еще в 1981 г. А.Я. Кваша писал, что «необходимо учитывать прежде всего роль и место детей в системе жизненных ценностей семей той группы населения, к которым принадлежат супруги либо на которую они ориентируются. Это достаточно сильный... фактор. По сути дела, речь идет, хотя это и не очень точно, о том, сколько «модно», «прилично» иметь детей в семье» [20. С. 155]. Это означает, что «роль детей все более и более сводится к престижному их значению, а значит, в какой-то мере к заменяемому другими элементами компоненту обязательного набора жизненных ценностей» [20. С. 114].

Согласно обследованиям, в современной России существующая социальная норма детности предполагает, что в семье должно быть не более двух детей, но один необходим для самореализации женщины [21]. Это можно связать со снижением потребности в детях. По мнению В.Н. Архангельского, в современном обществе спектр мотивов откладывания рождений детей расширяется [22. С. 45]. Это свидетельствует о том, что ценность детей второй и более высоких очередностей рождения зависит от установок женщин и поведения окружающих [20. С. 166; 23. С. 230–231, 235–236; 24].

Регионы, в которых снижение числа домохозяйств было минимальным, — это регионы с высокой рождаемостью, расположенные в СКФО и ЮФО, а также некоторые регионы СФО и ДФО. Также к ним относятся регионы с

высоким уровнем жизни в целом по стране или среди соседей – Московская, Тюменская, Калининградская области, Краснодарский, Ставропольский край, города Москва, Санкт-Петербург. Снижение числа домохозяйств с детьми было наибольшим в регионах ЦФО, СЗФО, ПФО, Курганской области.

Снижение числа домохозяйств с детьми было максимальным в отношении домохозяйств с двумя детьми, а в отношении домохозяйств с тремя и более детьми снижение было наименьшим. К сожалению, мы не знаем, что является причиной увеличения рождаемости в настоящее время – тайминговый сдвиг или что-то другое, поэтому дать оценку произошедшим изменениям сложно. Тем не менее снижение числа домохозяйств с детьми является негативным результатом и означает необходимость значительных усилий для повышения престижа семей с детьми.

Среди мер, направленных на повышение значимости семей с детьми, особенно следует выделить две. Из данных переписей следует, что демографические потери были меньше в регионах с высоким уровнем жизни. Следовательно, первой мерой является повышение уровня жизни таких семей. Второй мерой является развитие «детской» инфраструктуры. Это необходимо, так как она снижает затраты родителей на уход за детьми и их воспитание, повышая при этом их человеческий капитал.

Процесс реализации государственной политики должен подкрепляться информационными мерами. Для этого необходимы переписи, без которых важная информация недоступна. Более частной, но не менее важной мерой является учет органами статистики очередности рождения. Такие данные необходимы каждый год, а не только в годы проведения переписей, поэтому публикации Росстата, посвященные рождаемости (например, «Демографический ежегодник» и прочие ежегодники, а также статистические базы Росстата ЕМИСС (<https://www.fedstat.ru/>) и ЦБСД (<http://cbsd.gks.ru/>)), должны быть дополнены соответствующими сведениями (хотя бы в электронном формате).

Литература

1. Курагина Г.С. Особенности социализации детей из неполных семей // Академия профессионального образования. 2015. № 7 (49). С. 47–52.

2. Мошковиц О.С., Гольменко А.Д. Особенности психологической готовности к браку девушек из неполных семей // От истоков к современности. 130 лет организации психологического общества при Московском университете: сб. материалов юбилейной конф.: в 5 т. М.: Когито-Центр, 2015. Т. 3. С. 207–229.

3. Слинкова Т.В. Гендерные стереотипы подростков, воспитывающихся в полных и неполных семьях // Гуманитарное знание: сб. науч. ст. Сер. «Научные горизонты» / под общ. ред. В.Г. Егоркина. Вып. 13. СПб.: Центр научно-информационных технологий «Астерион», 2009. С. 90–98.

4. Чурилова Е.В. Состав и благосостояние неполных семей в России // Социологические исследования. 2015. № 3 (371). С. 78–81.

5. Черешова С.В. Социально-экономические факторы развития сектора домохозяйств, имеющих трех и более детей // Социально-экономические и пространственно-временные особенности развития демографических процессов в регионах России: сб. материалов VI Уральского демографического форума с международным участием «Экономико-демографическое поведение домохозяйств в условиях перехода на инновационный тип развития». Т. 2. Екатеринбург: Институт экономики Уральского отделения РАН, 2015. С. 175–180.

6. Акинин П.В., Сивоплясова С.Ю. Социально-демографический портрет многодетной семьи в России: проблемы, поиски, решения // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. № 23. С. 45–49.
7. Баранцева Н.А. Особенности эволюции семьи в Хакасии в конце 1980-х – 2010-е гг. // Вестн. Том. гос. ун-та. 2016. № 404. С. 32–41.
8. Филимонова М.А. Особенности развития сельских домохозяйств в Саратовском регионе // Изв. Сарат. ун-та. Новая серия. Серия «Социология. Политология». 2008. Т.8, № 2. С. 63–67.
9. Абаноклова К.Р. Изменения в структуре российских домохозяйств в 1994–2013 гг. (статистический анализ) // Демографическое обозрение. 2015. Т. 2, № 1. С. 125–147.
10. Прокофьева Л.М. Семейная структура населения России: тенденции последнего десятилетия // Народонаселение. 2013. № 2 (60). С. 72–84.
11. Abanokova K.M., Lokshin M. Changes in household composition as a shock-mitigating strategy // Economics in transition. 2015. Vol. 23, no 2. P. 371–388.
12. Кучмаева О.В. Последствия трансформации института семьи // Экономика, статистика и информатика // Вестн. УМО. 2010. № 1. С. 99–104.
13. Ларина Т.Н. Социально-экономическое положение домохозяйств в РФ (по данным переписи населения 2002 г.) // Изв. Оренбург. гос. аграрного ун-та. 2004. Т. 1, №. 1–1. С. 68–70.
14. Збарская И.А. Демографическая, национальная и социальная структура общества: итоги Всероссийской переписи населения 2002 года // Социология власти. 2004. № 5. С. 105–123.
15. Лобанова Н.В. Особенности семейного состава населения Волгоградской области (по результатам Всероссийской переписи населения 2010 г.) // Грани познания. 2013. № 3(23). С. 70–73.
16. Sala-i-Martin X.X. The Classical Approach to Convergence Analysis // The Economic Journal. 1996. Vol. 106, №. 437. P. 1019–1036.
17. Итоги Всероссийской переписи населения 2002 г.: в 14 т. Т. 6: Число и состав домохозяйств. М.: ИИЦ «Статистика России», 2005. 456 с.
18. Итоги Всероссийской переписи населения 2010 г.: в 11 т. Т. 6: Число и состав домохозяйств. М.: ИИЦ «Статистика России», 2013. 543 с.
19. Демографический ежегодник России. 2002: стат. сб. М.: Госкомстат России, 2002. 397 с.
20. Кваша А.Я. Демографическая политика в СССР. М.: Финансы и статистика, 1981. 200 с.
21. Синявская О.В., Тындик А.О., Головляницина Е.Б. В каких семьях рождаются дети? Факторы репродуктивного поведения в России // Семья в центре социально-демографической политики? Сборник аналитических статей / отв. ред. О.В. Синявская. М.: НИСЦ, 2009. С. 19–46.
22. Архангельский В.Н. Факторы рождаемости. М.: ТЕИС, 2006. 399 с.
23. Головляницина Е.Б. Роль социально-психологических факторов в репродуктивных намерениях // Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе. М.: НИСЦ, 2007. С. 217–250.
24. Безрукова О.Н. Демографическая политика государства в области рождаемости: пути преодоления кризиса // Вестн. С.-Петербург. ун-а. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2008. № 3. С. 196–211.

Sinitza Arseniy L. Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia). E-mail: sinitza@econ.msu.ru

VARIOUS HOUSEHOLDS WITH CHILDREN ACCORDING TO THE 2002 AND 2010 POPULATION CENSUSES

Keywords: household, children, regions, Russia, convergence, differentiation, demographic development, population census, social policy, family.

On the basis of census data of 2002 and 2010 the paper examines change in the number of households with one, two, three or more children less than 18 years in Russia's regions. The analysis showed better situation in regions with a high living standard and in regions with a high birth rate, and a worse one in the northern regions and in the Central part of Russia. The grounds for the differences are cultural and economic features, as well as demographic development in 1980-1990.

References

1. Kuragina G.S., Osobennosti sotsializatsii detey iz nepolnykh semey // Academy of Professional Education. 2015. № 7 (49), pp. 47-52.
2. Moshkovich O.S., Golmenko A.D., Osobennosti psikhologicheskoy gotovnosti k braku de-vushek iz nepolnykh semey // Ot istokov k sovremennosti. 130 let organizatsii psikhologicheskogo obshchestva pri Moskovskom universitete: sbornik materialov yubiley-noy konferentsii v 5 tomakh. Text 3. Moscow: Publishing house Kogito-Tsentr, 2015, pp. 207-229.
3. Slinkova T.V. Gendernyye stereotipy podrostkov, vospityvayushchikhsya v polnykh i nepolnykh semyakh // Gumanitarnoye znaniye. Sbornik nauchnykh statey. Ser. "Nauchnyye gorizonty" edited by V.G. Yegorkina. Vyp. 13. St. Petersburg: Center for Scientific and Information Technologies "Asterion"2009, pp. 90-98.
4. Churilova Ye.V., Sostav i blagosostoyaniye nepolnykh semey v Rossii // Sociological research. 2015. № 3 (371), pp. 78-81.
5. Chereshova S.V., Sotsialno-ekonomicheskiye faktory razvitiya sektora domokhozyaystv, ime-yushchikh trekh i boleye detey // Sotsialno-ekonomicheskiye i prostranstvenno-vremennyye osoben-nosti razvitiya demograficheskikh protsessov v regionakh Rossii. Sbornik materialov VI Ural'skogo demograficheskogo foruma s mezhdunarodnym uchastiyem: Ekonomiko-demograficheskoye pove-deniy domokhozyaystv v usloviyakh perekhoda na innovatsionnyy tip razvitiya. T 2. Ekaterinburg: Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences, 2015, pp. 175-180.
6. Akinin P.V., Sivoplyasova S.YU., Sotsialno-demograficheskii portret mnogodetnoy semi v Rossii: problemy, poiski, resheniya // Natsionalnyye interesy: priorityety i bezopasnost'. 2009. № 23, pp. 45-49.
7. Barantseva N.A., Osobennosti evolyutsii semi v Khakassii v kontse 1980 – 2010. // Bulletin of Tomsk State University. 2016. № 404, pp. 32-41.
8. Filimonova M.A., Osobennosti razvitiya selskikh domokhozyaystv v Saratovskom regione // Bulletin of Saratov University. New episode. Series. Sociology. Political science.2008. Text 8. № 2, pp. 63-67.
9. Abanokova K.R., Izmeneniya v strukture rossiyskikh domokhozyaystv v 1994-2013. (Statistical analysis) // Demograficheskoye obozreniye. 2015. Vol. 2. № 1, pp. 125-147.
10. Prokofyeva L.M., Semeynaya struktura naseleniya Rossii: tendentsii poslednego desyatiletiya // Narodonaseleniye. 2013. № 2 (60), pp. 72-84.
11. Abanokova K.M., Lokshin M., Changes in household composition as a shock-mitigating strat-egy // Economics in transition. 2015. Volume 23. no 2, pp. 371-388.
12. Kuchmayeva O.V., Posledstviya transformatsii instituta semi // Ekonomika, statistika i infor-matika. Bulletin of UMO. 2010. № 1, pp. 99-104.
13. Larina T.N., Sotsialno-ekonomicheskoye polozheniye domokhozyaystv v RF (according to the 2002 census) // Proceedings of the Orenburg State Agrarian University.2004. Text 1. №. 1-1, pp. 68-70.
14. Zbarskaya I.A., Demograficheskaya, natsionalnaya i sotsialnaya struktura obshchestva: the re-sults of the All-Russia population census of 2002 // Sotsiologiya vlasti. 2004. № 5, pp. 105-123.
15. Lobanova N.V., Osobennosti semeynogo sostava naseleniya Volgogradskoy oblasti (the re-sults of the All-Russia population census of 2010.) // Grani poznaniya. 2013. № 3(23), pp. 70-73.
16. Sala-i-Martin X. X., The Classical Approach to Convergence Analysis // The Economic Jour-nal. 1996. Volume 106. №. 437, pp. 1019-1036.
17. The results of the All-Russia population census of 2002 in 14 volumes. Text 6. Chislo i sostav domokhozyaystv. Moscow: Information and Analysis Center "Statistics of Russia",2005, p. 456.
18. Results of the All-Russia Population Census of 2010 in 11 volumes. Text 6. Chislo i sostav domokhozyaystv. Moscow: Information and Analysis Center "Statistics of Russia", 2013. p. 543.
19. Demographic Yearbook of Russia. 2002: Stat. sb. Moscow: Goskomstat Rossii. 2002. pp. 397
20. Kvasha A.YA., Demograficheskaya politika v SSSR. Moscow: Finansy i statistika, 1981, p. 200.
21. Sinyavskaya O.V., Tyndik A.O., Golovlyanitsina Ye.B., V kakikh semyakh rozhdayutsya deti? Faktory reproduktivnogo povedeniya v Rossii. // Semya v tsentre sotsial'no-demograficheskoy politiki? Sbornik analiticheskikh statey / Edited by O.V. Sinyavskaya. Moscow: Independent Institute of Social Policy, 2009, pp. 19-46.
22. Arkhangel'skiy V.N., Faktory rozhdayemosti. Moscow: Publishing house "TEIS", 2006, p. 399.

23. Golovlyanitsina Ye.B., Rol' sotsialno-psikhologicheskikh faktorov v reproductivnykh namereniyakh // Roditeli i deti, muzhchiny i zhenshchiny v semye i obshchestve. Moscow: Independent Institute of Social Policy, 2007, pp. 217-250.

24. Bezrukova O.N., Demograficheskaya politika gosudarstva v oblasti rozhdayemosti: puti preodoleniya krizisa // Bulletin of St. Petersburg University. Series 12. Psychology. Sociology. Pedagogy. 2008. № 3, pp. 196-211.

Sinitsa A.L. Chislo domohozhajstv s det'mi razlichnogo tipa po dannym perepisej naselenija 2002 i 2010 godov [Various households with children according to the 2002 and 2010 population censuses]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 106-121.

УДК 338.12, 338.5, 51-75
DOI: 10.17223/19988648/38/11

И.А. Тетин

МОДЕЛИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ ЦИКЛА СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

Рассматривается проблема формирования стратегии поведения страховой компании в условиях цикла андеррайтинга. Построена математическая модель поведения страховой компании на конкурентном рынке. Определена динамика страхового рынка. Выведены формулы для фиксированных стратегий. Задан набор смешанных стратегий. Решена задача выбора управляющего коэффициента для смешанной стратегии. Приведен алгоритм корректировки стратегии для учета цикла андеррайтинга. Проведен эксперимент на имитационной модели для сегмента страхового рынка. Результаты эксперимента подтверждают существенное улучшение финансовой устойчивости страховой компании при использовании смешанной стратегии, учитывающей цикл андеррайтинга (динамической стратегии).

Ключевые слова: стратегия страховой компании, цикл андеррайтинга.

Поиск оптимальной стратегии страховой компании – важная задача в условиях нестабильности экономики. Для ее решения необходимо учитывать множество факторов, оказывающих влияние на результативность деятельности страховой компании, что невозможно без проведения качественного математического моделирования. Существенную роль в успешном поиске оптимальной стратегии страховой компании играет учет в математической модели явления, известного как цикл андеррайтинга.

Под циклом андеррайтинга понимаются регулярные колебания доходов от страховой (андеррайтинговой) деятельности [1. Р. 466]. Длительность цикла андеррайтинга и конкретные значения уровней убыточности различаются для разных страховых продуктов, рыночных сегментов, географических рынков, периодов наблюдений [2. С. 252]. Цикл андеррайтинга вносит искусственную волатильность в результат страховой деятельности, которая лежит вне статистических оценок страхового риска. Дополнительная волатильность результатов андеррайтинговой деятельности влечет за собой необходимость увеличения размера ликвидных активов. Данный факт вынуждает страховую компанию отвлекать часть инвестиционных активов для компенсации непредвиденных (статистически неучтенных при формировании тарифной ставки) претензий. Снижение размера инвестиционных активов ведет к снижению абсолютного значения дохода от инвестирования, что ставит под угрозу обеспечение даже ожидаемых страховых событий. Поэтому игнорирование цикла страховой деятельности приводит к снижению финансовой устойчивости страховщика.

¹ «Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 16-36-00024 мол_а».

В условиях экономического кризиса, когда страховые компании вынуждены сокращать бюджеты, на первый план выходит обеспечение рентабельности страховой деятельности. Учет цикла андеррайтинга в этом случае позволяет более взвешенно подойти к формированию тарифных ставок, а значит, обеспечить необходимый уровень рентабельности страховой деятельности.

Обзор текущего состояния дел

В западных странах существует система оценки платежеспособности страховой компании – Solvency II [3. Р. 378]. Данной системой учитывается фаза рынка, в котором находится компания и при помощи сценарного анализа прогнозируется ее платежеспособность при изменении фаз рынка. Экономисты выделяют две фазы рынка – жесткий (рынок продавца) и мягкий (рынок покупателя). Цикл андеррайтинга воздействует на рынок таким образом, что возникает смена данных фаз с определенной периодичностью. Однако учет данной периодичности в Solvency II производится только в случае наперед известной длительности цикла, что не всегда возможно, так как цикл имеет тенденцию меняться со временем. Кроме того, данной системой нельзя определить, насколько сильным будет воздействие цикла.

Также следует отметить наличие открыто доступной компьютерной программы Dynamo V [4], в которой моделируются различные финансовые сценарии будущего страховой компании. Финансовый блок данной модели подходит только для моделирования страхового рынка США, а цикличность страхового рынка учитывается с помощью матричного перехода из одного состояния цикла в другое с определенными вероятностями, что, конечно, не подходит для построения достоверной модели.

Между тем последние исследования [5. С. 82] показали, что значения цикла андеррайтинга хорошо описываются с помощью динамики макроэкономических показателей, а значит, могут быть спрогнозированы и учтены при формировании стратегии страховой компании.

Большинство работ по моделированию страховой компании в той или иной мере опирается на классическую модель, разработанную Крамером и Лундбергом. Развитие данной модели можно найти в монографии Panjer, Willmont [6. Р. 76]. Подобные модели рассматривают случайные потоки премий и выплат. Они могут обобщаться на несколько линий бизнеса, могут включать в себя блок инвестиционного моделирования. Случайные события в таких моделях описываются или марковскими процессами, или простейшими потоками событий, моделируются с помощью инструментария систем массового обслуживания или имитационного моделирования. Вообще моделированию страховой деятельности посвящено множество работ, в том числе и в России [7–10], однако до настоящего времени в научной литературе нет моделей поведения страховой компании, учитывающих цикл андеррайтинга. В данной работе представлена математическая модель стратегии поведения страховой компании в условиях цикла андеррайтинга.

Математическая модель поведения страховой компании

Сформулируем особенности проблемы формирования конкурентного поведения. Предположим, что страховой рынок состоит из некоторого числа $j = 1, 2, \dots, J$ страховщиков, которые действуют в дискретном времени $t = 1, 2, \dots, \max(t)$, кратном одному месяцу. Скорость реакции компаний на рыночные изменения также равна одному месяцу. Конкурентное поведение страховых компаний заключается в выборе ценовой политики – выводе на рынок тарифных ставок. В зависимости от величины тарифной ставки, выведенной на рынок, страховая компания привлекает некоторое число клиентов и заключает с ними договоры страхования, т.е. обеспечивает результат андеррайтинга за период.

Если величина нетто-ставки T_n зависит от того, что именно подлежит страхованию, то долю нагрузки f в брутто-ставке T_b каждая компания устанавливает самостоятельно, вне зависимости от объекта страхования. Естественное желание любого бизнеса — рост прибыльности, поэтому понятно стремление компании увеличить долю нагрузки в тарифной ставке. Однако если компания выведет на рынок ставку с высокой долей нагрузки в ней, то такая ставка может оказаться выше ставок компаний-конкурентов. Поэтому страховая компания должна учитывать интенсивность конкуренции при формировании тарифной ставки. С учетом вышесказанного модель должна позволять учитывать настроение на рынке и сравнивать тарифные ставки компаний со среднерыночной ставкой по сегменту рынка, в которых находятся данные компании, а затем изменять их ставки с учетом интенсивности конкуренции и конкурентного эффекта текущего периода:

$$T_{m,j}(t) = T_{b,j}(t) \cdot \left[k_{1,j}(t) \cdot \left(\frac{T_{m,j}(t-1)}{\bar{T}_{m,n}(t-1)} \right)^{-h_1} + (1 - k_{1,j}(t)) \right], \quad (1)$$

где $T_{m,j}(t)$ – рыночная (конкурентная) тарифная ставка; $k_{1,j}(t) \in [0; 1]$ – конкурентный эффект, коэффициент, который определяет, насколько важен текущий уровень конкуренции для модифицирования ставки; $h_1(t) \in [0; 1]$ – коэффициент интенсивности конкуренции, который можно определить, например, с помощью индекса Херфиндаля–Хиршмана (HHI), тогда

$$h_1(t) = 1 - \frac{HHI}{10000},$$

$\bar{T}_{m,n}(t)$ – средняя ставка по сегменту n .

Премия $P_j(t)$, собранная j -й страховой компанией, равна

$$P_j(t) = \sum_{q=1}^Q G_q \cdot T_{m,j}(t), \quad (2)$$

где G_q – страховая сумма q -го объекта; $T_{m,j}$ – конкурентная тарифная ставка, предполагается, что она больше нетто-ставки: $T_{m,j}(t) > T_{n,j}(t)$.

Получив результат андеррайтинга за период, компания направляет средства в страховые резервы в сумме: $\sum_{q=1}^Q G_q \cdot T_{n,j}(t)$, где нетто-ставка $T_{n,j}(t)$ является постоянной, а нагрузка – вариативной частью конкурентной тарифной ставки:

$$T_{n,j}(t) = T_{b,j}(t) \cdot (1 - f_j(t)) = T_{m,j}(t) \cdot (1 - f_{m,j}(t)). \quad (3)$$

Оставшаяся часть идет на покрытие операционных расходов компании, таким образом, реальная рыночная нагрузка $f_{m,j}(t)$ определяется как

$$f_{m,j}(t) = 1 - \frac{T_{n,j}(t)}{T_{m,j}(t)} \quad (4)$$

Пусть $K_j(t)$ – собственные средства страховой компании. Собственные средства текущего периода определяются как сумма собственных средств предыдущего периода $K_j(t-1)$, привлеченных средств $K_{o,j}(t)$ и чистой прибыли компании $S_j(t)$:

$$K_j(t) = K_j(t-1) + K_{o,j}(t) + (S_j(t) - \max\{tax \cdot (S_j(t)), 0\}). \quad (5)$$

Чистая прибыль компании $S_j(t)$ до налогообложения формируется из двух частей: прибыли от андеррайтинга $U_j(t)$ и прибыли от инвестиционной деятельности $I_j(t)$. Прибыль от андеррайтинга вычисляется так:

$$U_j(t) = P_j(t) - R_j(t) - C_{total,j}(t) - E_{u,j}(t), \quad (6)$$

где $P_j(t)$ – премия, собранная j -й страховой компанией; $R_j(t)$ – совокупные расходы страховой компании; $C_{total,j}(t)$ – оплаченные в текущем периоде претензии; $E_{u,j}(t)$ – издержки андеррайтинга.

Динамика рынка

Пусть в момент времени t компании вывели на рынок конкурентные тарифные ставки $T_m(t)$. Разумно предположить, что чем ниже тарифная ставка, т.е. чем меньше клиент платит за страховую защиту, тем большее число клиентов привлечет компания. Однако не следует забывать и о том, какие в действительности существуют предпочтения клиента при выборе компании. Можно назвать множество причин для выбора той или иной страховой компании, тем не менее рационально действующий индивид выбирает компанию по двум основным параметрам: цена страховой услуги и рейтинг страховой компании. Рейтинг компании является комплексным показателем, отражающим успешность работы и финансовую состоятельность компании. Не вдаваясь в подробности, можно сказать, что в долгосрочной перспективе рыночная доля, которую занимает страховая компания, хорошо отражает ее рейтинг.

Таким образом, модель должна учитывать как тарифные ставки, введенные на рынок, так и размеры компаний. Перераспределение рыночных долей компаний должно осуществляться с учетом показателя эластичности по цене и с учетом рейтинга компании (текущего размера рыночной доли). Чем больше разница между тарифными ставками, тем больший поток рисков будет образовываться между компанией с высокой тарифной ставкой и компанией с низкой тарифной ставкой. Чем больше размер компании-передатчика рисков, тем менее охотно покупатели полисов покидают компанию. Данное поведение можно задать в модели формулой простейшего потока рисков:

$$\forall r, s \in (1, 2, \dots, J): \alpha_{rs}(t) = \max\{0, T_{m,r}(t) - T_{m,s}(t)\} \cdot m_s(t), \quad (7)$$

где r – компания-передатчик; s – компания-приемник; $T_m(t)$ – тарифная ставка; $m_s(t)$ – величина компании-приемника; $\alpha_{rs}(t)$ – абсолютная величина потока рисков, тогда определим функцию перехода числа рисков:

$$\tau_{rs}(t) = 1 - \exp^{-k_4 \cdot \alpha_{rs}(t)}, \quad (8)$$

где k_4 – коэффициент эластичности.

В результате перераспределения рисков между компаниями новый объем рисков компании установится следующим образом:

$$m_r(t+1) = m_r(t) - \sum_s \tau_{sr} + \sum_s \tau_{rs}. \quad (9)$$

Сдерживающим фактором в увеличении числа рисков является, во-первых, достаточность капитала для покрытия рисков (условие платежеспособности), а во-вторых, дополнительные издержки, связанные с привлечением и появлением новых клиентов [10. С. 80]:

$$E_{p,j}(t) = k_{2,j} \cdot m_j(t) + k_{3,j} \cdot (m_j(t) - m_j(t-1))^2. \quad (10)$$

Здесь $k_{2,j}$ – доля аквизиционных расходов, а $k_{3,j}(t)$ – доля расходов на маркетинг, продвижение страхового продукта и т.п.

Стратегии страховой компании

Как было сказано, конкурентное поведение компании определяется величиной тарифных ставок. Определим типовые стратегии и покажем, как в них учесть цикл андеррайтинга. Все доступные страховой компании стратегии можно разделить на три большие группы: «стратегия удержания рыночной доли», «стратегия сохранения капитала» и «стратегия роста». В описываемой нами модели конкуренция между компаниями осуществляется в рамках сегмента рынка, поэтому основным фактором, определяющим стратегию, можно считать величину тарифных ставок. Если выводимые на рынок тарифные ставки меньше ставок сегмента рынка на протяжении нескольких периодов, можно считать, что данная компания работает по стратегии рыночного роста:

$$T_{m,j}(t) = \min\left(T_{m,j}(t-1), \max\left[T_{b,j}(t), \bar{T}_{m,n}(t-1) - \sqrt{\text{Var}(T_{m,n}(t-1))}\right]\right). \quad (11)$$

Если же тарифные ставки находятся на среднем уровне данного сегмента рынка, то страховая компания придерживается стратегии сохранения рыночной доли. Обратимся к формуле (1): установив коэффициент важности конкуренции $k_j^1(t) = 1$, компания будет целиком учитывать текущий уровень конкуренции своего сегмента рынка. Все действия участников рынка будут отражаться в тарифной ставке, которую компания выведет на рынок в следующем периоде:

$$T_{m,j}(t) = T_{b,j}(t) \cdot \left[\left(\frac{T_{m,j}(t-1)}{\bar{T}_{m,n}(t-1)} \right)^{-h_1} \right]. \quad (12)$$

Преимущество использования стратегии сохранения доли рынка – способность сохранить рыночную долю во время всех фаз цикла, недостаток такой стратегии – потеря прибыльности.

Наконец, страховая компания, не следующая за рынком и не устанавливающая низкие ставки, следует стратегии сохранения капитала. Установив в формуле (1) коэффициент $k_j^1(t) = 0$, компания выберет стратегию сохранения капитала, так как конкурентный эффект сегмента рынка станет безразличен компании и тарифная ставка станет независимой от конкурентной ситуации на рынке:

$$T_{m,j}(t) = T_{b,j}(t). \quad (13)$$

Размер тарифной ставки полностью определится внутренней политикой компании. Для обеспечения прибыльности андеррайтинговой деятельности необходимо из условия $\sum_{q=1}^Q G_q \cdot \frac{T_{n,j}}{1-f} - R_j(t) - C_{total,j}(t) - E_{u,j}(t) > 0$ установить долю нагрузки в брутто-ставке в размере

$$f > \frac{\sum_{q=1}^Q G_q \cdot T_{n,j}}{R_j(t) + C_{total,j}(t) + E_{u,j}(t)} - 1, \quad (14)$$

где $T_{n,j}$ – нетто-ставка; f – доля нагрузки в брутто-ставке.

Следовательно, компания поддерживает высокие стандарты андеррайтинга, поэтому даже во время мягкого состояния рынка она принимает в страхование только прибыльные риски. Число принятых рисков должно быть достаточным для поддержания инфраструктуры компании. Преимущество использования стратегии сохранения капитала – гарантированное выполнение критериев платежеспособности и финансовой устойчивости, а также возможность получения преимущества от использования сохраненного капитала на жестком рынке. Недостаток – краткосрочная потеря доли рынка и трудность поддержания инфраструктуры компании во время мягкого рынка.

Выбор стратегии зависит от текущей рыночной ситуации и во многом определяется текущим уровнем доходности на рынке. В случае превышения текущей доходности над некоторым предельным уровнем доходности компания вынуждена переходить от стратегий удержания к стратегии роста путем снижения тарифных ставок. Причем чем больше разница между текущей доходностью и некоторой предельной доходностью, тем быстрее компании будут выбирать данную стратегию и тем быстрее будут происходить изменения на рынке. Всегда ли подобная стратегия необходима? Ответ зависит от размера компании. Мелкие игроки вынуждены выбирать стратегию рыночного роста и держать цены на низком уровне. Крупные игроки не заинтересованы в рыночном росте через снижение тарифных ставок, поскольку потери от снижения тарифных ставок (потери прибыли) на текущей рыночной доле будут больше, чем прибыль от новых клиентов (которых может и не оказаться). Таким образом, основной вопрос о выборе стратегии стоит для средних по размеру компаний. Отвечая на него, средние по размеру компании выбирают смешанную стратегию поведения.

Установив коэффициент $k_j^1(t)$ в промежутке $(0,1)$, компания выберет смешанную стратегию, которая является комбинацией указанных выше стратегий. Компании, которые следовали стратегии сохранения рыночной доли, могут отдавать часть бизнеса на мягком рынке для сохранения своей платежеспособности. Компании, которые следовали стратегии сохранения капита-

ла, на мягком рынке могут принимать риски, не обеспечивающие прибыльность, с целью сохранения своей инфраструктуры. Соответственно, для части договоров доля нагрузки в брутто-ставке может быть меньше:

$$f \leq \frac{\sum_{q=1}^Q G_q \cdot T_{n,j}}{R_j(t) + C_{total,j}(t) + E_{u,j}(t)} - 1. \quad (15)$$

Из этого следует, что компания выведет на рынок тарифную ставку ниже, чем средняя ставка в данном сегменте: $T_{m,j}(t) \leq \bar{T}_{m,n}(t)$. Воздействие конкуренции вынудит страховщика изменить величину тарифной ставки. Поскольку коэффициент, определяющий конкурентный эффект, в условиях смешанной стратегии не может принимать значение строго 0 и строго 1, то $k_j^l(t) \in (0,1)$, тогда конкурентная ставка определяется по формуле (1).

Если получившаяся, с учетом конкуренции, тарифная ставка прибыльна (только часть заключенных договоров убыточна), тогда страховая компания получает преимущество от использования именно смешанной стратегии. Во-первых, компания получает прибыль, а значит, сможет защитить свою рыночную позицию во время жесткого состояния рынка. Во-вторых, поскольку конкурентная ставка ниже, чем средняя в данном сегменте, компания расширяет свою долю даже во время мягкого состояния рынка.

Каким образом выбирать значение управляемого коэффициента? Для ответа на этот вопрос следует рассмотреть механизм формирования прибыли страховой компании. Необходимо, чтобы компания приносила прибыль $(S_j(t) - \max(\text{tax} \cdot (S_j(t)), 0)) \geq 0$, иначе размер капитала упадет ниже минимально установленного законом уровня, что приведет к отзыву лицензии страховой компании. Конкурентная тарифная ставка непосредственно влияет на результат андеррайтинга за период. В случае убыточности андеррайтинговой деятельности надо уравновесить убытки результатом инвестиционной деятельности, с учетом выполнения требований платежеспособности.

Инвестиционные активы полагаем равными доле страховых резервов:

$$\Omega_j(t) = k_{0,j} \cdot \sum_{q=1}^Q G_q \cdot T_{n,j}(t), \quad (16)$$

где $\Omega_j(t)$ – инвестиционные активы; $k_{0,j}(t) \in (0,1)$ – доля от собранных премий, направленная на инвестирование, $[1 - k_{0,j}(t)]$ – высоколиквидные средства, направленные на обеспечение текущих выплат; $T_{n,j}$ – нетто-ставка.

Пусть $\delta_{1,j}(t) \in [0; 1]$ – доля категории безрисковых активов в инвестиционном портфеле [11]. Доходность от вложения средств в безрисковые активы равна

$$I_{L,j}(t) = \sum_i l_i \cdot \delta_{1,j}(t) \cdot \Omega_j(t), \quad (17)$$

где l_i – доходность i -й категории безрисковых активов.

Доходность от вложения средств в рискованные активы является случайной величиной:

$$I_{H,j}(t) = \sum_i h_i \cdot \delta_{2,j}(t) \cdot \Omega_j(t), \quad (18)$$

где h_i – процент от вклада в i видов рискованных активов, h_i – независимые, одинаково распределенные случайные величины; $\delta_{2,j}(t)$ – доля категории рискованных активов: $\delta_{2,j}(t) = 1 - \delta_{1,j}(t)$.

Если значение прибыли от андеррайтинга положительно

$$U_j(t) = P_j(t) - R_j(t) - C_{total,j}(t) - E_{u,j}(t) \geq 0, \quad (19)$$

то логично выбрать безрисковый инвестиционный портфель с параметрами:

$$\left[1 + \sum_i l_i \right] \cdot \Omega_j(t) - E_{i,j}(t), \quad (20)$$

где $E_{i,j}(t)$ – издержки от инвестирования.

Если прогнозируемая величина прибыли от безрискового инвестирования уравновесит убытки от андеррайтинга, то можно остановиться на безрисковом портфеле. В противном случае необходимо выбрать один из множества Парето-оптимальных портфелей:

$$\left(\forall i, \forall \tau = \overline{1, t}; \beta \in [0; 0.9] \right) \left\{ \begin{array}{l} \delta_{2i}^\varphi = \begin{cases} \beta, & \text{если } \varphi \leq (1 + l_i)^{(t+1)-t} \cdot \Omega_i, \\ 0.9 - \beta, & \text{иначе;} \end{cases} \\ \delta_{1i}^\varphi = 1 - \delta_{2i}^\varphi. \end{array} \right. \quad (13)$$

где φ – прогнозный уровень дохода от инвестирования. Положив параметр β за ноль, увидим, что данная формула соответствует рискованной стратегии инвестирования по квантильному критерию [12], т.е. такая стратегия является оптимальной. Поскольку страховая компания должна выполнять требования платежеспособности не только в текущем, но и в следующем периоде, то

требуется оценивать прибыль/убыток от андеррайтинга и инвестиционную прибыль в следующем периоде по соответствующим формулам. Теперь можно определить значение управляемого коэффициента:

$$k_{1,j}(t) = \frac{R_j(t) + C_{total,j}(t) + E_{u,j}(t) - I_{L,j}(t) - I_{H,j}(t) + E_{i,j}(t)}{\sum_{q=1}^Q G_q} \cdot \frac{1}{T_{b,j}(t) \cdot \left[\left(\frac{T_{m,j}(t-1)}{\bar{T}_{m,n}(t-1)} \right)^{-h_1} - 1 \right]} \quad (22)$$

при ограничениях $(S_j(t) - \max(\text{tax} \cdot (S_j(t)), 0)) \geq 0$ и $k_{1,j}(t) \geq 0$.

Величины $R_j(t), C_{total,j}(t), E_{u,j}(t)$ представляют собой оценки истинных значений расходов, выплаченных претензий и издержек страховой компании до модифицирования тарифной ставки с учетом конкурентного эффекта. Подставив найденное значение в (1), определим конкурентную величину тарифной ставки, а значит, и конкурентное поведение компании. В зависимости от ситуации на рынке компания может последовательно выбирать значение конкурентного эффекта так, что стратегии будут динамически перетекать из одного граничного состояния через множество смешанных стратегий в противоположное граничное состояние.

Корректировка стратегии в условиях цикла андеррайтинга

Прогнозные значения уровня цикла андеррайтинга можно получить с помощью эконометрической модели, выведенной в [5. С. 79]. Получив данную информацию, страховая компания берет в руки ключ к формированию эффективной стратегии поведения, поскольку эта информация позволяет учесть волатильность, лежащую вне статистических оценок страхового риска. Обозначим прогнозное значение цикла на линии бизнеса λ через

$$LR_j(t) = \left\{ \frac{C_{total,j}(t)}{P_j(t)} \right\}_{\forall \lambda} \quad (23)$$

Первый шаг, который должна предпринять компания, – рассчитать обновленные оценки числа и размера страховых случаев. Известно, что число претензий по обычным страховым случаям страховой компании j в момент времени

$$(t+1): N_j^o(t+1) \sim \text{Пуассона}(m_j(t) \cdot p_r),$$

где $m_j(t)$ – число рисков, принятых в страхование; p_r – средняя частота страховых событий. Данная частота учитывается актуарием при расчетах тарифной ставки. Размер претензии по обычному страховому случаю страховой компании j в момент времени $(t+1)$: $M_j^o(t+1) \sim \text{Гамма}(\bar{u})$, где, в зависимости от линии бизнеса λ , \bar{u} – это страховая сумма объекта либо средний размер претензии. Конкретные значения, с которыми работает страховая компания, определяются из указанных распределений.

Получив прогнозный уровень убыточности, компания пересчитывает значение числа страховых случаев $N_j^o(t+1) \rightarrow N_j^{LR}(t+1)$ и соответствующее значение будущих выплат в следующий период $C_j(t+1)$.

Для осуществления выплат необходимо изменить запас ликвидных активов:

$$V_j(t) = \left\{ \sum_{q=1}^Q G_q \cdot T_{n,j}(t) \cdot (1 - k_{0,j}) \right\}_{\forall \lambda} \rightarrow V_j^{LR}(t) = \left\{ \sum_{q=1}^Q G_q \cdot T_{n,j}(t) \cdot (1 - k_{0,j}^{LR}) \right\}_{\forall \lambda}, \quad (24)$$

где $V_j(t)$ – запас ликвидных активов для осуществления текущих выплат; $k_{0,j}^{LR}$ – доля средств, направляемая на инвестирование с учетом цикла андеррайтинга.

Если прогнозное значение уровня убыточности *превышает* начальное, то компания должна осуществить следующие действия. Необходимо скорректировать тарифную ставку на параметр объективной корректировки прогнозного уровня цикла андеррайтинга:

$$\left\{ T_{m,j}^{LR}(t) = \left(\frac{T_{n,j}(t) + \theta_\lambda(t)}{1 - f_j(t)} \right) \cdot \left[k_{1,j}(t) \cdot \left(\frac{T_{m,j}^{LR}(t-1)}{\bar{T}_{m,n}(t-1)} \right)^{-h} + (1 - k_{1,j}(t)) \right] \right\}_{\forall \lambda}. \quad (25)$$

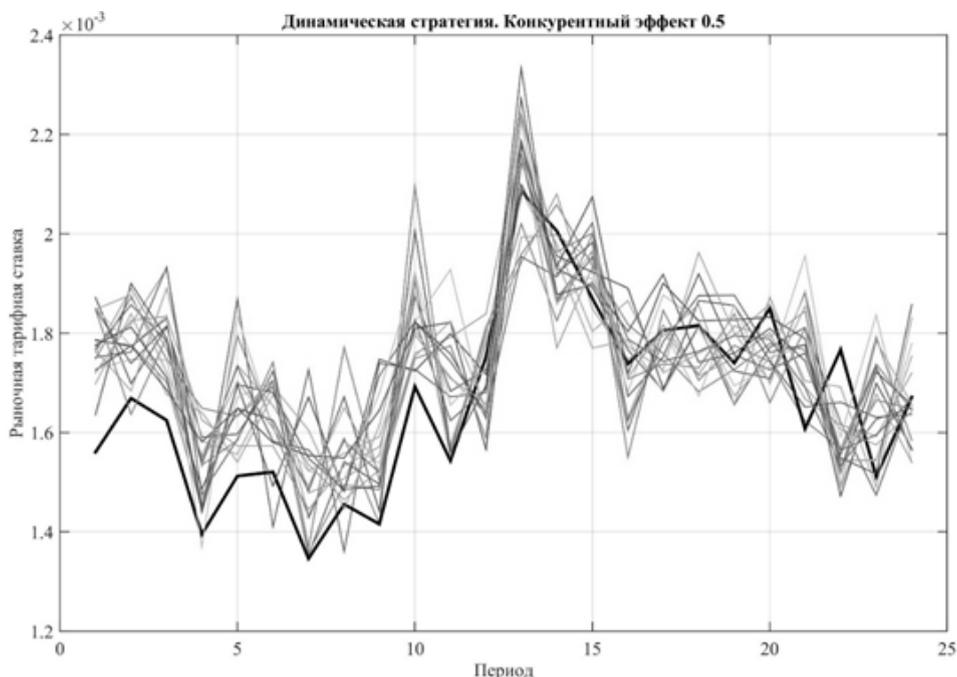
Здесь $T_{m,j}^{LR}(t)$ – рыночная тарифная ставка с учетом цикла; $\theta_\lambda(t)$ – параметр объективной корректировки.

Если компания корректирует ставку в сторону увеличения, то она не сможет заключить изначально планируемое число договоров страхования, поскольку новая тарифная ставка станет менее привлекательной для клиентов. Тогда для предотвращения существенных потерь клиентов (при необходимости значительной корректировки) компании необходимо пересмотреть стандарты андеррайтинга в сторону ужесточения. Это означает, что компания не будет подписывать сомнительные риски, тогда корректировку тарифной ставки можно выполнить на меньшую величину, поскольку портфель договоров будет более надежным.

Следующий шаг – ограничить множество (21) инвестиционных портфелей в сторону портфелей с наибольшей долей безрисковых активов. Причем при прогнозе максимальных значений уровня убыточности следует выбирать полностью безрисковый инвестиционный портфель.

Если прогнозное значение уровня убыточности *меньше* начального, то компания должна осуществить следующие действия. Необходимо скорректировать тарифную ставку на параметр объективной корректировки прогнозного уровня цикла андеррайтинга. Если компания корректирует ставку в сторону уменьшения, то она становится более привлекательной для новых клиентов, но несет потери на текущем рынке. Тогда для максимизации потока новых клиентов компании стоит ослабить стандарты андеррайтинга и заключить возможно большее число договоров. Поскольку прогнозный уровень убыточности будет меньше запланированного, то множество инвестиционных портфелей можно ограничить в сторону портфелей с большей долей рискованных активов, что даст возможность максимизировать инвестиционный доход и получить дополнительные преимущества от мягкого рынка.

Осуществлять данные алгоритмы действий целесообразнее на смешанной стратегии поведения. В этом случае смешанная стратегия будет *динамической*: для реализации данной стратегии компания анализирует конкретную конкурентную ситуацию на рынке и выбирает оптимальную тарифную ставку. Данную ситуацию можно видеть на рис. 1.



На рис. 1 приведен результат имитационного моделирования работы компаний в условиях цикла страховой деятельности. Жирной линией отмече-

на динамическая стратегия, тонкими линиями – стратегии компаний-конкурентов данного рыночного сегмента. Учитывая цикл андеррайтинга, компания получает преимущество, поскольку ее ставка ниже большинства участников рынка, и наращивает свою рыночную долю, но одновременно с этим ее ставка не настолько снижена, чтобы нести потери на существующей доле рынка. Компания более эффективно инвестирует, что позволяет ей обходиться минимальным дополнительным финансированием. Начальный объем страхового портфеля компании – 75 000, работая по динамической стратегии, за первый год компания увеличила число клиентов до 80 322, к тому же оказалась прибыльна не только за второй, но и за первый год работы (в условиях сниженных тарифных ставок). Как видно из таблицы 1, потребности в дополнительном финансировании всего 7,4 млн руб. Значения коэффициентов текущей платежеспособности высокие, коэффициент текущей платежеспособности за первый год превысил единицу (1.095), в то время как при моделировании на фиксированных стратегиях данный коэффициент был ниже единицы. Компания, применяющая смешанную стратегию, получила комбинированный показатель убыточности за второй год, равный 0.9556, что выше граничного уровня в 95%, это означает плохое финансовое положение страховой компании и низкую эффективность ее деятельности. А при использовании динамической стратегии значение комбинированного показателя убыточности составило 88.19%, что говорит о существенном улучшении финансовой устойчивости страховой компании.

Результат работы компании по динамической стратегии

Коэффициент	Значение
Текущая платежеспособность на конец первого года (> 0.85)	1.09503
Текущая платежеспособность на конец второго года (> 0.85)	1.13392
Покрытие страховых резервов собственным капиталом (> 0.3)	1.26091
Результат страховой компании за первый год	317 908 790.48
Результат страховой компании за второй год	507 100 887.81
Совокупный результат страховой компании	825 009 678.29
Потребность в дополнительном финансировании за первый год	7 429 373.87
Число договоров страхования на конец первого года	80322
Число договоров страхования на конец второго года	80604
Увеличение числа договоров страхования от стратегии завоевания рынка	5322
Увеличение числа договоров страхования от инерции	282
Итоговая рыночная доля	0.05374

Заключение

В данной статье представлена модель поведения страховой компании на конкурентном страховом рынке. Поведение страховой компании определяется выбором величины тарифных ставок по линиям бизнеса, финансовое состояние компании определяется выбором величины нагрузки в тарифной ставке, а безубыточность деятельности – выбором инвестиционного портфеля. Определение размера тарифных ставок осуществляется с помощью управляемого коэффициента конкурентного эффекта. Нами выделены основ-

ные стратегии поведения страховой компании, среди которых выбрана смешанная стратегия, пригодная для корректировки с помощью прогнозного уровня цикла андеррайтинга. При подобной корректировке смешанная стратегия преобразуется в динамическую, позволяющую выбирать оптимальный размер тарифной ставки и вести оптимальное инвестирование. Результативность динамической стратегии проверена в ходе модельного эксперимента на сегменте страхового рынка, состоящего из двадцати компаний среднего размера. Выбор динамической стратегии, учитывающей цикл страховой деятельности, позволяет компании быть более эффективной в конкурентной борьбе.

Литература

1. Niehaus G., Terry A. Evidence on the Time Series Properties of Insurance Premiums and Causes of the Underwriting Cycle: New Support for the Capital Market Imperfection Hypothesis // Journal of Risk and Insurance. 1993. № 60. P. 466–479.
2. Cummins J.D., Outreville F. An International Analysis of Underwriting Cycles in Property-Liability Insurance // Journal of Risk and Insurance. 1987. № 54. P. 246–262.
3. Shiu Y., Moles P., Adams A. and Chan C. Empirical evidence on the use of dynamic solvency testing and financial condition reporting in the United Kingdom life insurance industry // Annals of Actuarial Science. 2006. № 1. P. 359–392.
4. Research Working Party on Public-Access DFA Model. URL: <http://www.casact.org/research/index.cfm?fa=padfam>
5. Тетин И.А. Циклы страховой деятельности в России и макроэкономические показатели // Прикладная эконометрика. 2015. № 39 (3). С. 65–83.
6. Panjer H.Y., Willmont G.E. Insurance Risk Models. Society of Actuaries, 1992. 442 p.
7. Белкина Т.А., Колюхова Н.Б., Курочкин С.В. Динамические модели страхования с учетом инвестиций: сингулярные задачи с ограничениями для интегродифференциальных уравнений // Вычислительная математика и математическая физика. 2016. № 56:1. С. 47–98.
8. Wei J., Wang R., Yao D. The asymptotic estimate of ruin probability under a class of risk model in the presence of heavy tails, Comm. // Statist. Theory Methods. 2008, № 37:15. P. 2331–2341.
9. Лившиц К.И., Бублик Я.С. Вероятность разорения страховой компании при дважды стохастических потоках страховых премий и страховых выплат // Вестн. Том. гос. ун-та. Управление, вычислительная техника и информатика. 2011. № 4. С. 64–73.
10. Змеев О.А. Исследование математических моделей процессов страхования при нестационарных потоках страховых рисков: дис. ... д-ра физ.-мат. наук. Томск, 2005.
11. Панюков А.В., Тетин И.А. Управление инвестиционным портфелем страховой компании // Вестн. Южно-Урал. гос. ун-та. Серия «Экономика и менеджмент». 2012. № 22. С. 77–83.
12. Тетин И.А. Выбор активов для формирования инвестиционного портфеля страховой компании // Вестн. НГУЭУ. 2014. № 4. С. 144–152.
13. Кибзун А.И., Кузнецов Е.А. Оптимальное управление портфелем ценных бумаг // Автоматика и телемеханика. 2001. № 9. С. 101–113.

Tetin Ilya A. Department of Economic and Mathematical Methods, and Statistics, South Ural State University, National Research University Chelyabinsk, Russia. E-mail: Ilya.Tetin@susu.ru
MODELING OF AN INSURANCE COMPANY'S STRATEGY IN AN INSURANCE CYCLE CONDITIONS

Keywords: insurance company strategy, underwriting cycle.

The work is devoted to the problem of forming the strategy of the insurance company behavior under the underwriting cycle conditions. A mathematical model of the insurance company behavior in a competitive market has been constructed. Dynamics of the insurance market is determined. Formulas for fixed strategies are derived. A set of mixed strategies is specified. The problem of selecting a con-

trol coefficient for a mixed strategy is solved. The algorithm for adjusting the strategy for the underwriting cycle accounting is given. An experiment on the simulation model of the insurance market segment was carried out. The experiment results confirmed a significant improvement of the insurance company financial soundness while using mixed strategy, which considers the underwriting cycle (dynamic strategy).

References

1. Niehaus G., Terry A., Evidence on the Time Series Properties of Insurance Premiums and Causes of the Underwriting Cycle: New Support for the Capital Market Imperfection Hypothesis // *Journal of Risk and Insurance*. 1993. № 60, pp. 466–479.
2. Cummins J.D., Outreville F. An International Analysis of Underwriting Cycles in Property-Liability Insurance // *Journal of Risk and Insurance*. 1987. № 54, pp. 246–262.
3. Shiu Y., Moles P., Adams A., and Chan C. Empirical evidence on the use of dynamic solvency testing and financial condition reporting in the United Kingdom life insurance industry // *Annals of Actuarial Science*. 2006. №1, pp. 359–392.
4. Research Working Party on Public-Access DFA Model [http:// www.casact.org/ research/ index.cfm?fa=padfam](http://www.casact.org/research/index.cfm?fa=padfam)
5. Tetin I.A., Tsikly strakhovoy deyatelnosti v Rossii i makroekonomicheskiye pokazateli // *Prikladnaya ekonometrika*. 2015. № 39 (3), pp. 65-83.
6. Panjer H.Y., Willmont G.E., *Insurance Risk Models*. Society of Actuaries, 1992, p. 442.
7. Belkina T.A., Konyukhova N. B., Kurochkin S. V., *Dinamicheskiye modeli strakhovaniya s uchetom investitsiy: singulyarnyye zadachi s ogranicheniyami dlya integrodifferentsial'nykh uravneniy // Vychislitel'naya matematika i matematicheskaya fizika*. 2016. № 56:1, pp. 47-98.
8. Wei J., Wang R., Yao D., “The asymptotic estimate of ruin probability under a class of risk model in the presence of heavy tails”, *Comm. Statist. Theory Methods*, 37:15 (2008), 2331–2341
9. Livshits K.I., Bublik YA.S., Veroyatnost razoreniya strakhovoy kompanii pri dvazhdy stokhasticheskikh potokakh strakhovykh premiy i strakhovykh vyplat // *Bulletin of Tomsk State University. Upravleniye, vychislitel'naya tekhnika i informatika*. 2011. №4, pp. 64-73.
10. Zmeyev O.A., *Issledovaniye matematicheskikh modeley protsessov strakhovaniya pri nes-tatsionarnykh potokakh strakhovykh riskov*. Diss. Tomsk, 2005.
11. Panyukov A.V., Tetin I.A., Upravleniye investitsionnym portfelem strakhovoy kompanii // *Bulletin of the South Ural State University. Seriya: Ekonomika i menedzhment*. 2012. №. 22, pp. 77–83.
12. Tetin I.A., Vybor aktivov dlya formirovaniya investitsionnogo portfelya strakhovoy kompanii // *Bulletin of Novosibirsk State University of Economics and Management*. 2014. № 4, pp. 144-152.
13. Kibzun A.I., Kuznetsov Ye.A., Optimalnoye upravleniye portfelem tsennykh bumag // *Avtomatika i Telemekhanika*. 2001. № 9, pp. 101-113.

Tetin I.A. Modelirovanie strategii strahovoy kompanii v usloviyah cikla strahovoy dejatel'nosti [Modeling of an insurance company's strategy in an insurance cycle conditions]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics*, 2017, no 38, pp. 122-136.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.108.4

DOI: 10.17223/19988648/38/12

С.И. Сотникова

АРХИТЕКТОНИКА РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА: НОВЫЙ КОНТУР В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ XXI в.

В статье рассмотрена современная концепция развития персонала сквозь призму формирования конкурентных преимуществ в условиях реиндустриализации национальной экономики. Термин «развитие персонала (работника)», несмотря на широкое его использование в отечественной и зарубежной литературе, характеризуется высокой теоретико-методологической и методической неопределенностью архитектоники. К исследованию архитектоники развития персонала применен ряд методологических подходов, а именно: субстанциональный, содержательный, функциональный, структурный, системный. Выявлены отдельные концептуально-теоретические основы эффективного использования свойств архитектоники развития персонала, необходимые для выявления закономерностей управления возрастающим активом знаний.

Ключевые слова: конкурентоспособность на рынке труда, конкурентная позиция работника, функции развития персонала, система развития персонала, виды развития персонала, профессиональное обучение, внутриорганизационное обучение.

В условиях реиндустриализации национальной экономики хозяйствующие субъекты сталкиваются с необходимостью формирования механизма оживления инновационной деятельности, что напрямую влияет на мощность создаваемой инновационной системы, стратегические позиции России в процессах глобальной кооперации и конкуренции, обеспечение стратегической устойчивости.

Устойчивое функционирование субъектов, адекватное условиям внешней и внутренней среды, определяется не столько физическими ресурсами, сколько знаниями персонала, которые проявляются в новых продуктах, технологиях, навыках, отношениях с потребителями. В этих условиях необходимая квалификация персонала не может быть гарантирована базовым образованием, поскольку научно-технический и социальный прогресс требует непрерывного накопления, обмена и использования новых знаний. Знания становятся одним из главных нематериальных активов экономики, средством достижения высоких социально-экономических результатов, важным конкурентным преимуществом.

Самое рентабельное и долговременное решение проблемы оптимизации процесса управления растущим активом знаний, извлечения максимально возможной прибыли от интеллектуальных ресурсов – это их преумножение посредством непрерывного развития. Организации, имеющие современную систему инженерных и управленческих знаний, лидируют в условиях глобализации рынка, поскольку имеют возможность в кратчайшие сроки повысить производительность труда.

Критический анализ отечественной и зарубежной литературы по проблемам экономики и управления человеческими ресурсами свидетельствует, что использование термина «развитие» применительно к работнику, рабочей силе, персоналу, кадрам, человеческим ресурсам, трудовым ресурсам и т.п. достаточно распространено. Однако в большинстве случаев авторы, используя его, не удосуживаются пояснить свое видение сущности, содержания, структуры данного социально-экономического феномена в условиях формирования инновационной экономики. Используемый понятийно-категориальный аппарат далеко еще не отработан; теоретическое обобщение накопленного опыта по развитию персонала еще продолжается, многие проблемы только исследуются, по другим ведутся дискуссии, третьи не вышли за рамки постановки вопроса.

К исследованию развития персонала как сложной и многоплановой системы, включающей большое число взаимосвязанных и вместе с тем разнокачественных компонент, имеющей иерархическую структуру и, как правило, вероятностный характер функционирования, применим ряд методологических подходов. К таким подходам прежде всего относятся субстанциональный, содержательный, функциональный, структурный. Каждый из них сосредоточен на рассмотрении отдельных компонент развития персонала, т.е. имеет ограничения для исследования его сущности и содержания в условиях необходимости оживления инновационной деятельности современной организации.

Подходом, интегрирующим преимущества каждого из названных выше, является системный. Содержание конструкта «система развития персонала» носит интегративный характер, представляя единое целое организационно-экономической и идеологической составляющих, являющееся элементом более крупных систем, таких как управление персоналом, управление организацией и т.д.

Субстанциональный подход к исследованию развития персонала

Исторически толкование термина «развитие» сложилось как о необратимом, закономерном, целенаправленном изменении объектов, в результате чего происходит переход от одного качественного состояния к другому, от старого к новому.

Следуя общепринятому содержанию рассматриваемого термина, развитие персонала есть не что иное, как способ достижения качественно новой (конкурентной) позиции организации на рынке труда в форме разрешения противоречий между личным и материально-вещественным факторами производства. Требование соответствия личного и вещественного факторов производства рассматривается как под углом целей работодателя, диктуемых рынком (внешних), так и целей наемного работника, его желаний и установок, связанных с трудовым опытом и деятельностью на протяжении трудовой жизни (внутренних).

Организационная цель развития персонала — обеспечение организации высококвалифицированным персоналом и содействие преемственности управленческих решений по усилению конкурентных преимуществ на рынке

труда. Ориентация на приоритетное развитие трудового потенциала организации, на наиболее полное включение интеллектуального капитала в общественно-производственную деятельность является основным фактором научно-технических нововведений, решающим условием выживания и роста большинства организаций.

Для организации-работодателя развитие персонала представляет интерес в аспекте максимальной реализации имеющегося организационного потенциала. Развитие персонала позволяет организации-работодателю адекватно реагировать на возрастающие рыночные требования к содержанию профессиональной деятельности, усиливать позиции уже работающих сотрудников на рынке труда, повышать отдачу от труда, а следовательно, обеспечивать рост эффективности бизнес-деятельности.

Работодатель направляет инвестиции в развитие работников, взаимодействующих с основным капиталом, с тем, чтобы достичь превосходства в профессионализме, повысить эффективность трудовой отдачи, обеспечить наибольшую выгоду для организации, т.е. в конечном счете быть конкурентным на рынке труда. Чтобы быть конкурентным, не снижать достигнутого уровня эффективности персонала, организация-работодатель демонстрирует решимость предоставить всем равные возможности развития независимо от пола, расы, вероисповедания или семейного положения при условии, что способности работников будут полностью использоваться для достижения целей организации. Чем выше уровень развития человеческого фактора, тем быстрее совершенствуется и более производительно используется вещественный фактор. Чем выше конкурентоспособность организации на рынке труда (т.е. корпоративная конкурентоспособность персонала), тем больше возможностей и стимулов для развития индивидуальных способностей работников, накопления знаний и умений, совершенствования навыков и моделей поведения в труде. Рост производительности труда в результате повышения корпоративной конкурентоспособности персонала обеспечивает экономию на издержках.

В свою очередь, работник также заинтересован расширять инвестиции в свою индивидуальную конкурентоспособность с целью обладания лично значимыми выгодами в труде. Источником целевой перспективы развития работника являются его материальные и духовные потребности в контексте достижения им целей жизни. Чем многограннее потребности, тем действеннее и разнообразнее причины, вызывающие необходимость развития конкретного работника.

Тем не менее следует отметить и то, что лишь часть индивидуальных потребностей становится целью развития. Это объясняется тем, что для проявления любой потребности необходимы определенные организационные условия. Общество не обладает такими экономическими возможностями, чтобы каждый трудоспособный человек мог совершенствовать все компетенции, которые он желает. По этой причине развитие персонала ориентировано не столько на создание условий для всестороннего развития компетенций работников, сколько на удовлетворение рыночной потребности в труде с наименьшими социально-экономическими инвестициями в конкурентную позицию работника. Следовательно, развитие персонала опосредуется потребно-

стями человека, но осуществляется в той мере, в какой это экономически целесообразно для достижения бизнес-целей рыночного субъекта, т.е. соотносясь с особенностями внутриорганизационной и внеорганизационной реальности.

В этой связи возможно развертывание ситуации, при которой индивидуальная цель развития не соответствует, вступает в противоречие с организационной реальностью, в результате чего проявляются скрытые конфликты и диспропорции, возникают непредсказуемые ситуации и проблемы. Противоречия между внешними и внутренними целями развития могут быть спровоцированы и усилены структурными сдвигами в процессе воспроизводства рабочей силы: изменениями в структуре экономики, неоднозначностью в способах адаптации персонала к условиям неопределенности экономической конъюнктуры, институциональными и социальными ограничениями в сфере социально-трудовых отношений, различиями в правилах выхода на рынок труда различных категорий трудоспособного населения, наличием дисбаланса на рынке труда и многим другим. В ситуации противоречий и расхождений между индивидуальной целью развития работника и организационной реальностью активизируются действия по установлению равновесия между ними. Мера расхождения между внешними и внутренними целями развития служит характеристикой устойчивости или, напротив, подвижности конъюнктуры внутриорганизационного рынка труда и тем самым определяет необходимость и возможность достижения качественно новой (конкурентной) позиции (состояния, уровня) персонала.

Противоречие между двумя классами движущих сил развития персонала может оперативно разрешаться, но может и консервироваться на длительное время.

При этом разрешение противоречий в системе развития персонала неизбежно будет связано с поступательным движением по восходящей линии (прогрессом), т.е. переходом от слабой конкурентной позиции на рынке труда к более сильной, от менее зрелого состояния персонала к более зрелому, от низшего уровня к высшему и т.д. Относительно персонала возможно и обратное движение – ухудшение качества рабочей силы, сокращение численности и т.п., т.е. изменения по нисходящей линии от более сильной конкурентной позиции к менее сильной, от высокого уровня развития к более низкому (регресс). Развитие персонала – это единство прогресса и регресса, обновления и разрушения, самоутверждения и самоуничтожения, способствующих разрешению противоречия между индивидуальными потребностями работников в саморазвитии и интересах организации в достижении целей развития бизнес-деятельности.

Таким образом, развитие представляет процесс, охватывающий ряд этапов (стадий) жизненного цикла персонала. Переход от одного этапа к другому являет собой не границу с четко обозначенными контурами, а скорей зону размывания признаков одной стадии и нарастания признаков другой стадии: часть структурных элементов прежней ступени развития наследуется новой ступенью и остается с ней еще некоторое время. Как правило, переход от одного этапа к другому сопровождается кризисами развития персонала организации. Такие кризисы неизбежны, хотя при умелом управлении и достаточно

благоприятной внешней среде эти кризисы могут быть сглаженными и внешне не очевидными.

Упрощенная стереометрическая модель жизненного цикла персонала представляет некую траекторию: вначале кривая жизненного цикла круто поднимается вверх, поскольку персонал накапливает знания, совершенствует навыки в профессиональном труде, использует дополнительные и альтернативные источники труда, формирует конкурентные преимущества в труде, а затем, по мере стабилизации позиции персонала на рынке труда, кривая превращается в горизонталь, которая плавно или резко переходит в ниспадающую. Конкурентные компетенции завершают свой жизненный цикл, работники утрачивают свою позицию на рынке труда, а хозяйствующий субъект вынужден либо довольствоваться их посредственными результатами труда, либо создать условия для развития иных (потенциальных) конкурентных преимуществ. Продолжительность жизненного цикла персонала и отдельных его стадий в разных организациях различна – от нескольких месяцев до нескольких лет. Так, персонал одних организаций развивается динамично и успешно, вторых – словно стоит на месте, третьих – переживает не проходящий кризис.

Итак, развитие персонала – это совокупность разнонаправленных процессов, в которой общая линия прогрессивного движения к разрешению противоречия между личным и материально-вещественным факторами производства (организационными и индивидуальными целями развития) переплетается с изменениями позиции персонала на рынке труда, направленными в сторону регресса (возврата к изжившим себя формам, составу и структурам).

Содержательный подход к исследованию развития персонала

Большинство исследователей рассматривают развитие персонала как «комплексный и непрерывный процесс всестороннего развития личности работников» [1] и как процесс «последовательного расширения знаний, овладения профессиональными умениями, навыками и способами рабочего и индивидуального поведения сотрудника» [2], содействие «полному раскрытию личного потенциала работников и росту их способности вносить вклад в деятельность организации» [3. С. 190], а также как повышение «ценности» [4. С. 3] и «качества человеческих ресурсов» [5], «квалификации работников» [6. С. 25] и т.п. Иначе говоря, развитие персонала предстает как процесс преобразований качественных характеристик персонала – его квалификации, профессиональной компетентности, качеств, личности работников и т.п., приводящий к возникновению нового качественного состояния при воздействии внешних и внутренних возмущений. Такой подход к раскрытию содержания рассматриваемого феномена справедлив, но только отчасти, поскольку явно сужает предметную область исследования.

Поскольку персонал как масса труда характеризуется количеством и качеством, которые имеют способность к динамичной траектории движения на бесконечном промежутке времени, то развитие персонала может идти *по двум направлениям (трендам)*, позволяющим осуществить переход на новый уровень, в новое качественное состояние, адекватное возникшим условиям.

Во-первых, это динамичные качественные преобразования (в том числе диверсификация) навыков и способностей персонала, позволяющие наращивать конкурентные преимущества организации на рынке труда путем инвестиций в человеческий капитал с учетом развития бизнес-технологий, т.е. интенсивный тренд развития персонала.

Качественные преобразования персонала связаны с изменениями в уровне и структуре персонала: ростом образовательного уровня, квалификации, физических и умственных способностей и т.д. Эти преобразования предполагают своеобразную селекцию («фильтрацию») сформированных ранее качественных параметров персонала: «отбраковка» тех из них, которые не являются необходимыми для обеспечения эффективной профессиональной деятельности, и включение в общую структуру компетенций качественных характеристик рабочей силы, значимых для эффективной деятельности. Новая структура компетенций персонала характеризуется не только усложнением составляющих ее элементов, но и увеличением числа (и прочности) связей между ними. Происходят глубинные изменения самого профессионала как субъекта труда и личности, а также качественные изменения деятельности.

Работодатель направляет усилия на формирование высококвалифицированной рабочей силы, ее непрерывное совершенствование в соответствии с требованиями изменяющейся трудовой нагрузки. Как работодатели, так и наемные работники выигрывают от повышения качества персонала, расширения инвестиций в человеческий капитал. Первые выигрывают от возможности повысить квалификацию своих работников, взаимодействующих с физическим капиталом, а вторые – как от перспектив служебного продвижения и повышения доходов от трудовой деятельности, так и от расширения своих возможностей на рынке труда. Заботясь о повышении качества собственного персонала, работодатель тем самым сокращает как транзакционные издержки (т.е. связанные с осуществлением сделок на внешнем рынке труда, с передачей права собственности на труд – на наем, рекламу вакансии, доступ к информационным банкам данных о спросе и предложении рабочей силы и т.п.), так и финансирование обучения вновь принятых работников. Кроме того, создаются стимулы для работников к дальнейшему развитию, накоплению человеческого капитала, поддержанию дисциплины, росту эффективности труда.

Во-вторых, это количественные преобразования персонала, позволяющие наращивать конкурентные преимущества организации на рынке труда путем изменения масштаба внутриорганизационного рынка труда (пропорционального увеличению использования всех производственных ресурсов), т.е. экстенсивное направление развития персонала. Если персонал способен при количественных изменениях переродиться в качественно новую систему или создать иной порядок структуры подсистем и их элементов, обладая при этом способностью сохранить новый порядок, то он обладает способностью к развитию на основе динамики объема потребительского спроса на труд.

Количественные преобразования персонала как способы реагирования организации-работодателя на процессы, происходящие во внешней среде, ориентированы на изменение (увеличение или уменьшение) численности персонала в соответствии с динамикой объемов оказываемых услуг (или про-

изводимых товаров) без изменения его качественных характеристик. Суть этих преобразований тем самым следует понимать как следствие динамики потребительского спроса в результате организационного роста или банкротства. Эти методы развития персонала целесообразны, когда для сегмента внутреннего рынка труда характерна смена динамики конъюнктуры, ярко выражена ориентация на многопрофильную подготовку работника с моновалентной квалификацией, низка покупательная способность основной части реальных и потенциальных работодателей.

Интенсивный и экстенсивный тренды развития персонала находятся между собой в тесной взаимосвязи и взаимообусловленности. Это объясняется тем, что между основным капиталом, переменным и результатами труда наемных работников существует тесная взаимосвязь, которая объективно складывается еще до потребления рабочей силы и во многом определяет конкурентную позицию организации на рынке труда.

С одной стороны, объем основного капитала, приходящийся на одного работника, является решающим фактором, определяющим динамику эффективности труда. С другой – повышение технического и органического строения капитала сопровождается увеличением требований к квалификации работников и уменьшением относительной потребности в работниках. В этой связи в определенных пределах количественные и качественные преобразования персонала взаимозаменяемы: совокупная трудовая дееспособность персонала может сохраняться и даже нарастать за счет повышения качества рабочей силы при сокращении численности занятых без какого-либо увеличения рабочего времени.

Итак, развитие персонала как экономическая категория – это процесс преобразований количественных и качественных характеристик персонала как системы, происходящий под действием внутренних факторов и бизнес-среды, с целью приобретения новых характеристик и формирования нового порядка (состава и структуры), способного обеспечить более высокую конкурентоспособность организации на рынке труда.

Функциональный подход к исследованию развития персонала

Развитие персонала выступает как комплекс взаимосвязанных и взаимозависимых функций (алгоритмов), приводящих к освоению, актуализации и разрушению долгосрочных конкурентных преимуществ человеческого ресурса в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды организации. Функциональное описание развития персонала включает удовлетворение духовных потребностей человека и организационных потребностей в качестве труда, повышение качества рабочей силы.

Функция развития персонала как *фактор удовлетворения духовных потребностей человека* в контексте достижения его жизненных целей — это основа всех других функций.

Развитие персонала как сознательное потребление подлинных духовных ценностей (познавательных, художественных, нравственных и др.) выступает как целенаправленное созидание и обогащение духовного мира персонала. Чем многограннее потребности в познании, образовании, воспитании и

смысле жизни, тем действеннее и разнообразнее причины, способствующие развитию. Специфика удовлетворения духовных потребностей во многом определяется уровнем образования и общей культуры личности. Чем выше образовательный и общекультурный уровень у работника, тем более актуализированы у него духовные запросы, тем более высокие требования предъявляет он к качеству потребляемых духовных ценностей. Именно поэтому развитие персонала является творческим процессом, приводящим к модификации качественных характеристик персонала. Любое общество заинтересовано с точки зрения долгосрочной перспективы и будущего в повышении духовного уровня и культуры индивидов и социальных общностей. Понижение духовного уровня и культуры ведет к деградации общества практически во всех его измерениях.

Профессиональные и должностные требования к качеству рабочей силы изменяются во времени быстрее, чем структура способностей работника. Поэтому, несмотря на то, что развитие тесно связано с личностью индивида, его стилем жизни, целями и ценностными ориентирами, накопленным опытом, варианты преобразований позиций персонала в значительной степени определяются сложившимися организационно-иерархическими формами, морально-этическими нормами, культурными ценностями и т. д.

В этой связи функция развития как *основы удовлетворения организационных потребностей в качестве труда* сводится, во-первых, к такому формированию и совершенствованию компетентности, способностей, ценностей, моделей поведения человека, которые наиболее полно соответствовали бы требованиям, предъявляемым развивающейся бизнес-деятельностью; во-вторых, к созданию в организации таких социально-экономических и производственно-технических условий, при которых происходило бы максимальное использование имеющихся и активизация новых открывающихся конкурентных преимуществ работника в труде; в-третьих, к тому, чтобы эти процессы происходили не в ущерб здоровью и интересам личности работника. Приспособляемость компетенции к изменяющимся условиям функциональной деятельности достигается в той или иной мере за счет перемены труда (расширения труда, обогащения содержания труда, должностного продвижения) и связанных с этими процессами многочисленных и многообразных форм профессионального и внутриорганизационного обучения.

В условиях возрастания роли знаний в бизнесе, который все больше базируется на идеях и брендах, усиливается значимость развития персонала как *средства повышения качества рабочей силы*.

Качество рабочей силы как экономическая категория выражает «отношения между индивидом и обществом, работником и работодателем по поводу формирования и развития способностей человека к труду и степени их проявления в производительной деятельности» [7. С. 39]. Оно характеризуется «... образовательным и профессионально-квалификационным уровнем, который является одним из компонентов национального богатства общества, показателем подготовленности совокупного работника к выполнению усложняющихся трудовых функций, принятию самостоятельных решений и фактором, формирующим отношение к труду, трудовую дисциплину, интенсивность и организованность труда» [4. С. 14]. Иначе говоря, качество рабочей

силы характеризует способность работников привести в действие объективные элементы производительных сил, а также изменять их в соответствии с потребностями рынка.

В этой связи развитие персонала предстает как процесс овладения разнообразными знаниями, навыками сотрудничества и эффективного делового взаимодействия для достижения более высокой профессиональной эффективности каждым работником, что способствует повышению качества трудовой жизни. Реализация этой функции помогает планомерному повышению деловой активности каждого сотрудника за счет аккумулирования и использования новых открывающихся конкурентных преимуществ на основе эффективного применения новых и новейших технологий, рациональных форм организации производства и рабочих процессов, что позволяет максимизировать трудовой вклад в организационное развитие.

Структурный подход к исследованию развития персонала

Развитие персонала предстает как целостное образование, обладающее внутренней структурой и задающее границы и формы достижения нового качественного состояния персонала. Этот подход, раскрывая внутреннюю структуру развития персонала, представляет собой синтез индивидуального, группового и организационного развития (табл. 1).

Таблица 1

Концептуальные основы структуры развития персонала

Критерий сравнения	Индивидуальное развитие	Групповое развитие	Организационное развитие
Объект развития	Сотрудники, кандидаты на должность	Проектные группы, коллективы сотрудников	Топ-менеджмент
Предмет развития	Знания	Знания, возможности, отношения	Конкретные проблемы взаимодействия подразделений
Форма развития	С отрывом и без отрыва от трудовой деятельности	Совместное принятие решений в подразделении	Вертикальная и горизонтальная интеграция в процессе повседневной работы
Периодичность развития	Временные учебные процессы	В процессе совместной работы	В процессе планирования и координации достижения организационных целей задач
Факторы развития	Повышение квалификации для соответствия требованиям рабочего места	Повышение эффективности труда и управленческой компетентности	Повышение мобильности организации и степени ее выживаемости

Индивидуальное развитие работника – это процесс самоактуализации личностного потенциала для достижения индивидуальных целей и конкурентного превосходства в труде. Подобное развитие делает возможным формирование устойчивой системы взглядов, убеждений, принципов, качеств, позволяющих работнику избирательно преобразовывать свои личностные и профессиональные позиции и интересы в изменяющихся условиях современной жизни и профессиональной деятельности. Индивидуальное развитие предполагает совершенствование деловых качеств работников как собственными силами, так и силами предприятия с отрывом и без отрыва от трудовой деятельности. Индивидуальное развитие работника может происходить на трех уровнях – индивида, личности, профессионала (табл. 2).

Таблица 2

**Цели индивидуального развития работника в зависимости от периодизации
взрослой жизни**

Стадия взрослой жизни	Развитие работника		
	Индивидуальное	Личностное	Профессиональное
Юность (15–25 лет)	Душевное восприятие. Самоидентичность	Беспокойство и озадаченность в связи с новыми социальными конфликтами и требованиями. Избегание смешения ролей	Установление, утверждение (выбор профессии, получение образования, вступление в трудовую деятельность, осмысление пути)
Ранняя взрослость (25–35 лет)	Углубление способности любить и заботиться о других (семейная жизнь, ведение домашнего хозяйства)	Принятие гражданской ответственности. Нахождение близкой по духу социальной группы. Развитие стиля жизни	Продвижение (достижение успеха, ранний профессионализм)
Взрослость (35–60 лет)	Переработка опыта, равновесие между биологической и духовной линией развития	Достижение гражданской и социальной ответственности. Установление и поддержание экономических стандартов жизни. Продуктивность, необходимость быть полезным членом общества, способность заботы	Сохранение достигнутого статуса, т.е. профессионализм, переоценка ценностей, мастерство

Групповое развитие работников представляет процесс достижения синергии в преобразованиях позиции отдельных работников на рынке труда, обусловленной взаимодействием и взаимоотношениями членов группы между собой и внешним воздействием на группу. Это развитие предполагает оптимальную интеграцию работника в трудовой коллектив, а его интеллектуальный потенциал – в кадровый потенциал подразделения, организации. При этом групповое развитие предусматривает формирование способности у коллектива не только брать на себя ответственность за развитие каждого его

члена, но и проявлять инициативу в поиске наилучших путей для достижения результата.

Организационное развитие персонала — совокупность скоординированных единой целью усилий, с помощью которых персонал организации вовлекается в трудовую деятельность, повышается его общий уровень организованности, совершенствуется способность самостоятельно планировать деятельность и решать возникающие проблемы относительно организационной эффективности труда и качества трудовой жизни персонала. Уровень организационного развития персонала является отражением объема организационного ресурсного потенциала, зависящего от стратегии бизнеса и внешней среды. Результатом организационного развития персонала является его состав и структура, необходимые для достижения поставленных целей организации.

Между тремя видами развития персонала существует тесная взаимосвязь: индивидуальное развитие работников, делая более продуктивным труд каждого из них, повышая его способности к восприятию и использованию на практике новых методов производства и управления, позволяя лучше распоряжаться уже имеющимися ресурсами, в конечном итоге ведет к экономическому росту организации. Отсюда проблема развития персонала заключается в том, чтобы правильно определить направление преобразований, улучшения позиции организации на рынке труда и не потерять время и силы, двигаясь в неверном направлении.

Системный подход к исследованию развития персонала

Развитие персонала предстает как целостный комплекс ресурсов для изменения позиции персонала на рынке труда. Это единый комплекс определенным образом структурированных и взаимосвязанных элементов (цель, субъект, объект, предмет, виды, принципы, технология), позволяющих работнику реализовать право на свободную актуализацию своих способностей к труду [8] для достижения тактических и стратегических задач организации.

Исторически толкование термина «развитие персонала» сложилось как узкое и широкое (табл. 3).

Первая группа дефиниций узкого толкования трактует развитие персонала как «процесс приобретения работниками новых знаний, способностей, ценностей и мотиваций, которые они будут использовать в своей профессиональной деятельности при достижении целей организации» [9], т.е. как способ заполнения «разрыва» (пробелов, дефицита, расхождения) между наличными (имеющимися) у работника знаниями, умениями, навыками, установками и теми, которыми он должен обладать согласно требованиям предполагаемой работы в настоящий момент, в ближайшем будущем или для освоения новой.

Развитие персонала в узком смысле — это профессиональное (подготовка, повышение квалификации, переподготовка) и внутриорганизационное обучение (обучение на рабочем месте, вне рабочего места, а также их сочетание), направленное на формирование и совершенствование качественных характеристик рабочей силы работника для выполнения определенного вида и сложности труда в настоящее время, в будущем, а также для освоения нового вида профессиональной деятельности.

Профессиональное обучение – это вид образования, который направлен на приобретение обучающимися знаний, умений, навыков и формирование компетенций, необходимых для выполнения определенных трудовых, служебных функций (определенных видов трудовой, служебной деятельности, профессий) [10]. Профессиональное обучение позволяет освоить необходимый комплекс фундаментальных и специальных знаний, умений и навыков, сформировать профессиональное и управленческое мировоззрение, быстро адаптироваться к постоянно меняющимся требованиям рынка.

Внутриорганизационное обучение направлено на развитие профессиональных знаний, умений, навыков сотрудников, закрепление наиболее эффективных стратегий и моделей поведения с учетом тактических и стратегических целей конкретной организации. Оно ориентировано, как правило, на совершенствование знаний в определенном сегменте организационного рынка труда, на решение прикладных вопросов. Такое обучение позволяет быстрее целевым образом усваивать материал, чем в процессе профессионального обучения, за счет параллельной включенности обучающихся в бизнес-деятельность и процесс контроля за их поведением, результатами обучения со стороны работодателя. Кроме того, внутриорганизационное обучение, в отличие от профессионального, направлено не столько на систематизацию знаний и переосмысление профессиональной деятельности, сколько на глубокое понимание бизнес-процессов и динамики деловой среды, на раскрытие творческого и управленческого потенциала.

Таблица 3

Сравнительная характеристика толкования понятия «развитие персонала» в узком и широком смыслах

Сравнительные характеристики	Развитие персонала в узком смысле	Развитие персонала в широком смысле
1	2	3
Место функции в управлении	Тактическая функция кадрового менеджмента	Стратегическая функция кадрового менеджмента
Цель функции	<i>Цель</i> – обеспечить работников необходимыми компетенциями для удовлетворения текущих потребностей в труде	<i>Цель</i> – преодолевать проблемные зоны воспроизводства конкурентоспособности персонала
Политика в отношении функции	<i>Политика в области обучения</i> направлена на всестороннее развитие работника	<i>Политика в области развития персонала</i> нацелена на сохранение накопленного в организации опыта и квалификации, предотвращение их утечки и страхование вложений в воспроизводство конкурентоспособности работников
Предмет функции	Знания, умения, навыки, установки работников	Компетентность, мотивация, индивидуальное и организационное поведение

Продолжение табл. 3

1	2	3
Объект функции	<i>Кадры организации</i> – это работники организации, которые обладают профессиональной способностью к труду	Работники организации, которые определяют стратегию развития организации и от которых зависит ее конкурентоспособность
Субъект функции	<i>Централизованная кадровая функция</i> , которую выполняет отдел обучения (технического обучения). Линейные руководители не участвуют в определении потребности работников в обучении, в контроле эффективности обучения и необходимой его корректировке	<i>Децентрализованная кадровая функция</i> реализуется в линейном управлении. Профессиональный кадровик выступает консультантом по организационным вопросам, а также советником по личным
Методы реализации функции	Профессиональное обучение (подготовка, переподготовка и повышение квалификации). Внутриорганизационное обучение (в т.ч. корпоративное обучение)	<i>Численная адаптация к внешней среде:</i> ✓ привлечение персонала; ✓ стимулирование увольнений работников. <i>Общее развитие:</i> ✓ общее образование (дошкольное; начальное общее; основное общее; среднее общее образование); ✓ дополнительное общее образование (дополнительное образование детей и взрослых); ✓ социальное развитие. <i>Профессиональное развитие:</i> ✓ профессиональное образование (среднее профессиональное; высшее – бакалавриат, специалитет, магистратура, подготовка кадров высшей квалификации); ✓ профессиональное обучение (профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации); ✓ дополнительное профессиональное образование; ✓ внутриорганизационное развитие (профессиональная ориентация; индивидуальное и организационное обучение; профессионально-квалификационное продвижение; развитие лидерства; развитие работы – расширение и обогащение работы, изобретательство и рационализаторство; командообразование; формирование оргкультуры и др.

Окончание табл. 3

1	2	3
Принципы	Обучение персонала является отражением объема ресурсного потенциала предприятия, зависящего от роста бизнеса; осознание сотрудником необходимости обучения, восприятие цели обучения как своей собственной; нацеленность учебного процесса на достижение заранее определенных конкретных результатов труда всеми участниками; обеспечение приоритетности (первичности) планов потребности в обучении персонала и вторичности планов возможностей учебных центров в удовлетворении этих потребностей	Системное преобразование трудового потенциала организации; наличие (качественного или количественного) прироста полезного результата развития; непрерывный процесс, происходящий по целевой программе; развивающийся во времени процесс смены состояний трудового потенциала, каждое из которых является качественно иным, чем предыдущее; перманентная смена глобальных целей существования предприятия путем формирования новой диссипативной структуры трудового потенциала; др.
Планирование функций	<i>Планирование</i> обучения кадров ведется на основе расчетов потребности в кадрах определенной профессии и квалификации	<i>Планирование развития персонала</i> интегрировано в корпоративное планирование; позволяет организации быть независимой от колебаний внешнего рынка труда
Распределение ресурсов на реализацию функции	Понимание расходов на обучение кадров как невозвратимых затрат и проведение по отношению к данному процессу всевозможных мер по сокращению ресурсов на него	Инвестиции в развитие персонала – это благоприятная возможность повышения эффективности бизнес-деятельности в стратегическом плане
Периодичность	По разнорядке	Непрерывно
Представители, исследователи	А.В. Кириллов [10]; Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремин [13]; И. Беспалов [14]; В. Биркус [15]; О.В. Гудикова [16. С. 14]; Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Стюарте [17]; А.Я. Кибанов [18, 19]; Ю.Г. Одегов [20. С. 310; 21. С. 378]; И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов [22]; П. Юнг [23. С. 174]; Т. Breisig [25]; др.	С.И. Сотникова [6]; R.B.Jr. Winston, D.G.A. Creamer [12], Д.В. Ячник [13]; Н.П. Беляцкий, С.Е. Вельсько, П. Ройш [24]; А.П. Егоршин [26]; Н.В. Лазарева [27]; М.В. Селюков, А.В. Рогова [28. С. 154]; И.А. Эсаулова [29]; др.

Вторая группа дефиниций широкого толкования рассматривает развитие персонала как «совокупность мероприятий, направленных на повышение эффективности сотрудников, приводящее к повышению эффективности организации» [11] и обретение «организацией экономической устойчивости и конкурентоспособности» [12]. Иначе говоря, развитие персонала в широком смысле направлено не столько на накопление знаний и трансляцию их «внутри» работника, сколько на трансляцию этих знаний «вовне» посредст-

вом выработки новых моделей индивидуального и организационного поведения согласно требованиям постоянных изменений в моделях индивидуального и корпоративного поведения персонала. Речь идет о генерировании и осуществлении новых знаний по мере того, как изменяются деятельность и структура организации, которые в случае успеха ведут к появлению новых мотивов, стимулов, ценностей, морально-этических принципов, норм и правил побуждения человека к личностному, профессиональному развитию на благо организации.

Нетрудно заметить, что толкование понятия «развитие персонала» в узком смысле является частным видом «развития персонала» в широком. Формально развитие шире, чем обучение, и включает в себя последнее: обучение ориентируется прежде всего на решение тактических задач, а развитие – на стратегические потребности в компетенциях персонала организации и включает индивидуальное, групповое (социальное) и организационное развитие. Иначе говоря, развитие персонала – это система, целеориентированная на преобразования конкурентной позиции организации на рынке труда, достигаемой сбалансированностью личных потребностей работников в саморазвитии и интересов организации в оживлении инновационной деятельности.

Таким образом, в изменяющихся условиях бизнес-деятельности развитие персонала в современной организации представляет собой сложносоставной и многоаспектный феномен, оперирующий технологиями избирательного повышения конкурентоспособности на рынке труда как отдельного работника, так и организации в целом. При этом развитие персонала ориентировано не только на получение прибыли и повышение эффективности труда, но и на достижение социального блага. Развитие персонала, признавая стратегическую ценность человеческих ресурсов, предполагает признание обязанности организации-работодателя принимать решения и осуществлять конкретные стимулирующие воздействия, отвечающие не только интересам организации, но и интересам каждого работника. Главными факторами развития персонала являются создание и управление высокопродуктивным хозяйственным портфелем организации и ее структурных подразделений, установление инвестиционных приоритетов и направлений корпоративных ресурсов в наиболее привлекательные сферы деятельности, защита интеллектуального капитала от застоя, совершенствование долгосрочных конкурентных преимуществ человеческого ресурса и на внутреннем рынке, и на мировом. Следовательно, параметры состояния и характеристики архитектоники развития персонала имеют первостепенное значение для теоретического его осмысления и выработки кадровых стратегий.

Литература

1. *Егоренкова Н.А.* Организация личностно-профессионального развития персонала коммерческого банка / Н.А. Егоренкова, В.И. Беляев, Т.Г. Скурихина. Новосибирск: СибАГС, 2005. 132 с.
2. *Шаталова Н.И.* Консультирование в управлении человеческими ресурсами: учеб. пос. / Н.И. Шаталова, Н.А. Александрова и др. / под ред. Н.И. Шаталовой. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 221 с. (Доп. мат. znanium.com). (ВО: Бакалавр.) <http://znanium.com/bookread2.php?book=413110>
3. *Веснин В.Р.* Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе. М.: Юрист, 2001. 496 с.

4. *Дегтярь Л.С.* Трудовой потенциал общества и социальная политика. М.: Наука, 1984.
5. *Управление эффективностью и качеством: модульная программа: в 2 ч.: пер. с англ. под ред. И. Прокopenко.* Киев: Норта, 2001. Ч. 1.
6. *Сотникова С.И.* Управление персоналом: деловая карьера: учеб. пособие / С.И. Сотникова, 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2016. 328 с. (Высшее образование). URL: <http://znanium.com/bookread2.php?book=501180>
7. *Шамаль Е.В.* Факторы изменения качества рабочей силы: теоретические и методические подходы к исследованию // *Вестн. Ом. ун-та.* 2003. № 2.
8. *Конституция РФ.* Ст. 37. URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=2875&fld=134&dst=100075,0&rnd=0.9094615209939302>
9. *Кириллов А.В.* Технологии развития персонала в современном социальном управлении // *Материалы Афанасьевских чтений.* 2015. Т. 1, № 13. С. 31–38.
10. *Федеральный закон «Об образовании» 273-ФЗ.* Ст. 2. URL: <http://www.assessor.ru/zakon/273-fz-zakon-ob-obrazovanii-2013/>
11. *Winston R.B., Jr, & Creamer D.G.A.* Handbook for Staffing Practices in Student Affairs. URL: <http://www.staffingpractices.soe.vt.edu/staffdev.htm>.
12. *Ячник Д.В.* Построение корпоративной системы стратегического управления развитием персонала организации // *АПК: регионы России.* 2012. № 1. С. 96–101.
13. *Управление персоналом: учеб. для вузов / под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина.* 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2001. 560 с.
14. *Беспалов И.* Лучшие HR-практики: Развитие персонала. URL: <http://www.sbsc.ru/business/development.html>
15. *Биркус В.* Стратегическое планирование персонала / В. Биркус // *Справочник кадровика.* 2005. № 2. URL: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=696>
16. *Гудикова О.В.* Развитие персонала как фактор стратегического управления корпорацией: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Ростов на/Д, 2005.
17. *Джой-Меттьюз Д.* Развитие человеческих ресурсов / Д. Джой-Меттьюз, Д. Меггинсон, М. Стюарте. М.: Эксмо, 2006. 432 с.
18. *Управление персоналом: энциклопедический словарь / под ред. А.Я. Кибанова.* М.: Инфра-М., 1998.
19. *Управление персоналом организации: учеб. / под ред. А.Я. Кибанова.* 3-е изд., доп. перераб. М.: ИНФРА-М, 2009. 683 с.
20. *Одегов Ю.Г.* Банковский менеджмент: управление персоналом: учеб. пособие / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова, Д.А. Безделов. М.: Экзамен, 2004.
21. *Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой.* М.: Изд-во МГУ: Изд-во ЧеРо, 1996. 623 с.
22. *Скопылатов И.А.* Управление персоналом / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. СПб.: Изд-во Смольного ун-та, 2000. 399 с.
23. *Юнг П.* Концепция развития персонала в альянсе VAG. М., 1998.
24. *Беляцкий Н.П.* Управление персоналом: учеб. пособие / Н.П. Беляцкий, С.Е. Велесько, П. Ройш. Минск: Интерпрессервис: Эксперспектива, 2002. 352 с.
25. *Breisig T.* Personalentwicklung und Qualifizierung als Handlungsfeld des Betriebsrats: Grundlagen – Massnahmen – Betriebs und Tarifvereinbarungen / T. Breisig. Baden-Baden: Nomos reit., 1997. 238 S.
26. *Егоршин А.П.* Управление персоналом: учеб. пособие / А.П. Егоршин. 3-е изд. Н. Новгород: НИМБ, 2001. 716 с.
27. *Лазарева Н.В.* Мотивационное развитие персонала: теория, методология, концепция: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Белгород, 2010. 25 с.
28. *Селоков М.В.* Целевое развитие персонала как фактор успешной деятельности организаций в сфере гостеприимства / М.В. Селоков, А.В. Рогова // *Современные проблемы науки и образования.* 2012. № 4.
29. *Эсаулова И.А.* Развитие персонала: стратегии, организация, практические решения / И.А. Эсаулова. Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Пермский гос. технический ун-т». Пермь, 2009. 275 с.

Sotnikova Svetlana I., Novosibirsk State University of Economy and Management (Novosibirsk, Russia). E-mail: s.i.sotnikova@nsuem.ru.

ARCHITECTONICS OF PERSONNEL DEVELOPMENT: A NEW OUTLINE IN THE MARKET ECONOMY OF THE 21ST CENTURY

Keywords: labor market competitiveness, employee competitive position, personnel development functions, personnel development system, types of personnel development, vocational training, in-house training.

The article considers the modern personnel development concept through the lens of forming competitive advantages in conditions of the national economy reindustrialization. The term "development of personnel (workers)", despite its wide use in national and foreign literature, is characterized by high theoretical and methodological uncertainties in architectonics. A number of methodological approaches have been applied to the study the architectonics of the personnel development, such as substantive, substantial, functional, structural and systemic. Separate conceptual and theoretical bases of effective use of personnel development architectonics features, necessary for revealing the management patterns on conditions of increasing knowledge asset are revealed.

References

1. Yegorenkova N.A., Organizatsiya lichnostno-professionalnogo razvitiya personala kommercheskogo banka: monografiya / Yegorenkova N.A., Belyayev V.I., Skurikhina T.G., – Novosibirsk: Siberian Institute of Management, 2005, pp. 3-132
2. Shatalova N.I., Konsultirovaniye v upravlenii chelovecheskimi resursami: Tutorial Shatalova N.I., Aleksandrova N.A. and other; Edited by Shatalovoy N.I. - Moscow: Publishing house INFRA-M, 2014 pp. 221 (Additional math znanium.com). (VO: Bakalavr.). <http://znanium.com/bookread2.php?book=413110>
3. Vesnin V.R., Prakticheskiy menedzhment personala: Posobiye po kadrovoy rabote. — Moscow: Yurist, 2001, p. 496, pp.190,
4. Degtyar L.S., Trudovoy potentsial obshchestva i sotsialnaya politika. Moscow: Nauka, 1984. pp. 14.
5. Upravleniye effektivnostyu i kachestvom: modulnaya programma: v 2 ch. / Translation from English under edition Prokopenko I. Kiev: Norta, 2001. CH. 1, p. 18.
6. Sotnikova S.I., Upravleniye personalom: delovaya karyera: Uchebnoye posobiye/ Sotnikova S.I., 2 nd edition, revised and updated- Moscow: Publishing house RIOR, INFRA-M, 2016, pp. 328- (Higher Education) <http://znanium.com/bookread2.php?book=501180>
7. Shamal Ye.V., Faktory izmeneniya kachestva rabochey sily: teoreticheskiye i metodicheskiye podkhody k issledovaniyu // Bulletin of Omsk University. 2003. №2, pp. 39.
8. Konstitutsiya R.F., pp.37 // <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&...0&rnd=0.9094615209939302>
9. Kirillov A.V., Tekhnologii razvitiya personala v sovremennom sotsialnom upravlenii // Materialy Afanasyevskikh chteniy. 2015. Text 1. № 13, pp. 31-38.
10. Federalnyy zakon «Ob obrazovanii» 273-FZ. – Statya 2 // <http://www.assessor.ru/zakon/273-fz-zakon-ob-obrazova>.
11. Winston R.B., Jr, & Creamer D.G. A Handbook for Staffing Practices in Student Affairs. – Mode of access: <http://www.staffingpractices.soe.vt.edu/staffdev.htm>.
12. Yachnik D.V., Postroyeniye korporativnoy sistemy strategicheskogo upravleniya razvitiyem personala organizatsii // AIC: regions of Russia. 2012. № 1, pp. 96-101.
13. Upravleniye personalom: uchebnyy dlya vuzov / edited by Bazarova T.YU., Yeremina B.L., – 2 nd ed., revised and updated– Moscow: Publishing house YUNITI, 2001, pp. 545-560.
14. Bupalov I., Luchshiy HR-praktiki: Razvitiye personala // <http://www.sbsc.ru/business/development.html>
15. Birkus V. Strategicheskoye planirovaniye personala / V. Birkus // Spravochnik kadrovika. – 2005. № 2, pp.84 // <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=..>
16. Gudikova O.V., Razvitiye personala kak faktor strategicheskogo upravleniya korporatsiyey: Avtoreferat dissertatsii na soiskaniye uchenoy stepeni k. e. n.: (08.00.05). Rostov-on-Don, 2005, p. 14.
17. Razvitiye chelovecheskikh resursov / D. Dzhoy-Mettyuz, Megginson D., Styuarte M. – Moscow: Publishing house Eksmo, 2006, pp. 432.

18. Upravleniye personalom: Entsiklopedicheskiy slovar / Edited by Kibanova A.Ya. — Moscow: Publishing house Infra-M., 1998, pp. 299
19. Upravleniye personalom organizatsii: uchebnyk / edited by Kibanova A.YA. – 3rd ed., revised and updated. – Moscow : Publishing house INFRA-M, 2009, pp. 683.
20. Odegov YU.G., Bankovskiy menedzhment: upravleniye personalom: Uchebnoye posobiye / Odegov YU.G., Nikonova T.V., Bezdlov D.A. - Moscow: Publishing house«Ekzamen», 2004, pp. 310.
21. Ekonomika truda i sotsialno-trudovyye otnosheniya / edited by Melikyan G.G., Kolosovoy R.P. Moscow: Publishing house Moscow State University, Publishing house CheRo, 1996, pp. 623.
22. Skopylatov I.A., Upravleniye personalom / Skopylatov I.A., Yefremov O. YU. Saint Petersburg: Publishing House of the Smolny University, 2000, p. 399.
23. Yung P. Kontseptsiya razvitiya personala v alyanse VAG. Moscow, 1998, pp. 174.
24. Belyatskiy N.P., Upravleniye personalom: ucheb. posobiye / Belyatskiy N.P., Veles'ko S.Ye., Roys P. Minsk: Interpressservis, Ekoperspektiva, 2002, p. 352.
25. Breisig T., Personalentwicklung und Qualifizierungals Handlungsfeld des Betriebsrats: Grundlagen – Massnahmen – Betriebs und Tarifvereinbarungen / Breisig T. Baden-Baden : Nomos reit. 1997, pp. 238.
26. Yegorshin A.P., Upravleniye personalom: Ucheb. posobiye / Yegorshin A.P. – 3rd ed. – N. Novgorod: Publishing house NIMB, 2001, pp. 716.
27. Lazareva N.V., Motivatsionnoye razvitiye personala: teoriya, metodologiya, kontseptsiya: Avtoref. dis. na soiskaniye uchen. stepeni d-ra ekon. nauk. Belgorod, 2010, p. 17-25.
28. Selyukov M.V., Tselevoye razvitiye personala kak faktor uspezhnoy deyatel'nosti organizatsiy v sfere gostepriimstva / Selyukov M.V., Rogova A.V. // Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya. 2012. № 4, p. 154.
29. Esaulova I. A., Razvitiye personala: strategii, organizatsiya, prakticheskiye resheniya // Esaulova I.A.; Federalnoye agentstvo po obrazovaniyu, Government Educational institution of high education profesional education"Perm State Technical University". Perm!, 2009, pp. 275.

Sotnikova S.I. Arhitektonika razvitiya personala: novyy kontur v rynochnoy jekonomike XXI veka [Architectonics of personnel development: a new outline in the market economy of the 21st century]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 137-154.

УДК 338.2

DOI: 10.17223/19988648/38/13

Р.В. Трофимов, И.С. Ферова

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ КООПЕРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В наше время стратегическое планирование следует тенденции инновационности, и это применимо как в решениях текущих дел, так и при планировании новых проектов. На наш взгляд, стержнем современных организационных инноваций является кооперация. Кооперационные процессы в стратегическом планировании нельзя исключать или недооценивать, потому как именно они сегодня формируют новые возможности в инновационной среде для организации. Существует множество управленческих подходов: структурный, функциональный, процессный, проектный, системный и др. Безусловно, нужен стратегический подход, формирование стратегии – это необходимое правило; любой бизнес направлен в сторону роста, мы же говорим о взаимодействии как сути развития.

Создание организации – это кропотливый процесс. И очень важно правильно выбрать ракурс, точку обзора будущего проекта. Именно кооперационный подход предполагает долгосрочную стратегию и ориентацию на сотрудничество со всем рынком. Какие возможности таит в себе кооперация и какую роль играют кооперационные процессы в стратегическом развитии современной экономики – эти вопросы рассматриваются в данной статье.

Ключевые слова: кооперационный процесс, кооперация, потребитель, создание продукта, организационные инновации, экономика потребления, стратегия взаимодействия.

Раньше мы имели дело с продуктом, рождаемым спросом, затем продуктом, который исходит из предложения рынка, а теперь мы будем иметь дело с продуктом, рождаемым в процессе его совместного создания с потребителем, и отправной точкой по-прежнему является предложение, но только лишь потому, что технологически мы еще не изобрели «волшебной палочки». Но само по себе волшебство в человеческом понимании происходит в экономике, имеющей представление и развитые проекты бизнес-коопераций в различных сферах и типах взаимодействия. Эффект кооперации сложно переоценить, если пройден процесс состыковки интересов. И сегодня компании и потребители, нашедшие друг друга, довольны этим симбиозом.

Мы живем во время, когда кооперация не только отдельный элемент развития организации, это всеобъемлющий принцип, начиная с Интернета и заканчивая современным представлением о глобальной доступности ресурсов и необходимости технологии эффективного их использования.

Кооперация (от лат. *cooperatio* — сотрудничество) — объединение усилий участников взаимодействия для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций, ролей и обязанностей. Включение в кооперативное взаимодействие стимулирует развитие положительной установки членов группы друг на друга (аттракция), способствует взаимопомощи, усиливает взаимосвязь участников [4].

Глобальный экономический мир показывает, что кооперация труда и производства – объективный исторический процесс, который присущ всем способам производства и странам с любым социально-экономическим строем. Осуществление успешной экономической деятельности невозможно без координации совместных действий людей, принимающих участие в решении вопросов о том, «что», «как» и «для кого» производить, с которыми сталкивается экономика.

Кооперация может происходить и между конкурентами, однако предприниматели очень осторожно относятся к такому сотрудничеству, ведь им приходится делиться с партнером и технологиями, и клиентов, и прибыль. Но в каком бы контексте ни говорилось о кооперации, можно утверждать, что кооперация является одной из наиболее эффективных форматов стратегии фирмы, что позволяет не только получить прибыль, но и выдержать острую конкурентную борьбу.

Экономисты должны знать «вкусный рецепт» (выгоду) совместных действий. Какие возможности бизнеса и общества формируются под влиянием кооперационных процессов и какую роль играют кооперационные процессы в стратегическом развитии современной экономики, рассмотрим в данной статье.

В системное понимание организации кооперации для бизнеса приведена авторская базовая типология кооперационных процессов. Типы кооперации по уровню сложности взаимодействия [5]:

1. Рекламная кооперация (К1).
2. Производственная кооперация (К2).
3. Продажная кооперация (К3).

К2 – наиболее распространенный тип на практике, это взаимодействие, направленное на достижение производственных задач участников кооперации. Термин «промышленная кооперация» в международной практике используется как в узком значении, под которым имеют в виду кооперацию исключительно производственной деятельности, так и в широком его понимании, включающем различные сферы хозяйственной деятельности предприятий: научные исследования, материально-техническое обеспечение, процесс производства, сбыт продукции, управление предприятием.

К3 – это продажная кооперация, механизм координации усилий ради достижения требуемой реализации продукта, главная цель К3 – улучшать свойства продукта, делая его более привлекательным в глазах потребителей. Продажная кооперация включает в том числе все процессы связанные с производственной кооперацией, поэтому является наиболее сложным типом.

К1 – тип, вытекающий из продажной кооперации, но не захватывающий производственную, не меняющий производственную систему компаний-участников. Этот тип назовем рекламным, К1 – это взаимодействие предприятий в рамках рекламной кооперации, оно предполагает совместное использование ресурсов участников кооперации, о котором стороны пришли к соглашению в рамках конкретной рекламной компании.

Представленная концепция отражает комплекс причинных взаимодействий компаний малого и среднего бизнеса, но практические модели могут отличаться от концепций и проявляться в виде «кросс» (пересеченных)

или «микс» (смешанных) типов кооперации. Такие модели на практике могут заимствовать различные аспекты и тех и других типов, при этом полностью не исполняя ни одной из концепций. Далее продемонстрированы возможности встраивания различных типов кооперации в схематичный универсальный процесс формирования стоимости продукта (рис. 1).

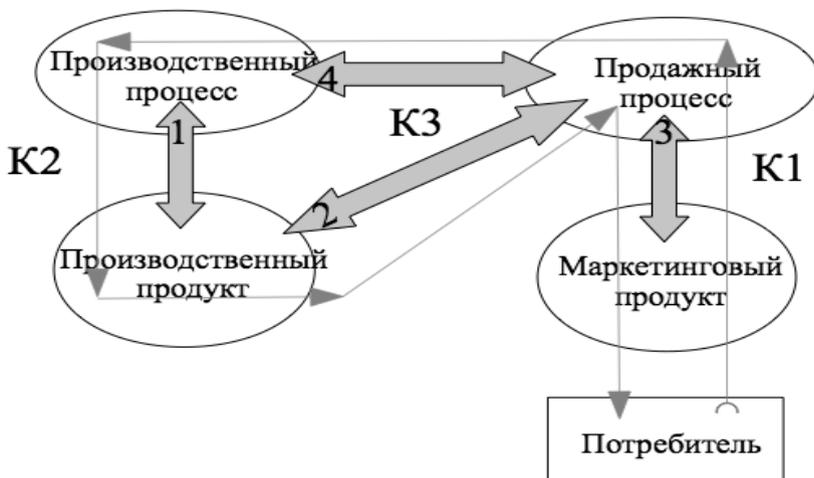


Рис. 1. Схема разнообразных коопераций бизнеса [5]

На схеме (рис. 1) также показана взаимосвязь-отклик на изменения процесса производства, взаимосвязь процесса продаж со своим продуктом и встраивание в эти связи процесса кооперации. Таким образом, мы видим, что на участке 1 происходит производственная кооперация (K2), на участке 2 и 4 (обратная связь) – продажная (K3), а на участке 3 – рекламная кооперация (K1). Стоит заметить, что продажная кооперация всегда происходит в переходе с производственной или, наоборот, не существует отдельно, в то время как процесс производственной кооперации может быть организован отдельно от процесса продаж, пример тому – субконтрактинг, когда организация получает субконтракт на производство какого-либо элемента или предоставление услуги, при этом не участвует в «переговорах» с потребителем. А вот самой независимой кооперацией является рекламная, так как она происходит, как правило, после всех процессов формирования продукта для потребителя, однако стоит учитывать момент становления бренда, имиджа компании, тогда реклама принимает частичную форму продажного кооперационного процесса (кросс- K3).

Далее показана иерархическая структура процессов формирования стоимости продукта с различными типами кооперации на основе вышеизложенных представлений о концепции коопераций в типологии (рис. 2).

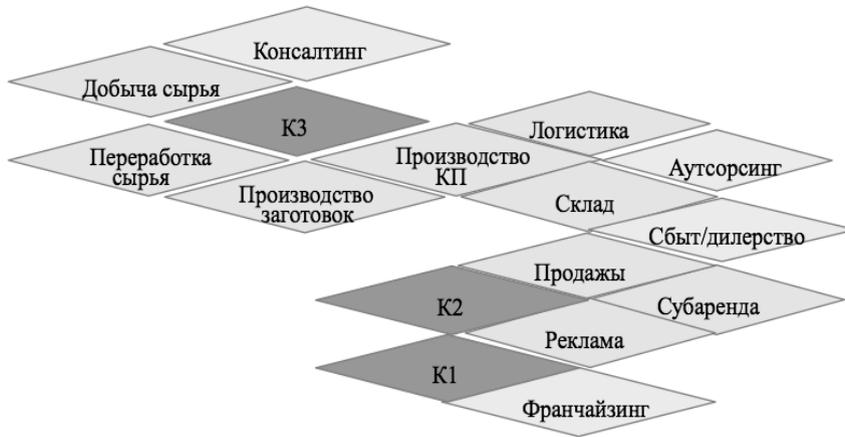


Рис. 2. Иерархическая структура процессов формирования стоимости продукта с различными типами кооперации [5]

Элементы хозяйственной деятельности фирмы (самые светлые ячейки), которые происходят и могут происходить на различных стадиях создания стоимости продукта, будь то производственный продукт или маркетинговый (рыночный или продажный) продукт, крайние справа, аутсорсинг, сбыт/дилерство, франчайзинг) – обозначены наиболее сформированные на практике кооперационные модели, являющиеся, по сути, специальными инструментами создания кооперации, эти модели кооперации относительно легко воспроизводимы в реальной жизни. Также обозначены концептуальные типы кооперации, являющиеся обобщенными практическими моделями кооперации, включающие в себя полный список сознательных поводов межфирменного кооперирования (К1, К2, К3).

Таким образом, мы видим, что некоторые модели кооперации опережают сам процесс создания продукта или являются создающими его, такие как «франчайзинг», рассмотренный среди частных примеров промышленной кооперации – это смешанный тип («микс-тип») кооперации. Другой тип, ранее не рассмотренный, – консалтинг – является типом, влияющим на все хозяйственные процессы, если речь идет о создании нового бизнеса с использованием существующей административной базы у «фирмы-консалтера». Это может проявляться в различных формах, но в конечном итоге фирма, принимающая услугу консалтинга, может стать слишком зависимой или изначально быть «дочерней» компанией.

Структура процессов на рис. 2 отображает возможности переходов или слияний типов кооперации – образование микс-типов.

Еще один тип, выходящий за рамки первичной концепции и не обозначенный на схеме как К4, – кооперация с потребителем. Компания должна понимать не только общественно-массовые ориентиры, но и индивидуальные модели привлечения потребителя. И важно заметить, что по сути любой потребитель – это индивид, однако ни один человек не может оторваться от

общих тенденций в экономике потребления. И тем временем формируется и уже практикуется новый порядок, способный подвести систему рынка к более оптимистичному виду развития – созданию ценности продукта через идею, т.е. формирование предложения путем соответствия жизненным ценностям потребителя того или иного блага. Современный потребитель сам выбирает тот товар, который покупает, при этом сам формирует его ценность и даже в каком-то смысле уникальность покупки. Однако сегодня мы еще не можем обеспечить уникальность всех продуктов, но индивидуальность потребителя бесспорна. Каждый потребитель – это человек со своей историей и каждому нужно научиться преподносить свой товар – это ключ к выживанию современной компании, понимающей толк в организационных изменениях в бизнесе. К4 также может быть представлен как учет мнения потребительских групп или потребительский сервис.

Более сложной разновидностью для К4 типа является соучастие потребителя в формировании стоимости продукта (cocreating) [9], назовем этот тип К4+. Данный процесс выходит за рамки межфирменной и потребительской кооперации. К4+ стал возможен с приходом Интернета, раньше его проявление было скорее проявлением роскоши, чем некой выраженной потребностью для большинства, но сегодня каждый элемент этого большинства желает быть идентифицируемым и получать свое личное удовлетворение от предоставленных именно ему благ. IT этому способствует путем аутентификации (authentication) пользователя или индентификации и дальнейшей кастомизации (customizing) или пользовательской настройки продукта. Реальное производство также к этому стремится через усиление автоматизации и использование информационных технологий.

Движение К4 типа в сторону К4+, развитие кооперации с потребителем – этот процесс начался с изменений торговых форматов. Существует по меньшей мере две волны организационных инноваций в развитии торговых форматов в мире, показанные на рис. 3.



Рис. 3. «Волны» торговых форматов по В.В. Радаеву [6]

Кооперация с потребителем – свершившийся факт, в частности, написана целая книга из серии «Сколково» [9], все пользователи Интернета по сути просьюмеры, т.е. потребители, создающие продукт под себя. Это можно утверждать, исходя уже из поисковой аналитики, а также различных сервисов, предлагающих выбор комплектаций товара, начиная с цвета заканчивая «начинкой» и способом оплаты и доставки как часть потребительской потребности.

Мы полагаем, что следующая волна или торговая формация – это интернет-торговля во всех смыслах – «Формация информации», а в более планомерном подходе – это бизнес с сильным соучастием потребителя. Интернет – верный инструмент любого современного бизнеса.

Некоторые кооперационные изменения стали заметны уже относительно давно, когда появились первые магазины формата «заходи и бери». Появляются мягкие и жесткие дискаунтеры, различные формы клубных магазинов, все не прочь предложить «карточную систему» в разных формах. Мы наблюдаем изменения отношения к потребителю через более точную спецификацию его потребностей [10].

Кооперация с внешним субъектом, партнером или потребителем всегда порождает организационные сложности. Отсюда появляется необходимость согласования управленческих решений, и вершиной всего является точное сочетание стратегий компаний, при том что ряду компаний требуется адаптация своих стратегий под кооперационное развитие. Ведь потребность в синхронизации внутренних бизнес-процессов очень высока, так как успешная кооперация влечет за собой «успех реализации стратегии компании». Необходимо делегировать риски, связанные с принятием продукта на рынке, сокращать издержки и оптимизировать организационные структуры компаний, и все это во взаимосвязи выливается в синергию взаимодействия участников кооперации.

Стратегию принято считать долгосрочным планом, имеющим под собой гибкий механизм адаптации. На наш взгляд, стержнем современной организации бизнеса является кооперация как стратегический принцип, назовем это К5, как некий 5-й «элемент» развития кооперационных процессов. Кооперация К5 типа предполагает долгосрочную жизнь компании и ориентацию на сотрудничество со всем рынком. Системный процесс кооперации в новаторском представлении – это совместное использование ресурсов, к тому же современные предприятия бьются за «мозги» потребителей: чем высокоэффективней рынок, тем потребление на нем более мобильно и динамично. Итоговой позицией фирмы в этом вопросе является кооперационная стратегия, кооперация как внутренний процесс, стратегический принцип развития организации, например, в вопросе финансовых процессов – особая форма отношений, включающая в себя уникальный для каждого случая адаптационный организационный механизм совместного ведения бизнеса, т.е. «кооперация» как форма распределения затрат и прибыли. Лишь процессы взаимодействия способны исправить методологическую установку эгоизма рыночных отношений. Кооперация в широком смысле позволяет размножиться одной идее и согласованием множества производных этой идеи прийти к одному действию.

Мы уже сделали представление теоретических аспектов кооперации, а также рассмотрели кооперацию как виды стратегического поведения фирм и увидели новый зарождающийся тренд – «содействие потребителя». Идею K5 типа можно рассматривать как основу стратегии социально-экономического развития территории. Представим это как K5+ или кооперационные процессы развития территории – кумулятивная масштабируемая модель кооперационной стратегии предприятий, когда бизнес определенной территории понимает позитивную роль взаимодействия, примером такого типа может выступить брендинг территории или вовлечение локального бизнеса в удовлетворение потребностей резидентов и туристических потоков на благо своей локации. Основными аспектами такой кооперации могут стать:

- Проведение форумов по развитию территории.
- Создание ассоциаций инвесторов и жителей района.
- Составление и совместное исполнение инвестиционного проекта по развитию территории.
- Организация совместного информационного продвижения локации (в том числе рекламная кооперация в рамках проекта развития территории).
- Использование всех кооперационных типов от K1 до K5.

В заключение стоит отметить, что взаимодействие человека с человеком – это незыблемая основа человеческого прошлого, будущего и настоящего. И от того, насколько эффективными покажут себя эти отношения, такой будет экономика, и такой будет жизнь.

Также мы видим, что основа трансформации экономики исходит, прежде всего, от изменений отношения каждого человека-потребителя к понятию блага, взаимодействию в широком смысле — кооперации, а также такому информационному благу, как инновации, самой важной для эффективного ведения бизнеса. Нужно понимать, что сегодня не сами ресурсы играют главную роль, навык и качество их использования имеют большое значение.

Кооперация как стратегический принцип способна объединить в себе конструирование новых бизнес-форматов и организацию нового экономического порядка. Рост координации между участниками рынка, в том числе с потребителем, и усиление индивидуализации при должном разнообразии опосредуют рост рациональности потребления.

Литература

1. Гантер Б., Фернхам А. Типы потребителей: введение в психографику. СПб.: Питер, 2001. 304 с.
2. Голубков Е.П. Инновационный маркетинг как инструмент перевода экономики России на новый путь развития // Маркетинг в России и за рубежом. 2010. № 1. С. 18–29.
3. Зоркая Н. Современная молодежь: к проблеме «дефектной» социализации // Вестн. общественного мнения: данные, анализ, дискуссии. 2008. № 4. С. 8–23.
4. Коджаспирова Г.М. Педагогический словарь: Для студ. высш. и сред. пед. учеб. заведений / Г.М. Коджаспирова, А.Ю. Коджаспиров. М.: Издательский центр «Академия», 2001. 66 с.
5. Трофимов Р.В. Особенности оценки эффекта кооперационного развития предприятий малого и среднего бизнеса // Крымский экономический вестник. Симферополь. Республика Крым, 2014. № 6. 19 с.

6. Радаев В.В. Эволюция организационных форм в условиях растущего рынка (на примере Р 15 российской розничной торговли): препринт WP4 / 2006/06. М.: ГУ ВШЭ, 2006. 60 с.
7. Межов С.И. Инвестиционные стратегии и оценка их эффективности / С.И. Межов, О.М. Нежинский // Проблемы теории и практики управления. 2013. № 5. С. 101–106.
8. Межов И.С. Кто станет локомотивом инноваций – государство или корпорации? / И.С. Межов, С.И. Межов // ЭКО. 2011. № 1 (439). С. 72–82.
9. Прахалад К.К. Кришнан М.С. Пространство бизнес-инноваций: Создание ценности совместно с потребителем: пер. с англ. М.: Альпина Паблишер (Серия «Сколково»): Юрайт, 2011. 258 с.
10. Самарбаева Н.К. Потребительское поведение городской молодежи: социально-психологический анализ // Вестн. Башкир. ун-та. 2010. Т. 15, № 2. С. 511–516.
11. Щербаков А.И. Инфобизнес как виртуальный фактор экономического роста // Вестн. КемГУ. 2011. № 3 (47). С. 263–266.
12. Минакир П.А., Демьяненко А.Н. Очерки по пространственной экономике / отв. ред. В.М. Полтерович; Рос. акад. наук, Дальневост. отд-ние, Ин-т экон. исследований. Хабаровск: ИЭИ ДВО РАН, 2014. 272 с.
13. Сайт образовательного портала «Экономика. Социология. Менеджмент». [Электронный ресурс]. URL: http://ecsocman.hse.ru/data/291/971/1219/2002_n3_p22-43.pdf (дата обращения: 02.12.2015).
14. Сайт Высшей школы экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hse.ru/data/2010/05/26/1216923632/управление%20поведением%20потребителей.pdf> (дата обращения: 02.12.2015).
15. Сайт Минпромторга РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://minpromtorg.gov.ru> (дата обращения: 10.11.2015).

Trofimov Roman V., Postgraduate, Bachelor of Economics, Master of Management. Siberian Federal University (Krasnoyarsk). E-mail: trofinet@ya.ru.

Ferova Irina S., Doctor of Economics, Professor. Siberian Federal University (Institute of Economics, Management and Environmental Management (SFU)) (Krasnoyarsk). E-mail: Iferova@yandex.ru
STRATEGIC DEVELOPMENT OF COOPERATIVE PROCESS IN THE MODERN ECONOMY

Keywords: cooperative process, cooperation, consumer, product creation, organizational innovation, economy of consumption, interaction strategy.

Nowadays, strategic planning tends to the tendencies of innovation cases and projects. The core of modern organizational innovation is cooperation. In our opinion, co-op is the core of modern organizational innovation. Cooperative processes in strategic planning should not be ruled out or underestimated, because they now form the new possibilities in innovation environment for the organization. There are many management approaches: structural, functional, process, project, system and others. Certainly, there is a certain demand for strategic approach. Strategy formation is a necessary rule; any business is directed towards growth and that is why we are talking about the interaction as the essence of development.

Creating an organization is a laborious process. And it is very important to choose the right angle, the point of view of the future project. Co-operative approach is a long-term strategy. It focuses on the cooperation of the entire market. In this article we consider the possibilities of cooperation and the role of cooperative processes in the development of a modern economy.

References

1. Ganter B., Fernkham A., Tipy potrebitelei: vvvedeniye v Psikhografiku. Saint Petersburg: Publishing house Piter, 2001. p. 304.
2. Golubkov Ye.P., Innovatsionnyi marketing kak instrument perevoda ekonomiki Rossii na novyiyput' razvitiya // Marketing v Rossii i za rubezhom. 2010. №1, pp.18–29.
3. Zorkaya N., Sovremennaya molodezh: k probleme «defektnoi» sotsializatsii //Bulletin of public opinion: data, analysis, discussions. 2008. №4, pp. 8–23.
4. Kodzhaspirova G.M., Pedagogicheskiy slovar: Dlya stud. vyssh. i sred. ped. ucheb. Zavedeniy / Kodzhaspirova G.M., Kodzhaspirov A. YU., Moscow: Publishing house «Akademiya», 2001, p. 66.

5. Trofimov R.V., Osobennosti otsenki effekta kooperatsionnogo razvitiya predpriyatiimalogo i srednego biznesa «Krymskiy ekonomicheskiy vestnik», Simferopol, the Republic of Crimea. 2014. №6, p.19.
6. Radayev V.V. Evolyutsiya organizatsionnykh form v usloviyakh rastushchego rynka (On the example of R 15 of Russian retail trade). Preprint WP4 / 2006/06. Moscow: State University Higher School of Economics, 2006, p. 60.
7. Mezhov S.I., Investitsionnyye strategii i otsenka ikh effektivnosti / Mezhov S.I., Nezhinskii O.M.// Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2013. №5, pp. 101–106.
8. Mezhov I.S. Kto stanet lokomotivom innovatsii – gosudarstvo ili korporatsii? / Mezhov I.S., Mezhov S.I. // EKO. 2011. №1 (439), pp. 72–82.
9. Prakhlad K.K., Krishnan M.S., Prostranstvo biznes-innovatsii: Sozdaniye tsennosti sovместno s potrebitel'em / Translation from English Moscow: Publishing house Alpina Publishers (Seriya «Skolkovo»): Publishing house Yurait, 2011, 258 s.
10. Samarbayeva N.K., Potrebitelskoye povedeniye gorodskoy molodezhi: sotsial no-psikhologicheskii analiz // Bulletin of the Bashkir University. 2010. T. 15. №2, pp. 511–516.
11. Shcherbakov A. I., Infobiznes kak virtualnyy faktor ekonomicheskogo rosta // The Bulletin of KemSU. 2011. №3 (47), pp. 263-266.
12. Minakir P.A., Demyanenko A.N., Ocherki po prostranstvennoy ekonomike /edited by Polterovich V.M.; The Russian Academy of Sciences, Far-Eastern Branch of the Institute of Economics and Research. Khabarovsk: Institute of Economic Research FEB RAS, 2014, p. 272.
13. Cayt obrazovatel'nogo portala "Ekonomika. Sotsiologiya. Menedzhment".Electronic resource. Access mode:http://ecsocman.hse.ru/data/291/971/1219/2002_n3_p22-... (circulation date: December 2, 2015).
14. Cayt Vysshey shkoly ekonomiki. Elektronnyy resurs. Rezhim dostupa: <http://www.hse.ru/data/2010/05/26/1216923632/upravlen..> (Date of circulation: December 2, 2015).
15. Site of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation. Electronic resource. Access mode: <Http://minpromtorg.gov.ru> (reference date: November 10, 2015).

Trofimov R.V., Ferova I.S. Strategicheskoe razvitiye kooperatsionnykh processov v sovremennoy jekonomike [Strategic development of cooperative process in the modern economy]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 155-163.

ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 330

DOI: 10.17223/19988648/38/14

В.С. Цитленок

О КОНЕЧНОМ РЕЗУЛЬТАТЕ ЭВОЛЮЦИИ ЭКОНОМИКИ ГЕОАНТРОПНОГО СОЦИУМА: ГИПОТЕЗА

В статье на уровне гипотезы обсуждается безальтернативность существованию конечного результата эволюции экономики геоантропного социума: её трансформация в трансгеопланетную субъектно-сетевую ноотехнотронную пространстономику. В процессе эволюции экономики геоантропного социума автор выделяет три этапа: 1) природоадаптационный, когда экономика полностью зависит от действия стихийных природных сил; 2) экзоресурсный природодеструктивный, когда отсутствуют ограничения на использование природных ресурсов; 3) эндоресурсный природобезопасный, когда субъекты экономики осознанно используют стихийные силы природы и социума для формирования трансгеопланетной ноотехнотронной пространстономики.

Ключевые слова: геоантроп, инвариантный, конечный результат, социум, трансформация, эволюция, экономика, этап.

Современное научно-экономическое знание представлено множеством теорий, концепций, объясняющих различные стороны, уровни, процессы и поведение субъектов мировой экономики в данный момент времени, в прошлом и вероятное – в будущем. Построены они на принципиально различных идейно-методологических основаниях.

По мнению А.М. Либмана, современное экономико-теоретическое знание состоит из двух направлений: ортодоксального и неортодоксального. Само ортодоксальное направление представлено двумя школами: современной неоклассикой и школой ограниченной рациональности [1. С. 43–51]. А.Г. Худокормов выделяет в ортодоксальном направлении следующие научные школы: неоклассические теории микроэкономики, макроэкономики, благосостояния, общего рыночного равновесия, экономического роста, эволюционной экономики; неоавстрийскую школу, школы ортодоксального кейнсианства, неинституционализма; германского неолиберализма; неортодоксального кейнсианства. Среди неортодоксального экономического направления выделяет следующие научные школы: институционально-эволюционную, западноевропейскую социал-демократическую, западный марксизм, леворадикальный критический капитализм [2. С. 360–361]. У. Баумоль считает, что в XX в. развитие экономической науки шло по трем направлениям: формализации макроэкономических текстов, создания новых действенных инструментов для эмпирических исследований и их применения к описанию процесса функционирования реальной экономики, для верификации и повышения содержательности самой теории, широкого применения

теоретического анализа для разработки макроэкономической политики, системы налогообложения, анализа портфеля финансовых инструментов [3. С. 74].

Несмотря на существенные, а иногда и противоположные исходные постулаты, все направления и школы современного научно-экономического знания основываются на единой идеологической метапарадигме абсолютного социоцентризма, сущность которого заключается в интуитивной вере в неограниченные возможности геоантропного социума к поступательному развитию и к его способности решить любые производственные, социально-экономические проблемы за определенный период времени.

Другая особенность современного научно-экономического знания – ориентация на первоочередное решение проблем текущего или краткосрочного периода, что придает накопленному научно-экономическому знанию феноменалистический характер, предполагающий приоритетное решение проблем краткосрочного периода на уровнях индивида, фирмы, отрасли, национальной или мировой экономики.

Уровень развития эпистемо-семантического потенциала научно-экономического знания существенно отстает от дескриптивного, что проявляется в дефиците установленных закономерностей самоорганизации экономики геоантропного социума с момента её становления до настоящего времени.

Содержание метапарадигмы современного научно-экономического знания определяется эклектическим объединением идей нового экономического рационализма и устойчивого геоэкономического развития. «Новый рационализм» предполагает достижение поставленных агентами целей через последовательную реализацию системы предпочтений индивида, в которую включают не только экономические, но и социальные, политические, идеологические, этнокультурные цели. При этом утверждается, что детерминированные рациональные индивидуально-эгоистические предпочтения дополняются вероятностными иррационально-эгоцентрическими предпочтениями.

«Новый рационализм» позволяет объяснить эволюцию макроэкономической системы стремлением её субъектов к достижению такого уровня и такой структуры удовлетворяемых потребностей геоантропного социума, который позволяет сохранять её динамическую устойчивость.

Ориентацию системы научно-экономического знания на объяснение движущих сил и механизма самоорганизации геоантропной экономики следует признать её стратегической функцией, реализация которой возможна только через реализацию четырех специальных функций: эпистемо-семантической, субъектно-кратоматической, прагматической и праксиоматической.

Реализация эпистемо-семантической функции предполагает накопление знания о сущности самоорганизации экономики геоантропного социума, о формах её реализации на всех этапах инвариантно-трансформационной эволюции, разработку принципов производства научно-экономического познания: дескриптивных, эвристических, преспективных, поскольку новое научно-экономическое знание является следствием комплексного использования всех методов. Реализация эпистемо-семантической функции осуществляется через: 1) фиксацию содержания рабочей гипотезы; 2) использование всего

множества принципов научно-экономического познания; 3) процесс производства нового знания; 4) разработки принципов трансформации нового знания в инструменты и содержание долгосрочной стратегии системоформирующих субъектов экономики геоантропного социума.

Таким образом, гипотеза глобальной инвариантно-трансформационной эволюции экономики геоантропного социума является исходной для понимания смысла и конечного результата экономической формы его деятельности, который состоит в непрерывном позитивном отрицании своей зависимости от стихийных природных и социальных сил.

Проблема определения содержания и конечного результата эволюции геоантропной экономики была и остается одной из центральных в системе научно-экономического знания, решение которой зависит от достигнутого уровня развития геоэкономики, её различных аспектов, субъектов, уровня развития глобального научного знания, включая и экономическое, от масштаба и степени интенсивности исследований.

Целью статьи является обоснование гипотезы об инвариантно-трансформационном характере эволюции экономики геоантропного социума, результатом которой в сверхдолгосрочном периоде станет её превращение в трансгеопланетную субъектно-сетевую ноотехнотронную пространственно-мику.

Задачи, решение которых обеспечивает достижение поставленной цели:

- анализ достигнутого уровня понимания и степени разработанности проблемы эволюционной экономики в современном научно-экономическом знании;
- доказательство существования конечного результата эволюции экономики геоантропного социума в сверхдолгосрочном периоде;
- выявление глобальных трансформационных этапов эволюции экономики геоантропного социума и их определяющих характеристик;
- доказательство безальтернативности императиву трансформации геоантропной экономики в трансгеопланетную ноотехнотронную пространственномику.

В зависимости от содержания исходной идеологической парадигмы исследователя сформировались пять относительно самостоятельных концепций содержания и факторов экономической эволюции в пределах капиталистической формации: 1) воспроизводственно-макроэкономическая; 2) эволюционно-институциональная; 3) конкурентно-институциональная; 4) экономико-синергетическая; 5) эволюционно-циклическая.

Первой была разработана макроэкономическая концепция производства национального продукта с выделением трех временных циклов: кратко-, средне-, долгосрочного¹.

В условиях доминирования крупного корпоративного капитала возросло значение субъектно-институционального фактора: норм, правил, институ-

¹ См.: *Туган-Барановский М.И.* Периодические промышленные кризисы. Изд.4-е. М., 1913. 479 с.; *Kuznets S.* Secular Movements in Production and Prices: Their Nature and Their Bearing upon Cyclical Fluctuation. NY, 1930. 240 p.; *Rostow W.W.* The stages of Economic Growth: A-NON Communist Manifesto-NY, 1960. 180 p.

циональных структур и долгосрочных стратегий корпораций, что нашло отражение в концепции эволюционного институционализма.

Большое влияние на её формирование оказала работа Т. Веблена «Теория праздного класса», изданная в США в 1899 г. [4]. Её основная идея: социальная эволюция является результатом процесса естественного отбора институтов. Сами институты – это реализованные на практике существовавшие в прошлом представления, которые не полностью соответствуют существующим в настоящее время реальным потребностям экономики. Поэтому у экономических субъектов начинают формироваться новые образы институтов, призванные со временем заменить функционирующие.

Убеждение в решающем значении институциональных изменений для экономической эволюции лежит в основе концепции Д. Норта. Если в работе [5] утверждается, что главными детерминантами социального и экономического развития являются «технологические и институциональные изменения» [5. С. 133], то уже в монографии «Понимание процесса экономических изменений», опубликованной в 2010 г., он приходит к выводу, что институциональные изменения являются функцией тех представлений, которые существуют у субъектов экономики. «Экономические изменения по большей части являются сознательным процессом, формируемым представлениями участников о последствиях их действий. Источником этих представлений служит то, во что игроки верят: теории, предсказывающие последствия их поступков и обычно неотделимые от их предпочтений» [6. С. 8–9].

Таким образом, основополагающим для сторонников эволюционно-институционального направления является убеждение, что мыслительные конструкции, создаваемые экономическими агентами, являются источником институциональных изменений, а последние – движущей силой экономической эволюции.

В конкурентно-институциональной концепции движущей силой экономической эволюции выступает процесс замещения («созидательного разрушения») используемых технологий, факторов производства новыми, более эффективными и создания на этой базе новых видов товаров, освоение новых рынков, использования новых ресурсов, изменения отраслевых рыночных структур. Предприниматели, которые осуществляют эти изменения, являются новаторами. Ими может быть только та их часть, которая стремится к победе над конкурентами на основе применения новых комбинаций используемых ресурсов [7. С. 169–170].

В начале XXI в. рядом исследователей-экономистов была создана концепция фирменной (миниэкономической) институционально-рыночной эволюции [8, 9]. Её авторы Р. Нельсон и С. Уинтер считают конкурентно-рыночное поведение фирмы источником возникновения технических изменений и их распространения в экономике. В процессе конкуренции происходит отбор наиболее эффективных рутинных стратегий, которые затем изменяются, что означает их экономическую мутацию.

Другой сторонник эволюционной миниэкономики (Дж. Ходжсон) считает её частной формой биоэволюции. «Дарвинизм дает привлекательную онтологию, в которой частные теории должны найти своё место» [10. С. 34]. Он рассматривает конкуренцию в качестве экономической формы борьбы за суще-

ствование, в ходе которой происходит отбор наиболее жизнеспособных фирм.

Особенность этого направления – убеждение в возможности формирования интегральной концепции эволюционно-неоинституциональной экономики, в которой макроэкономические изменения определяются как функции рационально-эгоистического поведения фирмы в условиях ограниченной информации¹.

Экономико-синергетическое направление возникло как производное физико-химической теории самоорганизации природных процессов. Сторонники данного направления не видят принципиального отличия в содержании и действии законов самоорганизации в природе и в социуме. При объяснении закономерностей геоэкономической эволюции они абстрагируются от креативно-трансформационного свойства трудовой деятельности глобального социума².

Пионерная работа эволюционно-циклического подхода была выполнена Н.Д. Кондратьевым и опубликована в 1922 г. [11]. Однако активно эта концепция стала развиваться после мирового энергетического кризиса 70-х гг. XX в. в двух направлениях: технико-циклическом и цивилизационно-циклическом.

Технико-циклическое направление представлено работами Г. Менша и С.Ю. Глазьева³. В них исследованы закономерности формирования технологических циклов при абстрагировании от закономерностей рыночного поведения фирмы.

Цивилизационно-циклическая концепция в современном научно-экономическом знании представлена работами Ю.В. Яковца, Б.Н. Кузыка⁴. Они доказывают, что, начиная с эпохи неолита, движущей силой экономической эволюции является духовная сфера цивилизации. Последняя, рассматриваемая как высшая ступень организации человечества, включает все формы его существования: индивидуальную, семейную, этнодемографическую, государственную, экономическую, политическую, духовную (науку, культуру, идеологию) [12. С. 86–92]. Цивилизация, по их мнению, – сложная систе-

¹ Макаров В.Л. Эволюционная экономика. Некоторые фрагменты теории // Эволюционный подход и проблемы переходной экономики. М.: ЦЭМИ РАН, 1995. С. 114–121; Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику. М.: Япония сегодня, 1997. 106 с.; Маевский В.И. О взаимосвязи эволюционной теории и ортодоксии // Вопросы экономики. 2003. № 11. С. 4–14; Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем. М.: Наука, 2004. 240 с.; Попов Е.В. Эволюция институтов микроэкономики. М.: Наука, 2007. 542 с.

² Занг В.Б. Синергетическая экономика. М.: Мир, 1999. 353 с.; Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход. Томск: ТГУ, 1999. 160 с.; Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. От стандартной экономики к экономической синергетике // Вопросы экономики. 2001. № 6. С. 20–45; Лесков Л.В. Футуросинергетика: универсальная теория систем. М.: Экономика, 2005. 170 с.

³ Mensh G. Das technologische Patt: Innovationen ubetwinden d.Depression- Frankfurt a Main, 1975; Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993. 310 с.

⁴ Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. М.: Наука, 1999. 448 с.; Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее: в 2 т. М.: Институт экономических стратегий, 2006. 1416 с.

ма, функционирующая в едином геопланетном пространственно-временном континууме. Она существует в трех формах: локальной, мировой и глобальной.

Авторы выделяют 12 локальных цивилизаций: западноевропейскую, восточноевропейскую, евразийскую, североамериканскую, латиноамериканскую, океаническую, японскую, индийскую, китайскую, буддийскую, мусульманскую, африканскую [12. С. 95, 251]. Их одновременное функционирование в геопланетном пространстве характеризует мировую цивилизацию. Мировая цивилизация существует достаточно длительный период времени. Авторы отождествляют этапы её эволюции с признанными в социологии и социальной истории этапами эволюции человечества: неолитическим, раннеклассовым, античным, средневековым, раннеиндустриальным, индустриальным, постиндустриальным.

Глобальная цивилизация представляет собой мировую, в которой отсутствует деление на локальные цивилизации.

Процесс эволюции глобальной цивилизации интерпретируется авторами как последовательная смена трех этапов мировых цивилизаций, каждый из которых представляет собой завершённый суперцикл.

Первый суперцикл отождествляется с периодом неолита. Его продолжительность превышает 30 тысячелетий, а основными отличительными признаками являются кочевой образ жизни и кровно-родственное основание организации всех форм жизнедеятельности.

Второй суперцикл характеризуется переходом к оседлому образу жизни, появлением территориально обособленных этногосударственных образований, активной производственной деятельностью. Переход ко второму суперциклу начался 10 тысячелетий назад. Продолжается он в настоящее время, завершится, по прогнозу авторов, в локальных цивилизациях Северной Америки, Европы, Японии к середине XXI в.

Второй суперцикл – это фаза зрелости глобальной цивилизации. Длительность его следующей, третьей фазы не превысит, по предположению авторов, шести веков, когда она будет замещена четвертой фазой – фазой «кризиса рода человеческого». «Закончится эта фаза вырождением и гибелью человечества или станет исходной базой, импульсом для нового витка его истории – на этот вопрос пока невозможно дать определенный ответ. Оставим его следующим поколениям» [12. С. 120–121]. Содержание третьего суперцикла для авторов осталось *terra incognita*.

Анализ существующих вариантов научного объяснения содержания, факторов, движущих сил, этапов и направленности геоэкономической эволюции позволяет сделать вывод о том, что каждый из них отражает определенный уровень или аспект жизнедеятельности геоантропного социума и является, по сути, не альтернативой, а составной частью единого процесса научного познания закономерностей самоорганизации экономической формы жизнедеятельности геоантропного социума.

Объективно доминирующей формой его жизнедеятельности становится та, которая создает необратимые автономные самовоспроизводящиеся устойчивые функциональные структуры. Наиболее полно этой потребности соответствует экономическая форма жизнедеятельности человечества, суть кото-

рой – в создании условий для максимального удовлетворения непрерывно растущих жизненно необходимых потребностей геоантропного социума, представляющая собой сложную самоорганизованную, необратимо эволюционирующую производственную систему, функционирующую в пределах земной биосферы и обеспечивающую непрерывное накопление интеллектуально-креативного потенциала субъектов геоантропной экономики.

Период времени, начиная от родоплеменной самоорганизации геопланетного социума и до полной его самотрансформации в трансгеопланетную ноотронно-субъектную структуру, назовем полным жизненным циклом человечества, движущей силой которого является глобальная экономика, полный жизненный цикл которой состоит из последовательно замещающихся трех необратимых глобальных инвариантно-трансформационных этапов.

Согласно теории эволюционной биологии на определенном этапе (от 2 до 1,5 млн лет назад) [13. С. 60] из животного мира выделилось человеческое стадо. Благодаря опережающему развитию интеллекта первобытного человека и его адаптационной способности постоянно росла численность, происходил процесс заселения Земли. Внутри биосферы сформировалось качественно новое образование – геоантропный социум, важнейшей формой существования которого стала производственно-трудовая деятельность. Отличительными признаками его экономики были: полная зависимость от стихийных сил природной среды, а основным регулятором экономического поведения – инстинкт выживания, определивший коллективный характер трудовой деятельности: коллективный поиск и потребление продуктов природы. Геоантропосфера на первом этапе эволюции глобальной экономики остается органической частью биосферы. Первый этап – этап природоадаптационный, предполагающий пассивное приспособление геоантропа к действиям стихийных сил биосферы. Таким образом, формированием геоантропного социума и геоантропосферы завершается первый этап глобальной инвариантно-трансформационной эволюции его экономики.

Устойчивый рост дефицита продуктов природной среды стал мощным стимулом для перехода геоантропного социума к активному воздействию на неё с целью производства жизненно необходимых благ. Переход ко второму этапу глобальной инвариантно-трансформационной эволюции начался с интенсивного освоения суши и лесных ресурсов планеты примерно 10 тыс. лет назад. Первоначально были освоены земли Юго-Западной Азии, Северной Африки и современного Китая. В дальнейшем объектами активного присвоения природных ресурсов становятся подземные ископаемые: руды, нефть, газ, вода. Создается мировое промышленное производство, формируется и растет городское население. Происходят существенные изменения в социально-экономических, социальных отношениях. Национально-государственная форма организации жизнедеятельности геоантропного социума становится абсолютной. Он полностью отделяет себя от внешней природной среды, но при этом сохраняет неизменной свою генетическую структуру. Постоянно увеличивается масштаб применения неорганических элементов, которые со временем стали использоваться в качестве имплантатов человеческого организма. В последней четверти XX в. н.э. высокими темпа-

ми начинают развиваться электронное производство, робототехника, создаются первые модели искусственного интеллекта.

На втором этапе глобальной инвариантно-трансформационной эволюции экономики геоантропного социума происходит существенное ослабление его зависимости от действия стихийных природных сил. Численность народонаселения планеты (по прогнозу ООН) достигнет своего максимума в 12–14 млрд человек. Несмотря на масштабное промышленное производство продуктов питания, степень удовлетворения потребностей в них со временем будет снижаться при растущей деградации внешней природной среды. Таким образом, социально-генетическими признаками второго этапа глобальной инвариантно-трансформационной эволюции экономики являются: экзоресурсная природодеструктивная технология, сохранение относительной зависимости от действия стихийных природных и социальных сил. Длительность второго этапа инвариантно-трансформационной эволюции экономики геоантропного социума составит 10,5 тыс. лет.

К 2600 г. начнется процесс самотрансформации глобального геоантропа в трансгеопланетного ноотехнобиотроника, сочетающего биоантропный интеллект, естественные органы с искусственным интеллектом и неорганическими имплантатами, означающий переход к третьему этапу глобальной инвариантно-трансформационной эволюции экономики геоантропного социума, который будет существенно меньше второго и завершится созданием трансгеопланетной субъектно-сетевой ноотехнотронной пространственноэкономики, признаками которого будут: доминирование эндоресурсных природобезопасных технологий, целенаправленный контроль над основными стихийными силами природы и социума. Длительность третьего этапа будет равна 1–2 тысячелетиям.

Для современного этапа развития научно-экономического знания принципиальное значение имеет доказательство безальтернативности процесса эволюции геоантропной экономики в направлении её самотрансформации в трансгеопланетное субъектно-сетевое креативное ноотехнотронное пространство.

На основе данной гипотезы потребуются создание концепции оптимального сочетания в долгосрочных стратегиях системоформирующих субъектов современной мировой экономики двух конкурирующих тенденций: тенденции к максимально возможному уровню удовлетворения личных потребностей геоантропного социума с тенденцией роста потребности в замещении, по меньшей мере к конвергенции глобального биоантропного социума и сетевой креативной ноотехнотронной структуры.

Литература

1. *Либман А.* Современная экономическая теория: основные тенденции // Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 36–51.
2. *Худокормов А.Г.* Экономическая теория: новейшие течения Запада: учеб. пособие для магистров. М.: ИНФРА-М, 2010. 416 с.
3. *Баумоль Е.* Чего не знал Альфред Маршалл: вклад XX столетия в экономическую теорию // Вопросы экономики. 2001. № 2. С. 73–107.
4. *Веблен Т.* Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.

5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997. 180 с.
6. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. М.: Изд. дом гос. ун-та ВШЭ, 2010. 256 с.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983. 455 с.
8. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002. 536 с.
9. Ходжсон Д. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003. 464 с.
10. Ходжсон Д. Дарвинизм в экономике: от аналогии к онтологии // Экономическая трансформация и эволюционная теория Шумпетера: доклады и выступления участников международного симпозиума. М.: Наука, 2004.
11. Кондратьев Н.Д. Мировое хозяйство и его конъюнктура во время и после войны. Вологда, 1922. 210 с.
12. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее. Т. 1: Теория и история цивилизаций. М.: Институт экономических стратегий, 2006. 768 с.
13. Яковец Ю.В. История цивилизаций: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 1997. 352 с.

Tsitlenok Vladimir S., Tomsk State University (Tomsk, Russia). E- mail: vladim.tsitlenok@yandex.ru
THE FINAL RESULT OF GEO-ANTHROPIC SOCIETY ECONOMY TRANSITION: THE HYPOTHESIS

Keywords: geoantrop, invariant, the final result, society, transformation, evolution, economics, stage.

The article at the hypothesis level discusses the lack of an alternative to the existence of the final result of geo-anthropic society economy transition: its transformation into a new type of economy. In the process of geo-anthropic society economy transition the author identifies three stages: 1) nature-adaptive, when the economy is completely dependent on the actions of natural forces, 2) exoresource nature-destructive, when there are no restrictions on the use of natural resources, 3) endoresource nature conservation, when the subjects of the economy consciously use the natural forces and society to form a transo-planetary nootechnotron space.

References

1. Libman A., *Sovremennaya ekonomicheskaya teoriya: osnovnyye tenden-tsii*// *Voprosy ekonomiki*. 2007. №3, pp.36–51.
2. Khudokormov A.G., *Ekonomicheskaya teoriya: noveyshiye techeniya Zapada: uchebn.posobiye dlya magistrov*. Moscow: Publishing house INFRA-M, 2010. pp.416
3. Baumol E., *Chego ne znal Alfred Marshall: vklad KHKH stoletiya v ekonomicheskuyu teoriyu* // *Voprosy ekonomiki*. 2001. № 2, pp.73–107.
4. Veblen T., *Teoriya prazdnogo klassa*. - Moscow: Publishing house Progress, 1984.- pp.367
5. Nort D., *Instituty, institutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* Moscow: Fund of economic books «Nachalo», 1997, pp.180.
6. Nort D. *Ponimaniye protsessa ekonomicheskikh izmeneniy* – Moscow: Publishing house of State University Higher School of Economics, 2010, pp. 256.
7. Tugan-Baranovskiy M.I., *Periodicheskiye promyshlennyye krizisy*. M.,4th edition, 1913, pp. 479.
8. Kuznets S., *Secular Movements in Production and Prices: Their Nature and Their Bearing upon Cyclical Fluctuation*. NY, 1930, pp. 240f. Rostow W.W. *The stages of Economic Growth: A-NON Communist Manifesto* NY.,1960, pp.180
10. Shumpeter Y., *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya*- Moscow: Publishing house Progress, 1983, pp. 455.
11. Nelson R.,Uinter S., *Evolyu-tsionnaya teoriya ekonomicheskikh izmeneniy* Moscow: Publishing house Delo, 2002, pp. 536.
12. Khodzhson D., *Ekonomicheskaya teoriya i instituty*- Moscow: Publishing house Delo, 2003, pp. 464.
13. Khodzhson D., *Darvinizm v ekonomike: ot analogii k ontologii* // *Ekonomicheskaya transformatsiya i evolyutsionnaya teoriya Shumpetera* (Reports and speeches of participants of the interna-

tional symposium). Moscow: Reports and speeches of participants of the international symposium Nauka, 2004, pp. 380.

14. Makarov V.L., Evolyutsionnaya ekonomika. Nekotoryye fragmenty teorii // Evolyutsionnyy podkhod i problemy perekhodnoy ekonomiki. Moscow: CEMI RAS, 1995, pp. 114–121.

15. Mayevskiy V.I., Vvedeniye v evolyutsionnyu makroekonomiku. Moscow: Yaponiya segodnya, 1997, pp. 106.

16. Mayevskiy V.I., O vzaimosvyazi evolyutsionnoy teorii i ortodoksii // Voprosy ekonomiki. 2003.-№ 11. pp. 4–14.

17. Kleyner G.B., Evolyutsiya institutsional'nykh sistem- Moscow: Publishing house Nauka, 2004, pp.240.

18. Popov Ye.V., Evolyutsiya institutov miniekonomiki – Moscow: Publishing house Nauka, 2007, pp.542.

19. Zang V.B., Sinergeticheskaya ekonomika – Moscow: Publishing house Mir, 1999, pp.353.

20. Yerokhina Ye.A., Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: sistemnosamoorganizatsion-nyy podkhod. Tomsk: TSU, 1999, pp.160.

21. Yevstigneyeva L.,Yevstigneyev R., Ot standartnoy ekonomiki k ekonomicheskoy sinergetike // Voprosy ekonomiki. 2001. №6, pp. 20–45.

22. Leskov L.V., Futurosinergetika: universalnaya teoriya system Moscow:Ekonomika, 2005. pp. 170.

23. Kondratyev N.D., Mirovoye khozyaystvo i yego konyunktura vo vremya i posle voyny. Vologda, 1922, pp.210.

24. Mensh G., Das technologische Patt: Innovationen ubetwindend.Depression Frankfurt am Main, 1975.

25. Glazyev S.YU., Teoriya dolgosrochnogo tekhniko-ekonomicheskogo razvitiya. Moscow: Publishing house VlaDar, 1993, pp. 310.

26. Yakovets YU.V., Tsikly.Krizisy.Prognozy. Moscow: Publishing house Nauka, 1999. pp. 448.

27. Kuzyk B.N., Yakovets YU.V., Tsvivilizatsii: teoriya, istoriya, dialog, budushcheye. In two volumes. Moscow: Institute for Economic Strategies, 2006, pp.1416.

28. Kuzyk B.N., Yakovets YU.V., Tsvivilizatsii: teoriya, istoriya, dialog, budushcheye: T.1 Teoriya i istoriya tsvivilizatsiy. Moscow: Institute for Economic Strategies, 2006, pp. 768.

29. Yakovets YU.V., Istoriya tsvivilizatsiy: Teaching, 2nd edition.,Revised and updated. Moscow: Humanitarian Publishing Center VLADOS, 1997, pp. 352.

Tsitlenok V.S. O konechnom rezul'tate jevoljucii jekonomiki geoantropnogo sociuma: gipoteza [The final result of geo-anthropic society economy transition: the hypothesis]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 38, pp. 164-173.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

БАРЫЛЬНИКОВ Виктор Владимирович – кандидат технических наук, завкафедрой менеджмента и маркетинга Новокузнецкого института (филиала) Кемеровского государственного университета (г. Новокузнецк). E-mail: barylnikov@list.ru

ГАСАНОВ Магеррам Али Оглы – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: hursud1@yandex.ru

ГАРЦУЕВА Екатерина Владимировна – аспирант, Национальный исследовательский Томский государственный университет. E-mail: evg0283@mail.ru

ДРОЗДОВА Марина Игоревна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск). E-mail: dromi2404@mail.ru

ЖИРОНКИН Сергей Александрович – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: zhironkin@inbox.ru

ЖИРОНКИНА Ольга Валерьевна – кандидат педагогических наук, доцент кафедры иностранных языков Кемеровского института (филиала) Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Кемерово). E-mail: o-zhironkina@mail.ru

ЗОНОВА Ольга Васильевна – ст. преподаватель Института экономики и управления Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева (г. Кемерово). E-mail: zonova_kustu@mail.ru

ИНДУКАЕВ Виктор Олегович – аспирант кафедры общей и прикладной экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: victorindukaev@gmail.com

КЛИМУК Владимир Владимирович – кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики и организации производства Барановичского государственного университета (Беларусь), докторант Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону). E-mail: klimuk-vv@yandex.ru

КОЛОТОВ Константин Александрович – аспирант Кузбасского государственного технического университета (г. Кемерово). E-mail: 594950@bk.ru

ЛЕОНЕНКО Евгения Ивановна – кандидат экономических наук, завкафедрой экономики Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск). E-mail: dromi2404@mail.ru

ЛОСЕВ Александр Сергеевич – кандидат физико-математических наук, научный сотрудник лаборатории вероятностных методов и системного анализа Института прикладной математики Дальневосточного отделения РАН (г. Владивосток). E-mail: Alexax@bk.ru

МАМАЕВ Сиражутдин Магомедгаирович – соискатель, лаборатория социально-экономических проблем человеческого развития и качества жизни Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (г. Москва). E-mail: cetjik777@mail.ru

МЕДВЕДЕВ Борис Николаевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга Новокузнецкого института (филиала) Кемеровского государственного университета (г. Новокузнецк). E-mail: ya.medvedev48@yandex.ru

МОРГУНОВ Евгений Владимирович – кандидат экономических наук, завлабораторией социально-экономических проблем человеческого развития и качества жизни, Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН (г. Москва). E-mail: morgun1976@mail.ru

НАГОВИЦИНА Лидия Павловна – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Сибирского университета потребительской кооперации (г. Новосибирск). E-mail: dromi2404@mail.ru

САЛИХОВ Валерий Альбертович – кандидат технических наук, доцент кафедры экономики, финансов и учета Новокузнецкого института (филиала) Кемеровского государственного университета (г. Новокузнецк). E-mail: Salihov-VA@yandex.ru

СИНИЦА Арсений Леонидович – кандидат экономических наук, научный сотрудник лаборатории экономики народонаселения и демографии МГУ им. М.В. Ломоносова (г. Москва). E-mail: sinitsa@econ.msu.ru

СОТНИКОВА Светлана Ивановна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономики труда и управления персоналом Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: s.i.sotnikova@nsuem.ru

ТЕТИН Илья Алексеевич – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономико-математических методов и статистики Южно-Уральского государственного университета (национальный исследовательский университет) (г. Челябинск). E-mail: ilya.tetin@susu.ru

ТРОФИМОВ Роман Вячеславович – аспирант кафедры финансов Института экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета (г. Красноярск). E-mail: trofinet@ya.ru

ФЕРОВА Ирина Сергеевна – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой финансов Института экономики, управления и природопользования Сибирского федерального университета. E-mail: lferova@yandex.ru

ЦИТЛЕНОК Владимир Сергеевич – доктор экономических наук, профессор кафедры экономики Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: vladim.tsitlenok@yandex.ru

ЧЕРНОВА Ольга Анатольевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры информационной экономики Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону). E-mail: chernova.olga71@yandex.ru

ШАБАШЕВ Владимир Алексеевич – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономической теории Кемеровского государственного университета. E-mail: bash_kemsu@mail.ru

Научный журнал
**ВЕСТНИК ТОМСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА**
ЭКОНОМИКА
Tomsk State University Journal of Economics

2017. № 38

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 25.04.2017 г. Формат 70x100^{1/16}.

Печ. л. 11,0; усл. печ. л. 15,4; уч.-изд. л. 15,9.

Тираж 500 экз. Дата выхода в свет 28.04.2017 г. Заказ 2508. Цена свободная

Адрес редакции: 634029, г. Томск, ул. Герцена, 2
ООО «Издательство ТГУ», 634029, г. Томск, ул. Никитина, 4

Журнал отпечатан на оборудовании Издательского Дома
Томского государственного университета,
634050, г. Томск, пр. Ленина, 36, тел. 8(382-2) 53-15-28; 52-98-49
<http://publish.tsu.ru>; e-mail; rio.tsu@mail.ru