# ВЕСТНИК ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

# Научный журнал

2017 Nº 37

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

Подписной индекс 44047 в объединенном каталоге «Пресса России»

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

### РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

### РЕДКОЛЛЕГИЯ ЖУРНАЛА

**В.И. Канов**, д-р экон. наук., проф. (гл. редактор); **А.В. Ложникова**, д-р экон. наук., доц., зам. гл. редактора (отв. секретарь); **А.А. Оганян**, секретарь редакции; 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

Вылкова Е.С. Теоретические основы идентификации налогового состояния	
территорий и методика его оценки	5
Радионова Е.А. Направления обеспечения безопасного экономического развития	
современной России	17
Рождественская Е.М. Государственно регулируемый конкурентно-рыночный	
порядок как институт экономики устойчивого развития	26
Федотова М.А. Усовершенствование механизма обеспечения экономической	
безопасности и противодействия коррупции в договорной работе с контрагентами	
Эльмурзаева Р.А. Регуляторный захват: теория и политика	52
ЭКОНОМИКА ТРУДА	
Farrar D.H. Karawana O.D. Taonar arawayan maarawaya ayana ayana	
Беляев В.И., Кузнецова О.В. Теория, методология, практика системного решения	(0
проблем трудового оппортунизма на предприятиях	
Порфирьев Е.Е. Моделирование текущих тенденций на российском рынке труда	85
ФИНАНСЫ	
<b>Бозо Н.В.</b> Ограничения развития предприятий и организаций РФ в современных условиях	95
Ваганова Е.В. Медицинские информационные системы как объект оценки: факторы	
и тенденции развития	113
Земцов А. А., Цибульникова В. Ю. Система страхования банковских вкладов	
в России: становление и развитие	131
Конципко Н.В. Развитие концептуальных подходов к амортизационной политике	
как собственному источнику финансирования корпорации	153
Попов Д.В. Эффективность финансово-экономической деятельности высшего	
учебного заведения	169
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА	
Kanananan II F. Ayanya paguraanan ayana ayana iyo aayaa ayaa ah kananan ayan	
Кочегарова Л.Г. Анализ взаимосвязи экономической и социальной эффективности	101
в управлении инвестиционным развитием регионов России	181
Мамедова Н.А., Сизанова Ю.А. Оценка реализации стратегии социально-	100
экономического развития Мурманской области до 2020 г. и на период до 2025	196
Неклюдова Н.П., Илинбаева Е.А. Оценка потерь бюджета региона от нелегальной	200
трудовой миграции (на примере Свердловской области)	206
менеджмент	
Адова И.Б., Артюшина С. Е. Особенности проектирования систем управления	
знаниями в транснациональных компаниях	216
Левин С.Е. Влияние корпоративной культуры на функцию внутреннего контроля	
и аудита в организации	227
Петрова Л.В. Неудачи в бизнесе и их влияние на предпринимателей	
<b></b>	
мировая Экономика	
Сунь Фу, Еремина С.Л. Старение населения. Влияние на экономику Китая	252
дискуссионная площадка	
Швецов Ю.Г. О бюрократизации и застое в образовательном и научном секторах	
непроизводственной сферы РФ	265
CDEVENING OF A DEOL W	
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	274

### **CONTENTS**

### METHODOLOGY

Vylkova E.S. Theoretical basis of the territories tax status identification and its			
evaluation methods			
Radionova E.A. Concepts of ensuring secure economic development in modern Russia	17		
Rozhdestvenskaya E.M. State regulated competitive market order as the institute			
for economics sustainable development	26		
Fedotova M.A. Economic security and anti-corruption tools improvement in work with	42		
contractual counterparties			
Emurzaeva R.A. Regulatory coverage. Theory and pointies	32		
LABOUR ECONOMICS			
Belyaev V.I., Kuznetsova O.V. Theory, methodology, systemic solutions practice of labor			
opportunism problems in enterprises	69		
Porfir'ev E.E Simulation of current tendencies in Russian labor market			
FINANCE			
Bozo N.V. Limitations and restrictions of Russian organizations development			
in modern conditions	95		
Vaganova E.V. Hospital information systems as the object of evaluation: factors			
and development tendencies	113		
Zemtsov A.A., Tsibul'nikova V.U. Deposit insurance system in Russia: formation and development	131		
Kontsipko N.V. Development of conceptual approaches to depreciation policy as the	131		
source of corporate financing	153		
<b>Popov D.V.</b> Higher education institute effectiveness of financial and economic activities			
REGIONAL ECONOMICS			
Kochegarova L.G. Analysis of relations between economic and social effectiveness			
in investment development management of Russian regions	181		
Mamedova N.A., Sizanova Y.A. Evaluation of socio-economic development	101		
implementation of Murmansk region until 2020 and for the period up to 2025	196		
Neklyudova N.P., Ilinbaeva E.A. Evaluation of loss from the region budget caused			
by illegal labor migration (on an example of Sverdlovsk region)	206		
MANAGEMENT			
Adaya I.D. Autyushina S.E. Easturas of project planning knowledge managament systems			
Adova I.B., Artyushina S.E. Features of project planning knowledge management systems in multinational corporations	216		
Levin S.E. The corporate culture impact on the internal control function and audit in the	210		
Organization	227		
Petrova L.V. Adverse fortune in business and its impact on entrepreneurs			
WORLD ECONOMY			
Sun' Fu, Eremina S.L. Population aging and its influence on China's economy	252		
DISCUSSION AREA			
<b>Shvetsov Y.G.</b> About the bureaucratization and sluggishness in the educational			
and scientific non-productive sectors of Russian Federation	265		
INFORMATION ABOUT THE AUTHORS	274		

### **МЕТОДОЛОГИЯ**

УДК 336.051

DOI: 10.17223/19988648/37/1

### Е.С. Вылкова

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ НАЛОГОВОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ И МЕТОДИКА ЕГО ОЦЕНКИ

Базируясь на этимологии понятий «состояние», «потенциал», «политика» и на использовании метода аналогий, сформулированы подходы к их идентификации в налоговой сфере. Приведены авторские определения понятий «налогобложение», «налоговая политика», «налоговый потенциал», «налоговое состояние» региона. Даны формулы расчета фактического налогового потенциала, основных относительных показателей и индексов налогового состояния субъектов РФ. Намечены перспективы дальнейших исследований налогового состояния, в частности, в направлении предметного изучения налогосложения и налогоспособности территорий и факторов, их определяющих, налоговой кластеризации территорий, расширения горизонтов исследования за счет оценки налогового состояния на уровне экономических субъектов, домохозяйств и физических лии.

Ключевые слова: налог, налогообложение, налоговая политика, налоговый потенциал, налоговое состояние, налогосложение региона, налогоспособность субъекта, налоговая кластеризация территорий.

Человечество за время своего существования не столь уж далеко продвинулось в осмыслении главных вопросов бытия. При этом государство, предполагающее общественное бытие, существует очень недавно по сравнению с вселенскими мерками. Соответственно осмысление вопросов налогообложения как неотъемлемого элемента общественного бытия находится на самой начальной стадии изучения.

Желание докопаться до сути заставило автора предпринять попытку назвать налоговое явление, реально существующее в экономическом пространстве, тем именем, которое соответствует его истинному наполнению, и ввести в научный оборот понятие «налоговое состояние».

Исследователи, изучающие уже открытые ранее и описанные в соответствующих публикациях явления и понятии, всего лишь углубляют полосы на уже распаханном предшественниками научном поле.

Создателю новой научной идеи, как и пахарю целинной борозды, в 100 раз труднее. Ему необходимо:

- выбрать правильное направление развития научной мысли, не ведущее в тупик; перестать ходить по кругу, используя одни и те же дефиниции, зачастую неточные или спорные;
- грамотно обосновать идею, которая, как и борозда, должна иметь достаточную глубину исследования и широту применения;

– предусмотреть возможность практического применения идеи. Как и звезды зажигаются, так и борозды вспахиваются, «значит это кому-нибудь нужно», как писал В. Маяковский.

Конечно, удобнее и комфортнее ехать по проторенной колее, безбоязненно вплетая в общий хор свой писк, дополнительно прославляющий те или иные аспекты уже проторенного пути (даже если на нем «то яма, то канава»). Не так ли до Галилеевского изречения «И все таки она вертится» все смело пищали об обратном?

Отметим, что, однако, такая позиция движения по колее: 1) не безопасна, о чем известно каждому автомобилисту. Ведь только по колее, ведущей Галилея на костер (и ни по какой другой), возможно дальнейшее движение вперед научной мысли; 2) начиная с Рене Декарта («мыслю, следовательно существую»), человечеству обоснованно присуще сомнение, приводящее к углублению познания (при бесспорной невозможности изобретения абсолютной истины в какой-либо научной области, в том числе в сфере налогообложения).

Самые непримиримые споры в научной среде и не только происходят за счет апологетической составляющей тогда, когда научные взгляды (позиция) первооткрывателя какого-либо явления основательно меняют, а порой болезненно разрушают сложившееся ранее мировоззрение других исследователей (не будем заострять внимание на таких более прозаических причинах не всегда достаточно корректных научных споров, как личные амбиции и т.п.).

В известной цитате Э. Канта из его статьи-ответа «Что такое просвещение?» (1784) мудро сказано: «Sapere aude! — имей мужество пользоваться собственным умом! — таков, следовательно, девиз Просвещения. В определенном возрасте перехода от налоговой инфантильности к постепенному взрослению (мне представляется, что я в этот возраст уже вступила) человеку, ученому свойственно подвергать сомнению имеющиеся авторитеты: родителей, научных корифеев и, становясь взрослым в жизни и науке, учиться жить собственным умом, хоть и набивая себе при этом шишки. В. Шенталинский правильно пишет: «Никогда без шрамов и морщин / Мальчики не вырастут в мужчин». И в истинного ученого нельзя превратиться мужчине или женщине без наличия собственного мнения, отстаивания своей позиции. В условиях когда если не большинство, то многие ортодоксальность предпочитают истине, для того чтобы отличиться от других, требуется определенная научная смелость.

Имеющиеся в настоящее время в научной налоговой литературе определения понятия «налоговый потенциал» и перечня показателей, его характеризующих, сопровождаются доводами, заслуживающими уважения и внимания [1. С. 30–35; 2. С. 149; 3. С. 142–144; 4. С. 25–31; 5. С. 22–31; 6. С. 52; 7. С. 121–128 и др.]. Не подвергая сомнению авторитет ученых, которым принадлежит авторство того или иного определения налогового потенциала, его модели и т.д., полагаем, что при этом они ни в коей мере не являются несомненными и очевидными, а представляют собой заблуждение (практически всеобщее, как показывает анализ имеющихся в настоящее время публикаций по этим вопросам). Однако доминирование той или иной одной позиции не способствует, а тормозит развитие науки. Возьму на себя дерзость сказать

иначе, чем вождь мирового пролетариата: «Не правильным путем идете, товарищи!»

В налоговой науке возникла терминологическая путаница. И не потому, что разные авторы вкладывают в понятие «налоговый потенциал» разный смысл, а потому, что практически все исследователи дружно, осознанно или нет, забывают о содержании и этимологическом значении базового понятия «потенциал», как только в результате прибавления к нему прилагательного «налоговый» возникает терминологическая конструкция «налоговый потенциал».

Настало время говорить по-русски, за что постоянно справедливо ратует Людмила Алексеевна Вербицкая — 1-й Президент Санкт-Петербургского государственного университета — и наполнить более четким и однозначным сущностным содержанием слишком расплывчатое понятие «налоговый потенциал», введя дополнительно для целей практических расчетов более понятное и четко детерминируемое понятие «налоговое состояние». Необходимо усердно и последовательно бороться не только за чистоту русского языка, но и за чистоту использования в теории и на практике экономических, в том числе налоговых понятий.

Данная статья призвана разрушить сложившиеся предвзятые, достаточно зашоренные интерпретации понятия «налоговый потенциал» и ввести в науку новую исследовательскую позицию, базируясь на раскрытии содержания понятия «налоговое состояние». Отметим, что, следуя по накатанной колее, в современной литературе по налоговой тематике в качестве азбучных истин и аксиом в сфере налогообложения подавляющим большинством исследователей преподносится видение сущностного наполнения понятия «налоговый потенциал» (прежде всего для уровня регионов), при том что предлагаемая позиция на самом деле характеризует фантом среди реальных фактов экономической действительности и это происходит при различии перечня предлагаемых показателей для его оценки.

Все организмы: человек, организация, территория (от муниципалитета до субъекта федерации и государства) — функционируют по примерно одинаковым правилам, в основе этого функционирования лежат примерно одинаковые принципы. Использование метода аналогий позволяет расширить горизонты в налоговой сфере.

Чтобы применить понятия потенциала и состояния к налогообложению на основе метода аналогии, полагаем возможным сначала рассмотреть их на примере спортсменов.

В год Олимпийских игр в Рио (2016) спортсмены РФ в сложных условиях внешней среды смогли реализовать свой потенциал, находясь в прекрасном физическом состоянии и имея достаточно сильное психоэмоциональное состояние.

Для правильного понимания внутреннего содержания того или иного понятия следует исходить из этимологии соответствующего термина.

В словаре С.И. Ожегова даются следующие дефиниции:

Состояние – положение, внешние или внутренние обстоятельства, в которых находится кто-либо или что-либо (состояние погоды; состояние здоровья) [8]. Отметим, что в английском языке слово «состояние» имеет более

10 различных смысловых оттенков и соответствующие варианты перевода, среди которых такие как condition — состояние, условие, положение, обстановка, обстоятельства, статус; status — статус, состояние, положение дел, общественное положение, гражданское состояние; state — состояние, государство, положение, штат, статус, форма; position — положение, позиция, должность, место, расположение, состояние; situation — ситуация, положение, обстановка, состояние, местоположение, место; shape — форма, вид, облик, фигура, профиль, состояние; form — форма, вид, бланк, формат, разновидность. Можно утверждать, что состояние — это совокупность показателей, характеризующих переменные параметры того или иного объекта.

Потенциал — 1) степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей (экономический потенциал страны, военный потенциал); 2) внутренние возможности (духовный потенциал человека) [8]. Главным в этих определениях является акцент на возможностях. Потенциал в качестве синонимов имеет слова: «возможность», «запас», «резерв». Толкование слова «потенциал» в лингвистике означает силу или мощь.

Политика — деятельность органов государственной власти и государственного управления, отражающая общественный строй и экономическую структуру страны, а также деятельность партий и других организаций, общественных группировок, определяемая их интересами и целями (внешняя, внутренняя политика, финансовая политика). Под политикой также понимается образ действий, направленных на достижение чего-нибудь, определяющих отношения с людьми [8]. Ключевым словом в этом понятии является деятельность, действия.

Для человека, стремящегося к рекорду в спорте (это справедливо и для других достижений: научных, творческих и т.д.), возможно построить следующую цепочку;

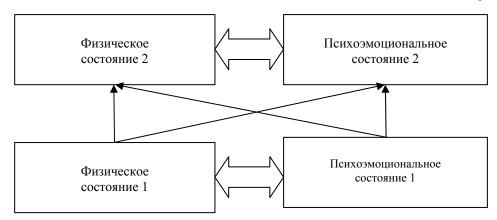
1. Физическое состояние человека на конкретный момент времени характеризуется рядом показателей: вес, рост, мышечная масса и т.д.

Психоэмоциональное состояние на конкретный момент времени зависит от эмоций, их силы и качеств; величины и специфики актуальной потребности, как необходимой для удовлетворения актуальной потребности, так и информации, которой индивидуум располагает в данный момент.

2. Для улучшения как отдельного аспекта, так всего состояния в целом требуется постоянная системная политика как деятельность в виде трениировки.

На этом этапе реально построить приведенную на рис. 1 схему.

3. В результате совершенствования состояния спортсмена возможно достижение потенциала как рекорда (в скорости, высоте, силе и т.п. в зависимости от вида спорта) по сравнению с другими в ходе соревнований различного уровня, в том числе на Олимпийских играх. Недаром девизом Олимпийских игр являются слова «Citius, Altius, Fortius!», что переводится как «Быстрее, выше, сильнее!».



*Пояснения* к схеме: тонкими стрелками обозначены тренировки, жирными стрелками – взаимодействия между различными состояниями.

Рис. 1. Порядок улучшения состояний спортсмена

Таким образом, на примере спортсмена крайне наглядно продемонстрировано, что, во-первых, совершенствование состояния не является самоцелью. Во-вторых, состояние создает возможности для достижения максимального потенциала на конкретный период времени, из чего предельно очевидно следует, в-третьих, что состояние и потенциал измеряются разными показателями, при этом потенциал измеряется ОДНИМ показателем (высота, быстрота, длина и т.п.), отличным от совокупности показателей, характеризующих состояние спортсмена. Необходимо также указать, что по мере роста и улучшения состояния повышается и потенциал при имеющихся пределах как в показателях состояния, так и в реализации потенциала.

Прежде чем перейти к изложению авторской позиции по проблемам налогового состояния, налоговой политики и налогового потенциала регионов, необходимо рассмотреть еще ряд моментов применительно к спорту, являющихся очевидными и для дилетантов в спортивных вопросах, но до настоящего времени практически не нашедших отражения в публикациях даже профессионалов в вопросах налогообложения.

Во-первых, всем ясно, что человеку с тучным телосложением вряд ли следует ориентироваться на прыжки с шестом или гимнастику, а оптимальнее стать тяжелоатлетом или борцом сумо, где в результате тренировок есть потенциал занять призовые места в соревнованиях различного уровня. Людям высокого роста правильнее реализовывать свой потенциал в баскетболе, волейболе и т.д.

В сфере налогообложения регионов настало время в теории и на практике поднять проблему и рассмотреть вопросы «налогосложения территории» и факторов, ее определяющих (таких как природные, человеческие и другие ресурсы), чтобы выявить, в каком направлении следует работать конкретному субъекту РФ для улучшения своего налогового состояния и реализации соответствующего налогового потенциала. В этой связи актуальным является исследование, в том числе и налогоспособности субъектов РФ. Отметим, что названная проблематика давно не освещается в зарубежных исследованиях,

после того как ее рассмотрел в 50-е гг. прошлого века Л. Киммел [9]. Согласно данным elibrary, в названии только одной отечественной публикации авторов Д.А. Пилипенко, И.Л. Таран содержится слово «налогоспособность» [10].

Лишь у немногих спортсменов получается соревноваться в многоборье. И только отдельные регионы могут достичь успехов сразу в нескольких направлениях в налоговой сфере. Выявить такие регионы и ориентировать их на удовлетворительный уровень налогового состояния призвана налоговая кластеризация территорий, рассмотренная автором и его учеником А.А. Тарасевичем [11, 12], которая требует своего дальнейшего развития, прежде всего в направлении исследования вопросов налоговой пропорциональности территорий.

Во-вторых, должна быть мотивация (идея) в увеличении, улучшении состояния и достижении потенциала у конкретного спортсмена, а не только у вышестоящих органов, спортивных функционеров и общества. Как говорится: «Venceremos!» — «Так победим!» Для спорта очевидно, что спортсмены, поднимаясь на пьедестал, не только испытывают гордость со свою Родину, но и могут претендовать на реальное материальное вознаграждение, размер которого зависит от занятого места, т.е. уровня реализации спортивного потенциала. Отметим, что в налоговой сфере и на практике, и в теории должным образом не ставится вопрос о материальном стимулировании субъектов РФ (в лице соответствующих работников финансовых и налоговых органов) в связи с улучшением налогового состояния территории и ростом их налогового потенциала.

В-третьих, на состояние спортсмена и через него на потенциал существенное влияние оказывает внешнее воздействие, проявляющееся как отрицательно, так и положительно: допинг (в налогообложении подобным явлением возможно признать льготы и преференции); помощь соответствующей федерации и товарищей по команде (в налогообложении это субсидии и различные виды финансовой помощи территориям) и др.

Среди факторов, определяющих состояние спортсмена, следует выделить дисциплину (в том числе контроль), которая проявляется в тренировках и непосредственно на соревнованиях. Контроль является очень важным инструментом и в сфере налогообложения [13].

Рассмотрев цепочку явлений: состояние – политика – потенциал применительно к спорту, проанализируем, как они интерпретируются в корпоративных финансах.

Финансовое состояние различными авторами обычно определяется как совокупность различных показателей, перечень которых не является общепризнанным.

Финансовую политику возможно детерминировать как управление финансовыми ресурсами.

А финансовый потенциал, по мнению автора, представляет собой сумму финансовых ресурсов организации.

Теперь перейдем к изложению авторской позиции относительно налогового состояния, налоговой политики и налогового потенциала регионов.

Отметим, что все мы объективны в той степени, какую допускают наши знания, в том числе знания и критическое осмысление точек зрения максимального количества авторитетных ученых в соответствующей области знания. Поэтому автор базирует свои дефиниции на доскональном изучении имеющихся наработок других исследователей и исходит из этимологического, философского и экономического содержания анализируемых понятий, что подробно изложено в его ранее написанных монографиях и учебниках [14–17]. Так как после появления авторских публикаций прошло время, то нами внесены в них коррективы в соответствии с развитием научной мысли за прошедший период.

По мнению автора, налогообложение — совокупность экономических и организационно-правовых взаимоотношений между государством и экономическими субъектами в области перераспределения в законодательно предписанном порядке стоимости различных ресурсов как части валового внутреннего продукта путем трансформации фискальных платежей в налоговые поступления бюджетной системы.

Вопросы региональной налоговой политики рассматриваются такими авторами, как С.В. Барулин, М.И. Бестаев, С.С. Быков, И.В. Вачугов, Е.С. Вылкова, Л.С. Гринкевич, М.Р. Дзагоева, Е.А. Збинякова, Н.А. Игнатущенко, Т.Г. Изотова, А.П. Киреенко, В.И. Клисторин, О.Ю. Крамлих, О.А. Лях, И.А. Майбуров, Н.И. Малис, И.В. Никулкина, Ю.И. Петров, Е.Э. Саватина, А.Э. Сердюков, А.Л. Тарасевич, М.О. Чирков, другими отечественными учеными и практиками.

Налоговая политика – деятельность по управлению налогообложением.

Определения налогового потенциала содержатся в публикациях Б.А. Алиева, А.М. Абдулгалимова, И.В. Вачугова, Ю.А. Горобец, И.В. Горского, Л.С. Гринкевич, М.Р. Дзагоевой, В.Н. Едроновой, В.В. Жилина, Л.Л. Игониной, О.В. Калининой, О.С. Кирилловой, Д.Э. Кусраевой, О.А. Лях, Н.Н. Мамыкиной, Р.В. Окорокова, А.Б. Паскачева, В.В. Рощупкиной, Р.А. Саакяна, Е.Э. Саватиной, Д.Н. Слободчикова, Ф.Ф. Ханафеева, Т.Ф. Юткиной и мн. др.

Показатели (инструменты, критерии эффективности), характеризующие налоговый потенциал, налоговую политику и прочие налоговые явления (состояние налоговой системы, налоговое администрирование)

Показатель	Авторы
Доля налоговых доходов в	Практически в каждом учебнике по налогам и налогооб-
доходах бюджетов, ее струк-	ложению
тура и темпы роста	
Налоговое бремя (налоговая	Г.П. Борисова, Т.В. Грицюк, И.В. Горский, В.Г. Пан-
нагрузка)	сков, О.А. Лях, Л.С. Гринкевич и др.
Собираемость налогов	И.В. Горский Т.В. Грицюк, В.Г. Пансков, О.А. Лях,
	Л.С. Гринкевич, В.В. Рощупкина
Налоговая база	И.В. Горский, А.Б. Паскачев, Н.М. Кузнецова,
	А.Д. Мельник, А.Б. Паскачев, О.А. Лях, Л.С. Гринкевич
Эластичность налогов	Л.П. Окунева, С. Семенищев
Активность, последователь-	М.О. Чирков
ность, согласованность и т.п.	
налоговой политики	

Следует отметить, что различные авторы одни и те же показатели предлагают использовать для оценки как налогового потенциала, так и налоговой политики и прочих налоговых явлений (таблица).

По мнению автора, логично налоговый потенциал определить как совокупность возможных налоговых ресурсов соответствующей территории или экономического субъекта в денежном (абсолютном) выражении.

Исходя из приведенного определения расчет фактического налогового потенциала региона (HII) следует производить по формуле

$$H\Pi = \sum \Pi_{_{\mathrm{H}}} + \sum 3_{_{\mathrm{H}}} + \sum \prod_{_{\mathrm{H}_{\mathrm{JOI}_{_{\mathrm{F}}}}}} + \sum \prod_{_{\mathrm{H}_{\mathrm{JOI}_{_{\mathrm{B}}}}}}$$

где  $\sum \Pi_{_{\rm H}}$  – сумма поступлений налогов и т.п. в бюджетную систему России (на уровне субъекта РФ);  $\sum 3_{_{\rm H}}$  – налоговая задолженность в бюджетную систему РФ (на уровне субъекта РФ);  $\sum Д_{_{\rm H_{200I_{\rm R}}}}$  – дополнительные начисления по итогам камеральных проверок (на уровне субъекта РФ);  $\sum Д_{_{\rm H_{200I_{\rm R}}}}$  – дополнительные начисления по итогам выездных проверок (на уровне субъекта РФ).

Таким образом, потенциал измеряется ОДНИМ показателем, отличным от совокупности показателей, характеризующих налоговое состояние региона (см. написанное выше про спортивные рекорды).

В качестве ориентира для роста уровня налогового потенциала субъекта РФ следует смотреть на значение контрольной суммы поступления налогов и т.п. в бюджетную систему России (субъекта РФ) ( $\sum K_{_{\rm H}}$ ).

Налоговое состояние — совокупность количественных (относительных и индексных) налоговых показателей, а также качественных параметров на соответствующей территории или на уровне конкретного экономического субъекта

На уровне субъекта РФ они должны отражать степень обеспеченности конкретного региона налоговыми ресурсами, рациональность их формирования и эффективность использования, создающих основу для принятия грамотных решений по управлению налогообложением.

Основными относительными показателями налогового состояния целесообразно считать:

1. Не – налогоемкость ВВП (ВРП):

$$H_e = \frac{\sum H_{\pi}}{BB\Pi(BP\Pi)}$$

где  $\sum H_{\pi}$  — сумма поступлений налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ (региона); ВРП — валовой региональный продукт в текущих основных ценах.

 $2.\ 3_e$  — задолженностеемкость ВВП (ВРП) по налогам и сборам в бюджетную систему РФ:

$$3_{\rm e} = \frac{\sum 3}{{\rm BB\Pi}({\rm BP\Pi})}$$

где  $\sum 3$  – задолженность по налогам и сборам в бюджетную систему РФ (всего).

3. Уровень налогообложения видов экономических субъектов.

В частности, уровень налогообложения занятого населения (  $H_{v_m}$  ):

$$H_{y_{3H}} = \frac{\sum H_{n}}{Y_{3H}},$$

где  ${\rm H_{3H}}$  – численность занятого населения в стране и по субъектам  ${\rm P}\Phi$  в среднем за год.

4. Показатель эффективности НДС ( НДС $_{3ф}$  ):

$$HДC_{9\phi} = \frac{\sum HДC_{_{\rm H}}}{\sum HДC_{_{\rm B}}}$$
,

где  $\sum$  НДС $_{_{\rm H}}$  — исчисленная сумма НДС по различным налоговым объектам;  $\sum$  НДС $_{_{\rm B}}$  — сумма налоговых вычетов по НДС.

5. Показатель эффективности налогового администрирования (Эни):

$$\Theta_{_{\rm HM}} = \frac{\sum H M}{\sum H_{_{\rm II}}},$$

где  $\sum$  НИ – сумма издержек налогообложения (затрат на содержание налоговых органов).

Кроме этого, следует рассчитывать также показатели налоговой базы по конкретным налогам, льготоемкость по отдельным администрируемым налоговыми органами доходам, показатели контрольной работы налоговых органов, показатели оценки и прогнозирования поступлений отдельных налогов, коэффициенты поступления и начисления налогов. Подробно автор рассмотрел эти показатели в отдельной монографии [16. С. 131–132, 156–168].

По всем перечисленным показателям целесообразно исчислять индексы. Например, индекс налогоемкости  $I_{\scriptscriptstyle H_o}$  .pacсчитывается по формуле:

$$I_{H_e} = \frac{H_{e_{\text{max}}} - H_{e_{\text{perioha}}}}{H_{e_{\text{max}}} - H_{e_{\text{min}}}},$$

где  $H_{e_{max}}$  — максимальная налогоемкость среди всех субъектов  $P\Phi$ ;  $H_{e_{min}}$  — минимальная налогоемкость среди всех субъектов  $P\Phi$ ;  $H_{e_{pernona}}$  — налогоемкость в конкретном субъекте.

В дальнейшем целесообразно предусмотреть ту или иную детализацию как показателей, так и индексов.

Можно исследовать взаимосвязь показателей налогового состояния с показателями социально-экономического положения регионов, рассчитываемыми в соответствии с различными рейтингами.

Компоненты, входящие в систему показателей (показатели налогового состояния), безусловно, следует разделять:

а) на основополагающие, непременные, отсутствие хоть одного из которых говорит, что понятие раскрыто не полностью, система показателей становится в результате ущербной, что-то важное не характеризует и не раскрывает. Ситуацию, когда имеются плохие (наиболее низкие или наиболее высокие в зависимости от векторной направленности) значения того или иного блока показателей, можно трактовать как «налоговое увечье».

При этом все входящие в блок показателей компоненты равноценны, являясь последними по перечислению, но не по значению;

б) второстепенные, позволяющие более детально исследовать явление налогового состояния, но без которых вполне возможно составить представление о его уровне.

Грамотная идентификация понятия налогового состояния в теории не только ставит на свои места совокупность различных налоговых понятий, но и открывает широкие перспективы для дальнейших исследований.

Во-первых, остро стоит вопрос: тождественны или нет показатели и формулы их расчета применительно:

- к государству;
- региону или муниципальному образованию;
- экономическому субъекту;
- домохозяйству или физическому лицу.

Во-вторых, перспективным направлением научных исследований в сфере налогообложения регионов является предметное изучение таких понятий, как налогосложение и налогоспособность территорий и факторов, их определяющих (таких как природные, человеческие и другие ресурсы), для выявления направлений улучшения налогового состояния и реализации налогового потенциала конкретного субъекта РФ.

В-третьих, необходимо выявлять и пропагандировать опыт регионов, имеющих успехи в налоговой сфере сразу в нескольких направлениях и удовлетворительный уровень налогового состояния по достаточно широкому спектру показателей, чему способствуют становление теории и развитие практики налоговой кластеризации территорий, исследование вопросов налоговой пропорциональности территорий.

При написании первых исследований по той или иной проблеме не следует и нельзя претендовать на окончательность суждения. Необходимо задать правильный вектор движения налоговой мысли вперед.

Оппонирование, полемика и дискуссия идут на пользу исследователю, заставляя дополнительно проверять, анализировать свои аргументы; приводить более веские обоснования своей научной позиции, ориентируясь на все возрастающие потребности научного познания и осмысления вопросов бытия и увеличивающиеся горизонты пытливого научного ума. Поэтому автор открыт для дискуссии со всеми, кому не безразлично развитие научной налоговой мысли и практики.

При этом считаю, что даже временное поражение инновационного начинания из-за натиска внешних обстоятельств и субъективных суждений (пусть и научного большинства) не может дискредитировать и опорочить высказанную и предметно аргументированную в данном материале идею внедрения как в научный оборот, так и в практику осуществляемых на государственном и на корпоративном уровне расчетов понятия «налоговое состояние».

### Литература

- 1. *Калинина О.В., Окороков Р.В.* Налоговый потенциал региона: теория и методы оценки. СПб.: Изд-во политех. ун-та, 2007. 124 с.
- 2. *Лях О.А., Гринкевич Л.С.* Региональная налоговая политика: сущность, направления совершенствования. Томск: Изд-во НТЛ, 2010. 240 с.
- 3. Паскачев А.Б. Налоговый потенциал экономики России. М.: Изд. дом «МЕЛАП», 2001. 400 с.
- 4. *Рощупкина В.В.* Механизм развития налогового потенциала макрорегиона. Ставрополь: СКФУ. 2012. 288 с.
- 5. Слободчиков Д.Н. Налоговый потенциал в системе регулирования межбюджетных отношений. М.: Прогресс, 2010. 202 с.
- 6. *Ханафеев Ф.Ф.* Аналитическое обеспечение управления налоговым потенциалом региона: теория и методология. М.: Проспект, 2008. 232 с.
- 7. *Юткина Т.Ф.* Налоги и налогообложение: учеб. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2001. 574 с.
- 8. *Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.* Словарь русского языка. М., 1992. URL: http://www.ozhegov.org (дата обращения: 10.10.2016).
- 9. Kimmel L.H. Taxation and Economic Incentives. Washington: Brookings Institution, 1950. 217 p.
- 10. Пилипенко Д.А., Таран И.Л. Некоторые теоретико-методологические и практические аспекты оценки налогоспособности регионов Российской Федерации // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2015. № 2 (17). С. 92–98.
- 11. *Вылкова Е.С., Тарасевич А.А.* Налоговая кластеризация регионов РФ как разновидность фиксации типов закономерностей [Электронный ресурс] // Вестник-экономист ЗАБГУ. 2013. № 6. Режим доступа: http://vseup.ru/static/articles/vylkova.pdf
- 12. *Тарасевич А.А.* Налоговая кластеризация российских регионов: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2015.
- 13. Rossing C.P. Tax strategy control: The case of transfer pricing tax risk management // Management Accounting Research. June 2013. Vol. 24. Iss. 2. P. 175–194.
- 14. Вылкова Е.С., Мизгулин Д.А. Управление налогообложением в коммерческих банках: теория и методология. СПб.: Центр подготовки персонала ФНС России, 2012.
- 15. Вылкова Е.С., Киселева Е.А. Нивелирование дисбаланса интересов участников управления налогообложением при его осуществлении на уровне коммерческой организации.СПб.: КультИнформПресс, 2016. 181 с.
- 16. *Вылкова Е.С., Позов И.А.* Налоговое состояние субъекта РФ: теория, методология, методика диагностики. СПб.: КультИнформПресс, 2014. 264 с.
- 17. *Сердюков А.Э., Вылкова Е.С., Тарасевич А.Л.* Налоги и налогообложение: учеб. для вузов. 2-е изд. СПб.: Питер, 2008. 704 с.

Vylkova E.S. Department of State and Municipal Finance Saint Petersburg State University of Economics (St. Petersburg, Russia). E-mail: vylkovaelena@mail.ru

# THEORETICAL BASIS OF THE TERRITORIES TAX STATUS IDENTIFICATION AND ITS EVALUATION METHODS

**Keywords:** tax, taxation, tax policy, tax potential, tax state tax region, the complex of a region tax revenues, tax clusterization of territories.

Based on state, potential, policy concepts etymology and on the method of analogies, approaches to identify them in the tax sphere were formulated. Author presents the definitions of taxation, tax policy, tax potential, tax region situation.

The formulas for calculating the actual tax potential, the major relative indicators and indexes of the tax status of Russian Federation are given.

Prospects for tax status further research are identified. In particular, listed the objective study directions of the a region tax revenues complex and fiscal capacity of territories and the factors determining them, as well as territories tax clustering, expanding the horizons of research by evaluating the tax status at the level of economic agents, households and individuals.

#### References

- 1. Kalinina O.V., Okorokov R.V., Nalogovyy potentsial regiona: teoriya i metody otsenki. Saint Petersburg.: Publishing house Politekh. un-ta, 2007, pp. 124
- 2. Lyakh O.A., Grinkevich L.S., Regionalnaya nalogovaya politika: sushchnost, napravleniya sovershenstvovaniya. Tomsk: Publishing house NTL, 2010, pp. 240
- 3. Paskachev A.B., Nalogovyy potentsial ekonomiki Rossii. Moscow.: Publishing house «ME-LAP», 2001. 400 s.
- 4. Roshchupkina V.V., Mekhanizm razvitiya nalogovogo potentsiala makroregiona. Monografiya. Stavropol: North-Caucasian Federal University, 2012, pp. 288
- 5. Slobodchikov D. N., Nalogovyy potentsial v sisteme regulirovaniya mezhbyudzhetnykh otnosheniy. Monografiya. Moscow.: Progress, 2010, pp. 202
- 6. Khanafeyev F. F., Analiticheskoye obespecheniye upravleniya nalogovym potentsialom regiona: teoriya i metodologiya. Monografiya. Moscow.: Publishing house «Prospekt», 2008, pp. 232
- 7. Yutkina T.F., Nalogi i nalogooblozheniye: Uchebnik. 2-ye izd., pererab. i dop. Moscow.: INFRA-M, 2001, p. 574.
- 8. Ozhegov S.I., Shvedova N.YU. Slovar russkogo yazyka. 1992 http://www.ozhegov.org (data obrashcheniya 10 oktyabrya 2016)
  - 9. L.H Kimmel, Taxation and Economic Incentives Washington: Brookings Institution, 1950, pp. 217
- 10. Pilipenko D.A., Taran I.L., Nekotoryye teoretiko-metodologicheskiye i prakticheskiye aspekty otsenki nalogosposobnosti regionov Rossiyskoy Federatsii // Sovremennyye fundamentalnyye i prikladnyye issledovaniya. 2015. № 2 (17), pp. 92-98
- 11. Sm. Vylkova Ye.S., Tarasevich A.A., Nalogovaya klasterizatsiya regionov RF kak raznovidnost fiksatsii tipov zakonomernostey [Elektronnyy resurs] // VESTNIK-EKONOMIST ZABGU. 2013. № 6. Rezhim dostupa: http://vseup.ru/static/articles/vylkova.pdf
- 12. Tarasevich A.A., Nalogovaya klasterizatsiya rossiyskikh regionov. Dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni k.e.n. po spetsial'nosti 08.00.10. Saint Petersburg., 2015.
- 13. Rossing C.P., Tax strategy control: The case of transfer pricing tax risk management // Management Accounting Research. June 2013. Vol. 24. Iss. 2, pp. 175-194.
- 14. Vylkova Ye.S., Mizgulin D.A. Upravleniye nalogooblozheniyem v kommercheskikh bankakh: teoriya i metodologiya. Tsentr podgotovki personala FNS Rossii, Saint Petersburg, 2012
- 15. Vylkova Ye.S., Kiseleva Ye.A., Nivelirovaniye disbalansa interesov uchastnikov upravleniya nalogooblozheniyem pri yego osushchestvlenii na urovne kommercheskoy organizatsii. Monografiya. Saint Petersburg.: KultInformPress, 2016, pp. 181.
- Vylkova Ye.S., Pozov I.A., Nalogovoye sostoyaniye subyekta RF: teoriya, metodologiya, metodika diagnostiki. Monografiya. Saint Petersburg.: Publishing house KultInformPress, 2014, pp. 264.
- 17. Serdyukov A.E., Vylkova Ye.S., Tarasevich A.L., Nalogi i nalogooblozheniye: Uchebnik dlya vuzov. 2-ye izd. Saint Petersburg.: Piter, 2008, pp. 704.

**Vylkova E.S.** Teoreticheskie osnovyi identifikatsii nalogovogo sostoyaniya territoriy i metodika ego otsenki [Theoretical basis of the territories tax status identification and its evaluation methods]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 5-16.

УДК 338.2

DOI: 10.17223/19988648/37/2

#### Е.А. Ралионова

### НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗОПАСНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

В статье обоснована актуальность вопросов безопасного экономического развития для современной России, участие которой в системе международных экономических отношений осложнено политическим фактором. Сформулировано утверждение о необходимости осуществления активной государственной экономической политики, основанной на методологии миросистемного анализа и принципах кейнсианства. Предложены направления обеспечения безопасного экономического развития страны, обоснованные предшествующим анализом потенциала безопасности российской национально-государственной экономической системы.

Ключевые слова: безопасное экономическое развитие, экономическая политика, миросистемный анализ, кейнсианство, протекционизм, машиностроение, интеграционные объединения.

Обеспечение безопасного экономического развития страны — одна из важнейших функций национального государства. Ее полноценное осуществление является залогом социально-экономического благополучия населения и необходимым условием реализации национальных интересов в мировом экономическом пространстве.

Вопросы безопасного экономического развития приобретают особую актуальность в условиях международной нестабильности и напряженности. Конфликт национальных интересов различных государств приводит к выраженному усилению влияния политического фактора на функционирование мировой экономики. Политические детерминанты провоцируют существенное искажение рыночного механизма, в корне подрывая его способность обеспечивать равные и справедливые условия осуществления международных экономических отношений. Ощутимый перевес оказывается на стороне более развитых стран центра, располагающих возможностями и ресурсами для защиты своих интересов при помощи инструментов и методов, не имеющих ничего общего с рыночным саморегулированием.

Отмеченные тенденции в настоящее время имеют критическую важность для России, внешняя политика которой не соответствует интересам сильнейших государств, претендующих на исключительное положение в миросистеме. В подобных условиях нам представляется необходимым усиление кейнсианских мотивов в российской экономической политике. Направленность их воздействия целесообразно определять на основе анализа потенциала безопасности национально-государственной экономической системы Российской Федерации и с учетом действующих особенностей внешнеэкономической деятельности страны.

Изучение нормативной базы, регламентирующей безопасное экономическое развитие России [1, 2], определяет необходимость анализа потенциала

безопасности на основе 11 критериев. Авторское изложение методики оценки, опирающееся на законодательно определенные критерии, привело нас к выводу о наличии позитивных изменений по ряду ключевых параметров, характеризующих текущие возможности России по укреплению своих позиций в мировом экономическом пространстве [3]. Вместе с тем анализ структуры и динамики внешней торговли страны выявляет присутствие закоренелых проблем [4], самой значительной из которых мы склонны назвать деградацию промышленного сектора экономики, особенно в части гражданского машиностроения.

Ситуация с машиностроительной отраслью является особенно удручающей на фоне осознания потери флагманских позиций, которые в свое время занимал в этом отношении Советский Союз. Текущее состояние отрасли свидетельствует о состоявшемся регрессе, означающем потерю уже наработанного потенциала. Именно поэтому наиболее значимым направлением обеспечения безопасного экономического развития должен являться основательный пересмотр государственной политики в сфере управления гражданским машиностроением с использованием опыта государственного регулирования военно-промышленного комплекса (ВПК).

Следует признать, что в последнее время благодаря государственному регулированию достигнуты существенные успехи в области военного машиностроения. Если в 1990-х гг. участие государства в развитии ВПК было сокращено (это реализовалось, в частности, в резком урезании гособоронзаказа – ГОЗ), то с началом XXI столетия происходит постепенное усиление роли государства в управлении развитием данной отрасли. Достаточно обратиться к данным о величинах ГОЗ: в 2000 г. она составила 46 млрд. руб., в 2004 г. – 136 млрд руб. [5], в 2011 г. – 581,5 млрд руб. [6], в 2014 г. – 1,9 трлн руб. [7]. С начала 2000-х гг. сумма ГОЗ выросла более чем в 41 раз!

Однако государственное регулирование данного сектора экономики не ограничивается одним только ГОЗ. Большое значение имеет совершенствование законодательной базы и управления. В 2006 г. утверждалась российская государственная программа развития вооружений на 2007–2015 гг., на реализацию которой предусматривалось выделение 4,9 трлн руб. Позднее ей на смену пришла «Государственная программа вооружений на период 2011–2020 годов» с объемом финансирования в районе 19 трлн руб. [8]. Развитие ВПК регулируется целым рядом указов Президента, Правительства, Военнопромышленной комиссии, в которых закреплен принятый курс на модернизацию оборонной промышленности страны.

В перечисленных документах признается, что безопасность Российской Федерации в настоящее время подвергается атакам со стороны внешних факторов, характеризуя которые логично сделать отсылку к периоду холодной войны. И наряду с модернизацией ВПК в качестве ответа на действующие угрозы предлагается последовательно реализовывать политику импортозамещения. Для этих целей применяется план мероприятий, утвержденный Правительством РФ на основе предложений Минпромторга, Минобороны, Роскосмоса и «Росатома». По плану сформированы детализированные графики импортозамещения в разрезе комплектующих изделий по образцам вооружения и техники. В рамках государственных программ промышленности

реализуется механизм, заключающийся в установлении минимального значения удельного веса закупок отечественного оборудования.

Указанные направления развиваются и поддерживаются систематически, постоянно контролируются и корректируются со стороны органов государственной власти. И результаты налицо: на предприятиях ВПК осуществляются реконструкции, проводится техническое переоснащение, активно вводятся в эксплуатацию новые объекты (их число в 2014 г. составило 76), разрабатываются и внедряются промышленные технологии (более 270, по итогам 2014 г.), создаются условия для стимулирования работников сферы ВПК, для повышения уровня их профессиональной подготовки. В 2014 г. объем продукции ВПК возрос на 15,5% по сравнению с уровнем 2013 г. Причем прирост наблюдался по всем отраслям, составив от 5,4% (промышленность обычных вооружений) до 24% (радиоэлектронная промышленность) [9].

Очевидно, что состояние ВПК страны улучшается. И происходит это благодаря признанию его стратегической важности с точки зрения реализации национальных интересов страны. Активное государственное регулирование ВПК позволило обеспечить такой уровень его развития, который заложил основу для возможности текущего противостояния Российской Федерации нарастанию террористических угроз и антироссийских действий в политике ряда государств. Очевидно, что без сильного ВПК реализация интересов России в ситуации с Крымским полуостровом в 2014 г. была бы невозможной.

Однако однобокое развитие промышленности только в сфере обороны не способно служить устойчивой базой для долгосрочного развития страны и улучшения ее миросистемного статуса. Совершенно необходимо обеспечивать экономическое развитие на основе гармоничного экономического роста, содержание которого не ограничивается ВПК, а распространяется и на другие важные сферы реального производства.

Мы полагаем, что применение успешного опыта развития ВПК (с его определенной корректировкой) по отношению к ключевым отраслям гражданского машиностроения является тем направлением, которое необходимо реализовать для повышения эффективности государственного регулирования экономики в целях обеспечения безопасного экономического развития. Пока же машиностроительное производство, энергетическое машиностроение, тяжелое машиностроение по индексам производства стоят на месте или демонстрируют негативную динамику.

В машиностроительном производстве наблюдается сокращение по производству машин и оборудования (в 2014 г. – 92,2% от уровня 2013 г.), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (99,5%). Особенно заметна нисходящая динамика по направлениям машиностроения, связанным с сельским хозяйством, где темпы роста по отдельным номенклатурным составляющим находятся на уровне 44,9%. Ощутимое сокращение наблюдается в производстве строительно-дорожной техники, автомобилей, железнодорожной техники, где сокращение доходит до 40% от уровня 2013 г. [9].

В энергетическом машиностроении в целом итоги 2014 г. характеризуются сокращением объемов производства по ряду наименований. В совокупности темп роста в данной отрасли остановился на уровне 98% от величины

2013 г., однако по отдельным составляющим он опускается до 72%. Тяжелое машиностроение характеризуется темпом роста 101,3% к уровню 2013 г., тем не менее в разрезе отдельных видов продукции его значение опускается до 96,7% (проходческое оборудование), 77,7% (сталеплавильное оборудование и литейные машины), 28,5% (прокатное оборудование) [9].

Опасность снижения объемов производства отечественного машиностроения связана с возникновением зависимости от зарубежных поставок. В условиях активного технического прогресса, во время бурного развития компьютерных технологий и их проникновения во все сферы производства и потребления такая зависимость может привести к необратимому технологическому отставанию от стран центра. Подобное отставание может использоваться в качестве дополнительного рычага воздействия на государство с целью принуждения его к действиям, желательным для гегемона и поддерживающих его стран.

Какие-то элементы подобного поведения мы уже имеем возможность наблюдать на примере санкций, связанных с Крымским кризисом, ведь секторальные санкции, введенные в августе 2014 г., затрагивали и сферу технологий, ограничивая доступ России к зарубежному оборудованию и технологиям для нефтяной промышленности. Подобные же инструменты, основанные на зависимости от внешних поставок машиностроительной продукции и технологий, могут массированно применяться и в будущем, накладывая серьезные ограничения на возможность осуществления независимой государственной политики.

Необходимо понимать, что мощный ВПК – это, конечно, действенный механизм, однако он в какой-то мере является лишь результатом действий сильного государства, опирающегося на сильную экономику. Для его дальнейшего поддержания необходимо развивать в том числе и те сферы национальной экономики, которые напрямую не связаны с оборонной промышленностью.

Отметим также, что необходимость развития гражданского машиностроения в современных условиях обострения внешних вызовов вытекает из официальных документов: Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. [2], Постановления Правительства РФ «О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации» [1] и др. В них в качестве проблемы национальной экономики России фиксируется ее экспортно-сырьевая направленность, подкрепленная недостаточным уровнем конкурентоспособности отечественных производителей продукции с высокой добавленной стоимостью, что в совокупности приводит к высокой степени зависимости от внешних факторов. При этом нормативные документы содержат указания на необходимость проведения государственной политики, направленной на поддержку реального сектора экономики.

Сохранение формулировок подобной тематики в официальных источниках на протяжении продолжительного периода времени (с 1996 г. по настоящее время) говорит об их критичности и обосновывает целесообразность применения мер активного государственного вмешательства.

Выделяя в качестве наиболее перспективного направления приложения сил подобного характера гражданское машиностроение, мы укрупненно сводим их к двум направлениям:

- 1) нейтрализация риска внешнего давления на Россию путем перекрытия доступа к продукции гражданского машиностроения зарубежного производства;
- 2) существенный вклад в нивелирование вызова глобализации, связанного с виртуализацией экономики и масштабным распространением спекулятивных настроений, способных подорвать благополучие национальногосударственной экономической системы посредством операций, не имеющих привязки к реальной стоимости.

Помимо названного направления следует также уделять внимание другим аспектам обеспечения безопасного экономического развития, учитывающим специфику современного этапа развития миросистемы. С нашей точки зрения, в условиях глобализации таким направлением является укрепление значимости России в качестве центра региональной интеграции.

Идея региональной интеграции на территории бывшего СССР возникла еще в 90-е гг. ХХ в. Частично она воплотились в СНГ, а позднее нашла свое продолжение в формировании ряда других организаций и объединений на постсоветском пространстве. Наиболее заметной и значимой для России является «тройка» Таможенный союз (ТС) – Единое экономическое пространство (ЕЭП) – Евразийский экономический союз (ЕАЭС), пришедший в 2015 г. на смену Евразийскому экономическому сообществу (ЕврАзЭС)

ТС пяти государств (Киргизская Республика, Республика Армения, Республика Беларусь, Республика Казахстан, Российская Федерация), функционирующий с 2010 г., предназначен для обеспечения единого тарифного и нетарифного регулирования внешнеэкономической деятельности. Первоначальный состав ТС включал в себя, помимо России, Казахстан и Белоруссию, однако позднее, в 2015 г., к указанным странам присоединились Киргизия и Армения. ТС освобождает страны-участницы от ряда экономических ограничений при осуществлении взаимной торговли и позволяет формировать единую таможенную зону в пределах их государственных границ.

Идея ЕЭП набирала силу продолжительное время, сталкиваясь с определенными трудностями. В результате ее реализация произошла в 2012 г., воплотившись в объединении России, Белоруссии, Казахстана. Как и в случае с ТС, в дальнейшем к ЕЭП примкнули Киргизия и Армения. Суть объединения — в создании пространства, функционирующего на одинаковых принципах и механизмах регулирования экономики с согласованной финансовой политикой.

ЕАЭС ведет свою историю с начала 2015 г. и представляет собой международную организацию, реализующую цели региональной экономической интеграции. Данный союз обеспечивает свободу перемещения товаров, услуг, капитала, рабочей силы и служит основой для осуществления согласованной финансовой политики на территории стран-участниц. В настоящее время участниками ЕАЭС являются Россия, Белоруссия, Армения, Киргизия, Казахстан.

В указанных объединениях лидирующая роль отведена Российской Федерации, что находит отражение в структуре органов управления, в составе руководящего блока, а также в доминировании рубля по отношению к национальным валютам других государств-участников при осуществлении взаимной торговли.

Имеется серьезное противодействие процессам региональной интеграции на постсоветской территории со стороны гегемона миросистемы. В частности, в 2012 г. Х. Клинтон, находясь в должности госсекретаря США, заявила о том, что образование ТС или любого другого объединения на территории бывшего СССР США расценивают как «сдвиг в сторону повторной советизации региона», в целях замедления или предотвращения которого разрабатывают различные способы [10]. Однако дело не в «советизации». Американский политолог 3. Бжезинский отмечает, что объединение России с Украиной будет означать возникновение мощной евразийской державы, что противоречит интересам США, выстраивающим свою гегемонию «против России и на обломках России» [11].

Вероятно, в связи с этим произошло отстранение Украины от процессов региональной интеграции. Страна приостановила свое участие в переговорах не только при создании ЕЭП, но и отказалась от участия в ТС, обратив свою деятельность в сторону ЕС. При этом наблюдается резкое усиление попыток насильственной дерусификации населения страны.

Современная ситуация подтверждает высказывания прошедших лет и чрезвычайно актуализирует необходимость осуществления работы по активной региональной интеграции в целях укрепления статуса России. Обозначая цели и контуры ЕАЭС, в 2012 г. В.В. Путин охарактеризовал этот проект в качестве модели «мощного наднационального объединения, способного стать одним из полюсов современного мира» [12]. Мы полагаем, что эта идея нуждается в дальнейшем развитии, в том числе и с точки зрения обеспечения безопасного развития российской НГЭС.

Следует сказать о перспективности других интеграционных объединений, в состав которых входят не только бывшие республики СССР, но и сильные государства современной полупериферии, способные, осуществляя деятельность в рамках интеграционных объединений, создать противовес давлению США на мировой арене. К числу таковых, безусловно, следует отнести ШОС, БРИКС. Интеграционные объединения, создаваемые на территории СНГ или с участием других стран полупериферии, в отличие от большинства действующих в настоящее время международных организаций, будут транслировать и поддерживать национальные интересы России, что в полной мере соответствует приоритетам безопасного экономического развития.

Экономическая политика современной России в условиях активной антироссийской пропаганды и экономических санкций, с нашей точки зрения, должна опираться на принципы кейнсианства. В масштабах государства и на уровне региональных интеграционных объединений представляется целесообразным избирательное использование протекционизма. Защита внутреннего рынка и отечественного производителя мерами протекционистского характера может быть обусловлена различными факторами. Для современной России в качестве обоснования следует назвать беспреце-

дентное обострение внешних вызовов в совокупности с нескрываемой враждебностью гегемона.

Ретроспективный анализ экономической политики стран мира подтверждает, что протекционизм — это необходимая мера, к которой в кризисных ситуациях прибегают даже самые либерально настроенные государства. Еще Д.И. Менделеев в своем труде «О покровительственной системе» доказывал, что именно введение протекционизма во Франции и в Англии в XVII в. положило начало их промышленному развитию. При этом ученый подчеркивает, что «если же Англия лет 50 фритредерствует в наше время, то нельзя забыть, что лет 200 в ней действовал усиленный протекционизм... что она и поныне превосходит другие страны промышленно-торговым развитием, выросшим на почве протекционизма» [13].

Положительную оценку идей меркантилизма находим в работе Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег»: «... если говорить о вкладе в искусство государственного управления экономической системой... то ранние представители экономической мысли XVI и XVII вв. в некоторых вопросах достигали практической мудрости, которая... была сначала забыта, а потом и вовсе вычеркнута» [14. С. 399].

Обращая внимание на несоответствие протекционистской политики неоклассической доктрине, следует принимать во внимание обоснованную критику последней. Общеизвестно, что именно те страны, которые в свое время отказались слепо следовать рекомендациям западных экспертов при проведении рыночных реформ, в итоге оказались в наиболее выигрышном положении. К их числу следует отнести Китай. Его экономическое чудо не может быть объяснено с позиции неоклассической школы, поскольку руководство страны осознанно отказалось от реализации многих элементов Вашингтонского консенсуса и следовало принципу активного государственного участия в экономике. Тем не менее результаты реформ были настолько впечатляющими, что даже Дж. Стиглиц, в целом придерживающийся либерального курса, был вынужден отметить, что «масштабы и успешность развития китайской экономики в последние 20 лет... представляют собой загадку для стандартной теории» [15]. Еще ранее активную роль государства в построении успешной экономики использовали Япония, Индия, Южная Корея.

Отдельного упоминания заслуживает тот факт, что продолжительный экономический подъем, наблюдавшийся в США в период с 1945 по 1970-е гг., был достигнут на фоне применения концепции военного кейнсианства, не признававшей саморегулируемости экономики и допускавшей активное прямое воздействие государства на экономические процессы путем наращивания государственных расходов.

Показателен и опыт США периода 80–90-х гг. XX в., когда Р. Рейган сформулировал четыре приоритета макроэкономической политики: сокращение участия государства в экономике, замедление роста правительственных расходов, снижение инфляции с помощью сокращения денежной массы и сокращение налогов. Ключевым, отличительным моментом рейганомики являлось то, что, с одной стороны, ограничивая государственное участие в экономических процессах, она в то же время не препятствовала осуществлению политики активного государственного регулирования. Декларируемое сни-

жение уровня государственных расходов относилось преимущественно к социальной сфере, в то время как военные расходы урезанию не подвергались. Фактически можно утверждать, что Р. Рейган так и не отошел от политики военного кейнсианства.

В результате государственный бюджет при его президентстве сводился с хроническим дефицитом, достигавшим рекордных 6% ВВП (для сравнения: уровень 1980 г. – 2,7% ВВП); государственный долг США в абсолютных числах возрос в три раза, а в относительных – с 34% ВНП (1980 г.) до 54,4% ВНП (1988 г.). Указанная динамика приводила к критике политики Р. Рейгана. Однако необходимо обратить внимание на факт увеличения роста ВВП (ежегодный уровень роста составлял около 3,9%), на сокращение безработицы, на снижение инфляции (уровень 1980 г. – 13,5%, уровень 1988 г. – 4,1%) [16].

Завершая описание предлагаемых направлений, требуется отметить, что роль и статус страны в миросистеме зачастую определяются не только объективными причинами. Важную роль способны играть случайности: исторические, географические, климатические и пр. Однако несомненным является тот факт, что одной только случайной возможности крайне недостаточно для обеспечения безопасного экономического развития. Необходимо осуществление последовательной, проработанной государственной политики. Мы полагаем, что осуществление перечисленных в статье направлений способно повысить эффективность государственного регулирования экономики и привести к укреплению миросистемного статуса России.

### Литература

- 1. Постановление Правительства РФ от 27.12.1996 г. № 1569 «О первоочередных мерах по реализации Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (Основных положений), одобренной Указом Президента Российской Федерации от 29.04.1996 г. № 608».
- 2. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 12.05.2009 г. № 537.
- 3. *Калашникова Е.А.* Анализ потенциала национально-государственной экономической системы как элемент оценки экономической безопасности России // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5 (ч. 2). С. 157–162.
- 4. Слесаренко Е.В., Осокина Н.В. Диспропорции в структуре национальной экономики как угроза экономической безопасности // Экономика и предпринимательство. 2014. № 12-3 (52-3). С. 175–178.
  - 5. Военно-промышленный комплекс. URL: http://www.kommersant.ru/doc/476700
- 6. Ситуация с исполнением гособоронзаказа. URL: http://ria.ru/trend/ gosoboronzakaz\_06072011/
- 7. Объем гособоронзаказа в 2014 году приблизился к 2 трлн руб. URL: http://www.inter-fax.ru/russia/437517
- 8. *Государственные* программы вооружения Российской Федерации: проблемы исполнения и потенциал оптимизации. Центр анализа стратегий и технологий, 2015. URL: http://www.cast.ru/files/Report\_CAST.pdf.
- 9. *Основные* результаты работы Министерства промышленности и торговли Российской Федерации за 2014 год. URL: http://government.ru/dep\_news/17702/
  - 10. Клинтон: США не допустят возрождения СССР. URL: http://russian.rt.com/article/1787
- 11. Збигнев Бжезинский недоволен выбором Украины. URL: http://izvestia.ru/news/ 561395 #ixzz3YDwadW7R
- 12. *Новый* интеграционный проект для Евразии будущее, которое рождается сегодня. URL: http://izvestia.ru/news/502761#ixzz3YE2FySzq

- 13. Менделеев Д.И. О покровительственной системе. URL: http://thewalls.ru/facts/ dmitmend.htm
- 14. *Антология* экономической классики / пред., составл. И.А. Столярова. М.: ЭКОНОВ: Ключ, 1993, 486 с.
- 15. Стиглиц Дж. Многообразнее инструменты, шире цели: движение к Пост-Вашингтонскому консенсусу. URL: http://www.r-reforms.ru/cons.htm
- 16. The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2011 to 2021. URL: https://www.cbo.gov/sites/default/files/112th-congress-2011-2012/reports/01-26\_fy2011outlook.pdf

Radionova E.A. T.F. Gorbachev Kuzbass State Technical University (Kemerovo, Russia). E-mail: kalashnikova\_ea@inbox.ru

**CONCEPTS OF ENSURING SECURE ECONOMIC DEVELOPMENTIN MODERN RUSSIA** *Keywords:* secure economic development, economic policy, world-system analysis, Keynesian economics, protectionism, mechanical engineering, integration associations.

The author highlights economic development issues in contemporary Russia, which participation in the system of international economic relations is complicated by the political factor. The statement concerning the necessity of an active state economic policy based on the methodology of world-system analysis and Keynesianism principles is formulated. The directions of safe economic country development, founded in previous analysis of the Russian economic system safety potential are presented.

### References

- 1. Postanovlenie Pravitelstva RF ot 27.12.1996 g. №1569 «O pervoocherednykh merakh po realizatsii Gosudarstvennoy strategii ekonomicheskoy bezopasnosti Rossiyskoy Federa-tsii (Osnovnykh polozheniy), odobrennoy Ukazom Prezidenta Rossiyskoy Federatsii ot 29.04.1996 g. №608».
- 2. Strategiya natsionalnoy bezopasnosti Rossiyskoy Federatsii do 2020 goda, utver-zhdennaya Ukazom Prezidenta Rossiyskoy Federatsii ot 12.05.2009 g. №537.
- 3. Kalashnikova E.A., Analiz potentsiala natsional'no-gosudarstvennoy ekonomicheskoy sistemy kak element otsenki ekonomicheskoy bezopasnosti Rossii // Ekonomika i predpri-nimatel'stvo. 2015. № 5 (ch. 2). S. 157–162.
- 4. Slesarenko E.V., Osokina N.V. Disproportsii v strukture natsional'noy ekonomiki kak ugroza ekonomicheskoy bezopasnosti // Ekonomika i predprinimatel'stvo. 2014. №12-3 (52-3). S. 175-178.
  - 5. Voenno-promyshlennyy kompleks. URL: http://www.kommersant.ru/doc/476700.
- 6. Situatsiya s ispolneniem gosoboronzakaza. URL: http://ria.ru/trend/ gosoboronzakaz\_06072011/.
- 7. Obem gosoboronzakaza v 2014 godu priblizilsya k 2 trln rub. URL: http://www. interfax.ru/russia/437517.
- 8. Gosudarstvennye programmy vooruzheniya Rossiyskoy Federatsii: problemy ispol-neniya i potentsial optimizatsii. Tsentr analiza strategiy i tekhnologiy, 2015. URL: http://www.cast.ru/files/ Report\_CAST.pdf.
- 9. Osnovnye rezul'taty raboty Ministerstva promyshlennosti i torgovli Rossiyskoy Federatsii za 2014 god. URL: http://government.ru/dep\_news/17702/.
  - 10. Klinton: SShA ne dopustyat vozrozhdeniya SSSR URL: http://russian.rt.com/article/1787.
- 11. Zbignev Bzhezinskiy nedovolen vyborom Ukrainy. URL: http://izvestia.ru/news/ 561395#ix zz3YDwadW7R.
- 12. Novyy integratsionnyy proekt dlya Evrazii budushchee, kotoroe rozhdaetsya segodnya. URL: http://izvestia.ru/news/502761#ixzz3YE2FySzq.
  - 13. Mendeleev, D. I. O pokrovitel'stvennoy sisteme. URL: http://thewalls.ru/facts/dmitmend.htm.
- 14. Antologiya ekonomicheskoy klassiki. Predislovie, sostavlenie I.A. Stolyarova. M.: EKONOV, Klyuch, 1993. 486 s.
- 15. Stiglits, Dzh. Mnogoobraznee instrumenty, shire tseli: dvizhenie k Post-Vashingtonskomu konsensusu URL: http://www.r-reforms.ru/cons.htm.
  - 16. The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2011 to 2021.

**Radionova E.A.** Napravleniya obespecheniya bezopasnogo ekonomicheskogo razvitiya sovremennoy Rossii [Concepts of ensuring secure economic development in modern Russia]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 17-25.

УДК 338.242.42

DOI: 10.17223/19988648/37/3

### Е.М. Рождественская

# ГОСУДАРСТВЕННО РЕГУЛИРУЕМЫЙ КОНКУРЕНТНО-РЫНОЧНЫЙ ПОРЯДОК КАК ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается, как государственное регулирование в экономике, основанной на знаниях, становится институтом, обеспечивающим устойчивое, целенаправленное ее развитие, а государственная проконкурентная политика — содержанием этого института.

Ключевые слова: государственное регулирование, проконкурентная политика, антимонопольная политика, институциональная экономика, экономика устойчивого развития, социально-рыночная экономика.

Конкурентное поведение объясняется социальными факторами отсутствия выбора, а именно следованием «общепринятому» набору правил и норм, в отличие от классического подхода, где причины выбора агентов на рынке объясняются конкурентным механизмом. Представления об экономических отношениях претерпели изменение. По Адаму Смиту, сговор изначально был невозможен на рынке в силу предположения об отсутствии всякой связи между «торговцами», выставляющими цену, и покупателями на рынке, по Густаву Шмоллеру, экономические агенты изначально действуют согласно социальным нормам и социальным «конвенциям» [1].

Таким образом, институциональный подход впервые открывает необходимость государственного регулирования экономических отношений на рынке в силу наличия не только рыночных мотивов у субъектов (максимизация прибыли, удовлетворение потребностей и т.п.), но и внерыночных факторов индивидуальных и коллективных мотивов поведения субъектов (своды социальных правил и обычаев делового оборота, а также социальные контракты и договоренности). Институт — это привычный образ мышления, поддерживаемый обществом или отдельными его представителями, сложившийся из опыта исторического развития.

Современные институционалисты определяют институт как правила либо как некоторые равновесия [2]. В последнее время в рамках неоинституционализма, представителем которого является Оливер Уильямсон [3], сформировалась иная точка зрения на экономическую природу института. Институты рассматриваются как механизмы управления контрактными отношениями. Поэтому важнейшими экономическими институтами являются фирмы, рынки и отношенческая контрактация [4]. Такой подход концентрирует основное внимание на уровне опосредуемых институтами отдельных трансакций и проблеме их минимизации. Институты регулируют доступ к законному использованию редких и ценных ресурсов, а также выделяют принципы этого доступа. Они определяют, в чем состоят и каким образом должны вопло-

щаться в жизнь те или иные интересы, учитывая тот факт, что сама редкость этих ресурсов, обусловливающая трудность доступа к ним, составляет основу для соперничества и даже конфликтов в борьбе за обладание ими. Институты регулируют (структурируют и закрепляют как общественно признанные практики [5]) подобную борьбу различных интересов. Возьмем рабочее определение из теории неоинституционализма: **институт** — это набор правил и система ограничений («бинарное» определение) — как наиболее оптимальное.

В теории институциональной экономики существует и математический, или инженерный, подход к исследованию институтов, который не следует отождествлять или путать с инженерным подходом в экономической теории, реализующимся в работах Курно [6], Эджуорта, Вальраса, пытавшихся решить проблемы, связанные с функционированием несовершенных рынков. Этот подход в современной экономической науке получил отражение в теории общего равновесия Эрроу–Дебре.

Суть теории Эрроу–Дебре можно свести к тому, что рассматриваются не просто товары, а товары в какой-то момент времени в будущем – стейт-контингентный товар. Причем для любого физического товара любого момента времени в будущем и любой вероятностной реализации будущего существует нулевой момент – рынок. Наличие реального стейт-контингентного рынка необязательно, так как торгуются не сами товары, а контракты на поставку, т.е. определяется реализация в будущий момент времени. Равновесие Эрроу–Дебре эндогенно, а экзогенны лишь первопричины – разные наборы с ограничениями – доход, объем выпуска. Модель Эрроу–Дебре может быть эмульгирована при помощи ценных бумаг и рынков физических товаров (равновесие Раднера [7]), а полноту рынка можно расширять при помощи опционов (модель Кокса–Росса–Рубинштейна [8]). Реальный рынок скорее неполный в смысле Эрроу–Дебре, и лишь отдельные его части близки к полноте.

Неоклассическое понимание моделей равновесия не дает ответа на вопрос о субъектности применяемых правил, существуют лишь множества агентов рынка, множества технологий производства, затрат, дохода и т.п. Экономическая реальность имеет социальную направленность, т.е. каждый і-й доход принадлежит кому-то конкретному на правах собственности. Тогда интересно, будет ли он подчиняться решению уравнений Вальраса, Эрроу—Дебре или иных уравнений. Неоклассическое динамическое понимание экономического развития и характера конкуренции подтверждается реальностью, но инструмент рациональной реализации такого развития подвергается сомнению. С точки зрения моделирования такой подход оправдан, но все дальше уводит от жизни. Альтернативой видится институциональный подход с принятием неоклассического принципа динамического роста экономики.

Сформулируем рабочее определение понятия «институт» для целей данного анализа. **Институт** — механизм, обеспечивающий выполнение установленных индивидуальных и коллективных правил и норм с целью поддержания установившегося равновесия экономической системы.

**Государственно регулируемый конкурентно-рыночный порядок** – это есть институт экономики устойчивого развития, поддерживающий установленное рыночное равновесие.

Согласно представлениям в теории экономической науки «совершенная» экономическая система находится одновременно в состоянии экономического равновесия и экономического роста, в статике и динамике одномоментно. Равновесие экономической системы рассматривается как устойчивое статическое состояние, в то время как структурные изменения обеспечивают ее развитие в динамике. Таким образом, устойчивое развитие экономической системы имманентно связано со структурными изменениями, что вызывает перемену состояния равновесия.

Устойчивое развитие представляется как достижение равновесия в динамике и статике (рис. 1).



Рис. 1. Элементарная структура концепции устойчивого экономического развития (составлено автором)

Экономика знаний через особый воспроизводственный процесс когнитивного капитала обеспечивает экономический рост системы в динамике, а значит, и достижение макроэкономического равновесия, государственно регулируемый конкурентно-рыночный порядок через инструмент проконкурентного регулирования обеспечивает равновесие системы в статике, т.е. сохранение достигнутого макроэкономического равновесия посредством динамического процесса экономического развития в экономике, основанной на знаниях (рис. 2). Дело в том, что экономическая система вынуждена на протяжении длительных отрезков времени адаптироваться к внешним неэкономическим изменениям, связанным с изменением уклада общественной жизни.

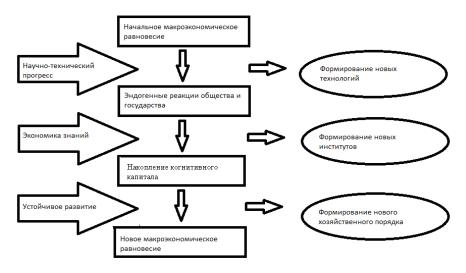


Рис. 2. Динамический процесс экономического развития в экономике знаний (составлено автором)

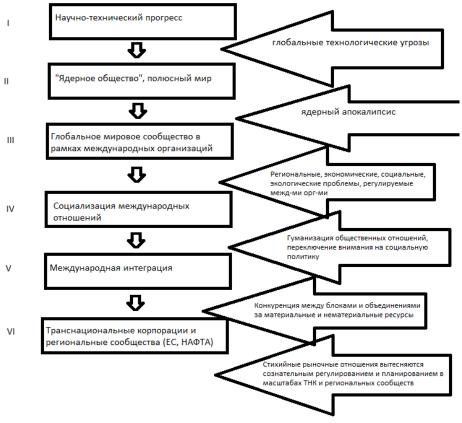


Рис. 3. Диалектическая тенденция развития человеческого общества (составлено автором)

Существующее макроэкономическое равновесие системы было нарушено воздействием научно-технического прогресса [9], первоначально связанного с переходом от ручного труда к машинному, а в настоящее время фактором возмущения становится появление любой новой технологии производства, мультиплицирующей эффект из первоначальной отрасли на всю область хозяйства. Например, появление информационных технологий. В своем развитии человеческое общество прошло несколько стадий, следует выделить основные тенденции. Некоторые исследователи занимаются вопросом классификации институциональных форм, образующихся под влиянием технологических изменений. Технологические уклады, парадигмы формируются в зависимости от технологии-лидера [10].

Предлагается рассмотреть только общую диалектическую тенденцию развития человеческого общества [11. С. 356], без привязки к технологическим укладам с точки зрения истории международных и экономических отношений (рис. 3). Дестабилизирующие факторы выделены отдельно как значимые при переходе от одного состояния общественного развития к другому.

Как видно, тенденция развития сводится к нахождению в точке бифуркации системы и дальнейшему переходу к новому состоянию под действием смены рыночного мотива субъектов экономических отношений, характерных для V стадии развития общества, на конкурентно-рыночное партнерство между субъектами экономики в рамках ТНК или региональных сообществ.

Если физический капитал является ограничителем роста экономики, то когнитивный капитал дает возможности устойчивого развития экономике благодаря свойствам самовоспроизводства, сохранности аккумулирующихся в нем ценностей, неограниченности прироста [12]. Основной проблемой экономики, построенной на технологиях физического капитала, является истощение последнего ввиду меньшего прироста по сравнению с использованием. Возникает глобальный вопрос поиска новых ресурсосберегающих технологий (эндоресурсных) с тем, чтобы соблюсти основное требование устойчивого развития экономики:

$$\Delta K_t \ge \left| -\Delta R_t \right| [13], \tag{1}$$

 $\Delta K_t$  – величина прироста физического капитала в год t;  $\left|-\Delta R_t\right|$  – величина истощения физического капитала в году t.

Воспроизводственный процесс в условиях перехода к экономике знаний видоизменяется [14]. Процесс основывается на использовании когнитивного капитала, отличного по свойствам от физического. Тогда соблюдение основного требования устойчивого развития следует переформулировать.

Процесс производства *i*-го когнитивного капитала следует описать формулой

$$\sum_{t=1}^{i} K_t + L_t + U_t \Rightarrow C_t, \tag{2}$$

где  $K_t$  — приложение физического капитала для производства когнитивного капитала в момент времени t;  $L_t$  — приложение человеческого капитала для производства когнитивного капитала в момент времени t;  $U_t$  — приложение интеллектуального капитала для производства когнитивного капитала в момент времени t;  $C_t$  — произведенный когнитивный капитал за период времени t.

Но когнитивный капитал, в отличие от физического, способен к самовоспроизводству, т.е. перекомбинации используемых ресурсов в новом приложении без потери их ценности:

$$\sum_{t=1}^{i,j} K_t + L_t + U_t \Rightarrow C_t \Rightarrow C_j \cap C_i \to C,$$
(3)

где через  $C_j \cap C_i$  отображено взаимодействие произведенного когнитивного капитала за момент времени t=i и за момент времени t=j, причем неважно, пересекались ли временые промежутки или нет, но результатом такого взаимодействия является накопленный когнитивный капитал.



Рис. 4. Принципы стратегии устойчивого развития (составлено автором)

Важно, что для накопления когнитивного капитала не требуется постоянного использования иссякаемых ресурсов, а следовательно, в условиях экономического роста на основе использования когнитивного капитала всегда выполняется требование устойчивого развития экономики, а именно:

$$\Delta C_t \ge \left| -\Delta C_t \right|,\tag{4}$$

где  $\Delta C_t$  — величина прироста когнитивного капитала в год t;  $\left|-\Delta C_t\right|$  — величина истощения когнитивного капитала в году t.

Установление макроэкономического равновесия на основе использования когнитивного капитала пусть и имеет характер устойчивого экономического развития, но все так же нуждается в институциональном оформлении изменений (рис. 4).

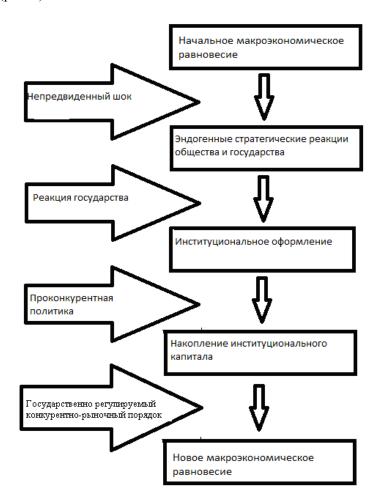


Рис. 5. Процесс установления макроэкономического равновесия с точки зрения институционального оформления изменений (составлено автором)

Государственно регулируемый конкурентно-рыночный порядок является системообразующим институтом стратегии устойчивого развития, субъектом которого выступает государство как гарант поддержки общественноэффективных форм экономической деятельности, т.е. основанных на приоритете использования когнитивного капитала [15, 16] (эндоресурсных технологиях [17]), и конкурентоспособности национальной экономики, т.е. институциональном обеспечении формирования регулятивных механизмов воздействия на конкурентную среду в целом.

Роль государства в обеспечении стратегии устойчивого развития является центральной, но не единственной. При выполнении государством роли системообразующего субъекта в экономике методов антимонопольной политики обеспечения добросовестной конкуренции недостаточно [18].

Государственно регулируемый конкурентно-рыночный порядок поддерживает равновесие в статике, а экономика знаний устанавливает его в ходе динамического роста. Таким образом, роль государства закрепляется в институциональном обеспечении определенной линии управления процессом динамического развития экономики, нацеленного на формирование экономического порядка (рис. 5).

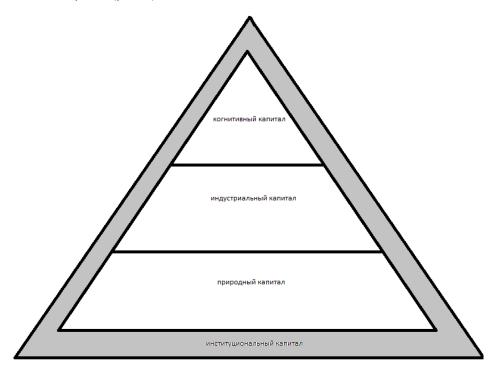


Рис. 6. Структура капитала современной экономики (составлено автором)

Происходит накопление институционального капитала в социальноэкономической деятельности общества, обладающего свойствами неподверженности физическому износу и неограниченному приращению [19]. В общеэкономическом исходном смысле понятие «капитал» отражало основополагающую составляющую страны, ее капитальную ценность, влияющую на взаимоотношения между людьми, их благосостояние. Тогда структура капитала современной экономики видится иначе (рис. 6).

Элементы и формы капитала расположены в порядке значимости и ценности для жизнедеятельности человека. Это также своего рода основы, имеющие разную степень зависимости от конъюнктуры цен, устойчивости денег. Структурные элементы капитала отражают не только разную степень ликвидности, но и имеют особенности уровней развития в геополитическом смысле. Когнитивный капитал, как структурный элемент, обладает высокой потенциальной мобильностью в силу субъективности его формирования (человеческий фактор), поэтому при трансграничных перемещениях определенных «ценных» национальных носителей потенциала к производству когнитивного капитала аргумент об «утечке умов» чаще всего выходит на первое место, как самый решающий. Конечно, человек не теряет национальную принадлежность, однако результаты его интеллектуальной деятельности питают другую экономику. Таким образом, смена гражданства как изменение институциональной среды сказывается на экономических результатах. Институциональный капитал делает общество экономическим обществом определенной степени эффективности.

Саморегулирование социальной системы (в том числе и экономической) возможно через действие правил, норм и других институтов — в немецкой литературе носит общее понятие **«порядок»**.

Государственно регулируемый конкурентно-рыночный порядок обеспечивает накопление институционального капитала экономики (рис. 7).

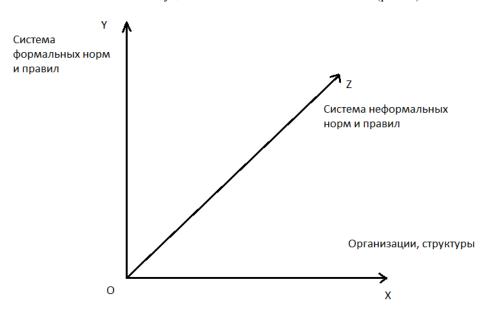


Рис. 7. Структура института государственно регулируемого конкурентно-рыночного порядка (составлено автором)

Институционально государственно регулируемый конкурентнорыночный порядок состоит из системы формальных и неформальных норм и правил, а также организаций и структур, их формирующих, им подчиняющихся и реализующих.

К системе неформальных правил и норм стоит отнести такие системы, когда социальные и экономические отношения носят персонифицированный характер, что придает системе дискриминационный характер. Это обычаи, традиции, условности, привычки, которые дают основу для формирования формальных институтов регулирования.

Система формальных норм и правил представляет собой систему права каждого государства в области поддержки и защиты добросовестной конкуренции – систему антимонопольной политики.

Организациями и структурами являются все экономические агенты, в том числе и государство в роли гаранта общественно-эффективных форм экономической деятельности и институционального обеспечения формирования регулятивных механизмов воздействия на конкурентную среду в целом.

С принятием первого закона о запрете ограничения конкуренции экономический порядок включает инструмент управления социальным рыночным хозяйством в виде регулирования конкурентного механизма рынка. Субъектом такого управления является государство, а **инструментом** – **проконкурентная политика**, т.е. политика, обеспечивающая конкурентно-рыночный порядок. Следовательно, вопрос о наличии или отсутствии конкуренции не ставится в экономической системе, ведь **конкуренция** по определению подразумевает не только экономическую борьбу и соперничество, но и при переходе к экономике знаний – процесс открытия новых возможностей приращения ценностей на основе приложения когнитивного капитала.

Конкуренция — механизм обеспечения свободных цен для всех участников хозяйственного процесса, а кроме того, механизм открытия возможностей приложения когнитивного капитала с целью приращения ценности. В условиях такого понимания конкуренции как механизма регулирования хозяйственной деятельности трансформируется и понимание антимонопольного регулирования ввиду приобретения новых свойств, связанных с появлением категории когнитивного капитала в экономике. Антимонопольное регулирование трансформируется в проконкурентную политику, являющуюся инструментом обеспечения свободного рыночного формирования цен и свободного развития общества.

Государственно регулируемый конкурентно-рыночный порядок в новых условиях не ограничивает экономическую и политическую свободу, а способствует ее реализации, в то время как конкуренция в новой рыночной системе не сохраняется и не воспроизводится автоматически, а вытесняется монополиями, всеми силами сохраняющими технологические лидерские позиции, что препятствует вектору дальнейшего устойчивого экономического развития (рис. 8).



Рис. 8. Матрица государственно регулируемого конкурентно-рыночного порядка (составлено автором)

Государство выполняет функцию гаранта добросовестной конкуренции и формирования регулятивных механизмов через инструмент проконкурентной политики.

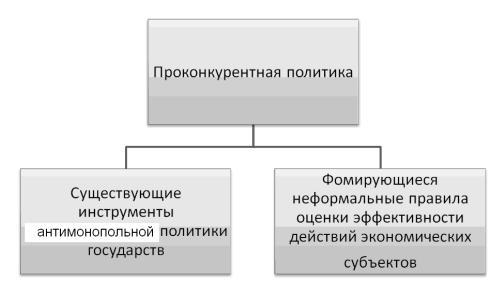


Рис. 9. Система проконкурентной политики государств (составлено автором)

В концепции проконкурентной политики признается объективная возможность достижения временного монопольного положения на основе конкурентного преимущества в технологии как существенного условия эффективности деятельности. Как правило, эта технология являлась результатом приложения когнитивного капитала. Позиция отличает проконкурентную политику от «антимонопольной политики», использующей структурный подход к регулированию конкуренции (определение предела доли рынка) (рис. 9).

Реализация проконкурентной политики государства идет посредством использования имеющихся инструментов регулирования и формирования новых институтов, не получивших формального закрепления в виде «антимонопольного» права.

Механизм реализации проконкурентной политики включает два взаимосвязанных элемента:

- I. Применение имеющейся нормативно-правовой базы, практики правоприменения и оценки результата реакций экономической системы на процесс регулирования. Институционально оформлен в систему антимонопольных мер государств.
- II. Оценка внешней и внутренней эффективности субъектов. Внешняя эффективность проявляется в общем влиянии на конкурентную среду и общественное благосостояние, внутренняя эффективность соотношение «затраты результат». Неформальный институт, не имеющий правового закрепления в виде норм.

Современный этап развития государственной политики характеризуется развитым комплексом антимонопольных мер при недостатке развития второго элемента регулирования бизнес-систем, наращивающих уникальные ценности на основе когнитивного капитала через достижение временного монопольного положения. Неверное решение конкурентных организаций, представляющих государство, сказывается на экономической эффективности всех участников экономической системы.

Проконкурентная политика включает две группы методов: активные, нацеленные на создание и усиление конкуренции на рынках, и защитные, предназначенные для предотвращения ее ограничения.

Сфера активных методов охватывает различные меры по стимулированию входа на рынки (устранение административных барьеров, снижение или отмена таможенно-тарифных ограничений на пути импорта, субсидирование определенных категорий продавцов), в том числе ранее регулируемые (обеспечение доступа новых участников к естественно-монопольным компонентам соответствующих отраслей). Строго говоря, к активным методам относятся и меры по защите прав собственности и контрактных прав. В эту группу входят и действия по снижению издержек выхода из бизнеса, т.е. прекращения деятельности и закрытия предприятий.

К защитным методам относится пресечение/предупреждение ограничений конкуренции. В первую очередь эта задача решается с помощью антимонопольного законодательства, предназначенного для предотвращения ограничений конкуренции со стороны крупных компаний. Однако в России значительная часть ограничений конкуренции возникает из-за деятельности ор-

ганов государственной власти и местного самоуправления. Поэтому здесь важную роль играют и антикоррупционное законодательство, и законодательство о государственной службе [21].

Различие между активными и защитными методами конкурентной политики с точки зрения влияния на поведение участников рынка состоит в том, что первые делают конкуренцию более выгодной, а вторые снижают привлекательность ее ограничения. Предлагаемое разграничение может быть полезным: действительно, если активные методы нацелены на то, чтобы стимулы к успешной конкуренции подавляли стремление к ее ограничению, то при использовании защитных методов в качестве инструмента подавления акцент делается на применении санкций.

Между конкуренцией, проконкурентной политикой и экономической динамикой существует взаимосвязь, в основе которой лежат три простых механизма [22. С. 59].

1. Влияние конкурентной среды на поведение участников рынка. Это влияние сказывается не только на равновесии на микроуровне, но и на макро-экономической динамике. Рассмотрим только один аспект такого влияния.

При прочих равных условиях при усилении конкуренции увеличение спроса приводит к расширению продаж, а его уменьшение – к снижению цен. Напротив, чем слабее конкуренция, тем медленнее снижаются цены. С точки зрения макроэкономического равновесия это означает неэластичность совокупного предложения при повышении спроса и эластичность – при его снижении, а как следствие – ускоренное падение выпуска по сравнению с уровнем цен в ответ на уменьшение совокупного спроса.

2. Влияние поведения участников рынка на состояние конкурентной среды. Интенсивность конкуренции проявляется в рамках стратегического взаимодействия между поставщиками. В краткосрочном периоде при данном числе участников рынка выбор между конкуренцией и ее отсутствием зависит только от стратегий участников.

Поддержание высокой цены при отсутствии договоренности между продавцами называется «молчаливым сговором» [23. С. 89]. В российском антимонопольном законодательстве такие действия могут квалифицироваться как согласованные действия, являющиеся незаконными. Здесь мы не даем этому понятию отрицательной оценки, указывая лишь, что «цены, эквивалентные ценам сговора» возможны и при отсутствии специального соглашения. Для экономики, находящейся в фазе кризиса, важно, что чем большая доля рынков пребывает в состоянии молчаливого сговора, тем ниже эластичность цен в сторону понижения, тем более эластично совокупное предложение в условиях спада. Это, в свою очередь, отрицательно влияет на реальный ВВП и уровень занятости.

3. Изменение состояния конкурентной среды на товарных рынках в результате действия не зависящих от участников рынка факторов. Интенсивность конкуренции в конечном счете — результат решений продавцов, действующих на рынке. Однако на эти решения неизбежно влияют его характеристики и институциональная среда экономики в целом.

В период кризиса возникают факторы, способные существенно воздействовать на конкуренцию. Уменьшение спроса может означать ослабление

привлекательности для выхода на рынок новых продавцов, что, в свою очередь, отразится на ожидаемой величине компенсаций государством потерь существующих на рынке компаний. Анализ для реализации конкурентной политики в условиях кризиса на стороне спроса представлен в работах А. Шаститко и С. Авдашевой [18, 22].

Важная отличительная черта проконкурентной политики — неизменность ее инструментов и принципов их применения вне зависимости от состояния экономической конъюнктуры и фазы экономического цикла. С учетом структуры российской экономики и состояния конкуренции на внутренних рынках актуальность проконкурентной политики в период спада только повышается. При этом безусловный приоритет следует отдавать методам активной конкурентной политики.

В условиях экономики, основанной на знаниях, фактором экономического роста и улучшения качества жизни населения государства становится накопление знаний, информации, развитие науки и технологий, т.е. нематериальных форм богатства. Доминирующей частью национального богатства развитого государства является когнитивный капитал. Важен не текущий момент времени и «расстановка сил», а работа на упреждение. Дело в том, что когнитивный капитал обладает высокой степенью волатильности, т.е. изменчивости, следовательно, меняется и характер конкуренции. Через опосредование обладания/необладания необходимого знания в определенный момент времени может произойти смена лидерской позиции в отрасли или возникновение новой отрасли хозяйствования, приходящей на смену текущей. Например, при решающей роли природного капитала в сельском хозяйстве важным конкурентным преимуществом было обладание плодородной землей (ресурсом). В новых условиях концепции когнитивного капитала этого недостаточно. Лидирующие позиции займет тот, кто будет обладать передовыми технологиями (эндоресурсной технологией производства), включающими не только технику, но и человеческие ресурсы, способные этой техникой управлять, а также возобновлять (совершенствовать) имеющийся уровень техники и технологии сельского хозяйства.

Макроэкономический уровень формирует кооперативные (синергетические) эффекты и долгосрочные изменения в структуре производительных сил, инициируя технико-технологические и организационные инновации и формируя институциональную среду. Регулируемый конкурентно-рыночный порядок экономики знания формирует систему стимулов, обеспечивающих эффективное использование национальных ресурсов частными хозяйствующими субъектами (коммерческими организациями) и оперативное реагирование производства на изменение текущих потребностей (рыночного спроса) сообщества. Оба уровня образуют противоречивое единство в пределах государственно регулируемого конкурентно-рыночного порядка как особого института экономики знания.

### Литература

1. *Granovetter M.* Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis // Acta Sociologica. 1992. № 35. P. 3–11.

- 2. *Ширяев И.М.* Типологизация подходов к определению экономических институтов // Журнал институциональных исследований. 2014. № 2. С. 91–109.
- 3. Вильямсон О. Теория трансакционных издержек // Transaction Cost Economy Vol. 1. P. 137–152.
- 4. Долгополов Д.В. Понятие институт в неоинституциональной и эволюционной парадигме // Проблемы современной экономики. 2012, № 1 (41). С. 46–49
- Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1, вып. 2.
- 6. *Модель* дуополии Kypнo. URL: http://ios.sseu.ru/ public/eresmat/ course2/ razd11\_2/par11\_3k2.htm
- 7. Андреев М.Ю., Поспелов И.Г. Принципы рациональных ожиданий: обзор концепций и примеры моделей. 2008. URL:http://www.ccas.ru/ mmes/ AndreevPospelovRationalExpectations.pdf
- 8. Кондратьева Т.Н. Исследование общей модели Кокса-Росса-Рубинштейна: дис. исследе по спецц. 0513.18. Ростов н/Д, 2003. 161 с.
- 9. *Нусратуллина И.В.* Теоретические аспекты нарушения устойчивого развития рыночной экономики в свете неоклассической теории // Вопросы экономики и права. 2011. № 10. С. 61–74
- Сухарев О.С. Институциональная теория технологических изменений: определение, классификация, модели // Институциональная экономическая теория. 2014. № 1. С. 84–106.
- 11. *Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: пер. с англ. / сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
- 12. Деревяго И.П., Касперович С.А. Концептуальные основы формирования модели устойчивого роста // Вестн. Белорус. гос. экон. ун-та. 2006. № 3. С. 42–47.
- 13. Деревяго И.П. Анализ воспроизводственных процессов в системе устойчивого развития // Проблемы современной экономики. 2008. № 2(26). URL: www.rae.ru
- 14. *Михайленко К.Д.* Основы устойчивого развития предприятия как элемент определения воспроизводственного процесса // Российский электронный журнал. 27.08.2013 г. URL: http://journal.bsau.ru/directions/08-00-00-economic-sciences/121/
  - 15. Карпенко М.П. Когномика. М.: СГА, 2009. С 183-216.
  - 16. Руллани Э. Когнитивный капитализм: deja vu // Логос. 2007. № 4 (61) С. 65–69.
- 17. Салихов В.Б. Экономика знаний и системно-интеграционная модель человеческого капитала корпорации. URL: http://bv-salikhov.ru/kognitivnaya-ekonomika.html
- 18. *Авдашева С., Шаститко А.* Конкурентная политика: состав, структура, система // Современная конкуренция. 2010. № 1. С. 5–21.
- 19. *Нуреев Р.М.* Государство и рынок (развитие представлений о роли государства в рыночной экономике). URL: http://ecsocman.hse.ru/text/16209640/
- 20. *Теория* хозяйственного порядка: «Фрайсбургская школа» и немецкий неолиберализм: пер.с нем. / сост., предис. и общ. ред. В. Гутника. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. 482 с.
- 21. *Артемьев И.Ю.* Коррупционный потенциал у госкорпораций высокий. М.: Ведомости: Форум «Антимонопольное регулирование в России», 2010. 39 с.
- 22. *Шаститко А., Авдашева С., Голованова С.* Конкурентная политика в период кризиса // Вопр. экономики. 2009, № 3.
- 23. *Сушкевич А*. Коллективное доминирование: становление института // Хозяйство и экономика. 2009. № 7.

**Rozhdestvenskaia E.M.** National Research Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russia). E-mail: elena.rojdestvenskaya@gmail.com

## STATE REGULATED COMPETITIVE MARKET ORDER AS THE INSTITUTE FOR ECONOMICS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

**Keywords:** government regulation, pro-competitive policy, antimonopoly policy, institutional economics, economics of sustainable development, socio-market economy

Based on knowledge state regulation of economy becomes an institute providing its sustainable and purposeful development, as well as pro-competitive state policy appears to be the content of this institution. The basis for the differentiation of prices becomes cognitive capital, which does not mani-

fest itself through material costs. The pricing mechanism is complemented by the cognitive component that attaches to relations for the production of market nature knowledge. Pro-competition policy includes passive and active measures, in particular, programs to support small and medium businesses, the establishment of R & D development centers, and in the context of globalization - support for national production. Sustainable Development Strategy suggests socio consolidated search of stable economic system equilibrium on the basis of the cognitive capital reproduction process, managed by the state and society. The nature of the cognitive relationship becomes a competitive partner, and government regulation becomes its institutional factor in market-competitive environment and the imperfect competition market development. State regulated competitive market order is systemically important strategies for sustainable development institute, the subject of which is the state acts as a guarantor of social and support effective economic activity forms, in other words, based on the priority of use of cognitive capital, and the competitiveness of the national economy, which is to say that institutional mechanisms ensuring the formation of regulatory impact on the competitive environment as a whole. According to the economic science concepts, the "perfect" economic system is in the process of economic growth and equilibrium, in statics and dynamics simultaneously. Equilibrium economic system is regarded as a stable static state, while structural changes providing its development over time. Consequently, the sustainable development of the economic system is inherently connected with the structural changes, causing a change of the equilibrium state. Public regulated competitive market order is the Institute of sustainable development of the economy, which is to support the establishment of market equilibrium.

### References

- 1. Granovetter M., Ekonomicheskiye instituty kak sotsialnyye konstruktsii: Osnova dlya analiza // Acta Sociologica. 1992. 35. pp. 3-11.
- 2. I. M. Shiryayev, Tipologiya podkhodov k opredeleniyu ekonomicheskikh institutov // Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy. 2014. № 2, pp. 91-109.
- 3. O. Uilyamson teorii transaktsionnykh izderzhek [Williamson Oliver E. Stoimost sdelki Ekonomika. Vol.1, pp.137-152.
- 4. Institut Dolgopolov D. Kontseptsiya v neoinstitutsionalnoy i evolyutsionnoy paradigmy // Problemy sovremennoy ekonomiki. 2012, № 1 (41), pp. 46-49.
- 5. Nort D., Instituty i ekonomicheskiy rost: istoricheskoye vvedeniye // THESIS. 1993. T. 1. Vol 2
  - 6. Model Kurno duopolii URL: http://ios.sseu.ru/public/eresmat/course2/razd11\_2/pa ...
- 7. Andreyev M.YU., Pospelov I.G., Printsipy ratsionalnykh ozhidaniy: obzor kontseptsiy i primery modeley, 2008. URL: HTTP: //www.ccas.ru/mmes/AndreevPospelovRationalExpect ..
- 8. Kondratyeva T.N. Issledovaniye obshchaya model Koksa-Rossa-Rubinshteyna / diss.issled go na spetsialnom minutu 05.13.18, R-k-D, 2003, p. 161.
- 9. Nusratullina I.V., Teoreticheskiye aspekty narusheniya ustoychivogo razvitiya rynochnoy ekonomiki v svete neoklassicheskoy teorii // Voprosy ekonomiki i prava. 2011. № 10, pp. 61-74
- 10. Sukharev O.S., Institutsionalnaya teoriya tekhnologicheskikh izmeneniy: opredeleniye, klassi-fikatsiya, modeli // Institutsionalnaya ekonomika. 2014. № 1, pp. 84-106.
- 11. Bekker G.S., Chelovecheskoye povedeniye: ekonomicheskiy podkhod. Izbrannyye trudy po ekonomicheskoy teorii: translation from English / Sost., nauch. red., poslesl. R.I. Kapelyushnikov; predisl. M.I. Levin. Moscow: High School of Economics, 2003, p. 356.
- 12. Derevyago I.P., Kasperovich S.A., Kontseptualnyye osnovy formirovaniya modeli ustoychivogo rosta // Bulletin of the Belarusian State Economic University. 2006. № 3, pp. 42–47.
- 13. Derevyago I.P., Analiz vosproizvodstvennykh protsessov v sisteme ustoychivogo razvitiya // Problemy sovremennoy ekonomiki. 2008. № 2(26). URL: www.rae.ru
- 14. Mikhaylenko K.D., Osnovy ustoychivogo razvitiya predpriyatiya kak element opredeleniya vosproizvodstvennogo protsessa // Rossiyskiy elektronnyy zhurnal, 27.08.2013. URL: http:// journal.bsau.ru/directions/08-00-00-economic-s.
- 15. Karpenko M.P., Kognomika / Moscow: Modern Humanitarian Academy, 2009, Part 5, pp. 183-216.
  - 16. Rullani E., Kognitivnyy kapitalizm: deja vu // Logos. 2007. № 4 (61), pp. 65-69.
- 17. Salikhov V.B., Ekonomika znaniy i sistemno-integratsionnaya model chelovecheskogo kapitala korporatsii URL: http://bv-salikhov.ru/kognitivnaya-ekonomika.html

- 18. Avdasheva S., Shastitko A., Konkurentnaya politika: sostav, struktura, sistema // Sovremennaya konkurentsiya. 2010.№1. pp. 5-21.
- 19. Nureyev R.M., Gosudarstvo i rynok (razvitiye predstavleniy o roli gosudarstva v rynochnoy ekonomike) URL: http://ecsocman.hse.ru/text/16209640/
- 20. Teoriya khozyaystvennogo poryadka: «Fraysburgskaya shkola» i nemetskiy neoliberalizm: translated from German. / Sostavleniye, predisloviye i obshch.red. V. Gutnika. Moscow: ZAO Publishing house«Ekonomika», 2002. pp. 482.
- 21. Artemyev I.YU., Korruptsionnyy potentsial u goskorporatsiy vysokiy / Moscow: Vedomosti: Forum «Antimonopolnoye regulirovaniye v Rossii». 2010, pp. 39.
- 22. Shastitko A., Avdasheva S., Golovanova S., Konkurentnaya politika v period krizisa // Voprosy ekonomiki, 2009, №3.
- 23. Sushkevich A., Kollektivnoye dominirovaniye: stanovleniye instituta // Khozyaystvo i ekonomika, 2009,№7.

**Rozhdestvenskaya E.M.** Gosudarstvenno- reguliruemyiy konkurentno-ryinochnyiy poryadok kak institut ekonomiki ustoychivogo razvitiya [State regulated competitive market order as the institute for economics sustainable development]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 26-42.

УДК 339

DOI: 10.17223/19988648/37/4

### М.А. Федотова

### УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ В ДОГОВОРНОЙ РАБОТЕ С КОНТРАГЕНТАМИ

В статье рассматриваются вопросы обеспечения экономической безопасности и противодействия коррупции на примерах предприятий фармацевтической отрасли в условиях существования внутренних и внешних угроз, которые препятствуют устойчивому развитию предприятия. Учитывая растущее давление со стороны регуляторных органов, своевременное проведение антикоррупционной проверки на благонадежность не исключает возможность появления или существования коррупционных рисков. Наличие устойчивой и благонадежной работы механизмов системы внутреннего контроля и комплаенс-программы не защищает репутацию и деятельность компании от тех, кто продолжат использовать любую слабую сторону, чтобы нанести ущерб предприятию.

Ключевые слова: экономическая безопасность; инструменты обеспечения экономической безопасности; коррупционный риск, комплаенс и внутренний контроль, антикоррупционная проверка на благонадежность; фармацевтические компании.

Недавние опубликованные данные о состоянии российского фармацевтического рынка говорят о его высокой инвестиционной привлекательности, который каждый год оправдывает надежды его участников на сохранение высоких темпов роста и дальнейшего развития. На сегодняшний день фармацевтический рынок России входит в десятку крупнейших фармацевтических рынков мира, согласно проведенным исследованиям DSM Group. Его объем, по итогам 2015 г., составил до 1.3 трлн руб., что на 12% больше показателя 2014 г. [1].

Среди основных тенденций развития фармацевтического рынка следует отметить создание новых фармацевтических альянсов между российскими и иностранными компаниями по разработке лекарственных средств и развитию инновационных биотехнологий, что влечет за собой усложнение механизма международно-правового регулирования и сотрудничества, а также усиление значения государственного аппарата и его регулирования в фармацевтической отрасли.

Согласно Стратегии национальной безопасности Российской Федерации [2] на микроуровне пристальное внимание уделяется вопросам поддержки и стимулирования развития экономически эффективных предприятий и организаций, а также разработки стандартов и инструкций по обеспечению экономической безопасности внутри предприятий в целях защиты деятельности предприятия от внешних и внутренних угроз.

Угрозы экономической безопасности предприятия имеют различное происхождение и направленность. Современные отечественные исследователи в своих научных работах [3] отмечают, что успешно противостоять этим разнообразным угрозам возможно только с использованием комплексного подхода.

Согласно современным научным исследованиям задачами комплексной системы обеспечения экономической безопасности обычно являются:

- прогнозирование возможных угроз экономической безопасности;
- организация деятельности по предупреждению возможных угроз (превентивные меры);
- выявление, анализ и оценка возникших реальных угроз экономической безопасности:
- принятие решений и организация деятельности по реагированию на возникшие угрозы;
- постоянное совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия.

Интерес к роли обеспечения экономической безопасности в деятельности предприятий наиболее возрос на современном этапе развития экономики. Успешное и эффективное функционирование предприятий в условиях изменяющейся среды — многочисленные изменения нормативно правовой базы, последствия мирового экономического кризиса и преддверие нового кризиса — возможно только при наличии устойчивой системы экономической безопасности. Данный аспект обеспечения экономической безопасности рассматривался в работах В.И. Авдийского [4], В.А. Богомолова [5], А.В. Грачева [6], В.М. Гранатурова [7], А.Ф. Мудрецова [8], В.К. Сенчагова [9], А.С. Тулупова [10] и др.

Международные предприятия, которые расширяют свое присутствие на российском рынке через сделки слияния и поглощения, сталкиваются с повышенным уровнем риска коррупции. Имея богатый опыт в борьбе с коррупцией, новая международная антикоррупционная эра заставляет многие российские предприятия менять свои привычные методы ведения бизнеса и адаптироваться к соблюдению международного антикоррупционного законодательства, внедряя в систему контроля и управления антикоррупционные директивы и положения, приближенные к российским реалиям.

Многие международные и российские предприятия разрабатывают методы и меры, обобщенный алгоритм мер и шагов (нормируемый как стандарт) по предупреждению угроз и опасностей своей деятельности с целью достижения действенных результатов в обеспечении экономической безопасности.

Актуальной проблемой российского фармацевтического бизнеса остается несовершенство и непрозрачность законодательного регулирования в рамках противодействия коррупции и создания эффективной комплаенс-программы как для российских, так и для иностранных фармацевтических компаний.

Согласно рейтингу Transparency International, по уровню восприятия коррупции Россия улучшила результат в 2015 г. сразу на 17 позиций, сместившись с 136-го на 119-е место из 168 государств [11]. Несмотря на оптимистичные прогнозы в индексе восприятия коррупции, Россия остается в нижней части списка и является страной с высоким уровнем коррумпированности.

Взяточничество и коррупция занимают одно из лидирующих мест среди наиболее часто совершаемых экономических преступлений в фармацевтиче-

ском бизнесе. Согласно недавнему исследованию РWC, одной из крупнейших международных аудиторских компаний, в последние годы фармацевтический сектор подвергся резкой критике и сомнениям в отношении ведения бизнеса с государственными должностными лицами и работниками здравоохранения. Развитие и ведение бизнеса на рынках с высоким уровнем коррупционных рисков требуют немало усилий в адаптации и реализации улучшенных механизмов и инструментов в системе обеспечения экономической безопасности и управления антикоррупционными рисками, таких как построение эффективной системы контроля и усовершенствование функции внутреннего аудита в выявлении рисков мошенничества, дополнительное обучение персонала, а также проведение дополнительных предынвестиционных проверок [12].

Одним из ключевых элементов построения эффективной системы обеспечения экономической безопасности и управления антикоррупционными рисками является проверка благонадежности контрагентов, которая настоятельно рекомендуется требованиями основных международных законов с экстерриториальным действием (например, UK bribery act [13] и FCPA [14]).

Большая часть мошеннических и коррупционных скандалов, связанных с нарушением антикоррупционного законодательства (например, Pfizer, Johnson and Johnson, др.), также включает случаи непрозрачного взаимодействия с третьими лицами (агенты, юристы, консультанты, посредники и т.д.). При этом своевременное проведение проверки контрагента позволило бы избежать нарушения норм антикоррупционного законодательства.

В настоящий момент немногие компании фармацевтического бизнеса имеют усовершенствованные механизмы и инструменты по обеспечению экономической безопасности и противодействия коррупции в договорной работе с контрагентами.

В большинстве случаев взаимодействие с контрагентами регламентируется политикой и процедурами по заключению договоров, который находится в распоряжении у руководителя юридического департамента. Регламент дает определения таким понятиям, как «контрагент», «процесс заключения договоров», «проверка контрагентов». Особое внимание уделяется роли департамента внутреннего контроля и комплаенс, основной функцией которого является проверка всех контрагентов в соответствии со следующими критериями:

- анализ деловой репутации и финансовой стабильности контрагентов (включая анализ учредительных документов и их достоверность);
  - поиск и сбор информации в открытых публичных источниках;
- анализ профиля поставщика и его корпоративной структуры на основе выгрузки из системы СПАРК [15];
- соблюдение регламентных процедур при заключении договоров (подготовка тендерной документации и коммерческих предложений, согласование технических заданий, сметной документации и спецификаций к договору);
  - контроль над исполнением подписанных договоров с контрагентами.

Данная проверка контрагента позволяет только выявить и проверить надежность и платежеспособность компании, выявить фирму-однодневку, найти сведения об учредителях и руководителе фирмы и т.д. Данный анализ

является первичным сбором информации, чтобы оценить потенциальные репутационные, налоговые и коммерческие риски.

Понятие и определение «антикоррупционная проверка на благонадежность» контрагентов появились сравнительно недавно в комплаенс-программах фармацевтических компаний. Несмотря на то, что большая часть российских фармацевтических компаний входит в структуру иностранных фармацевтических гигантов, внедрение данной процедуры является не обязательным согласно международным антикоррупционным правовым нормам.

Стоит отметить, что при взаимодействии с контрагентами предприятия в фармацевтической промышленности сталкиваются с множеством проблем – от выбора благонадежного контрагента до контроля над соблюдением комплаенс и антикоррупционных процедур при взаимодействии с ним. Эффективное управление и проведение своевременной антикоррупционной проверки на благонадежность контрагентов и бизнес-партнеров является основой для действенной системы обеспечения экономической безопасности и управления антикоррупционными рисками, а также одной из ключевых процедур в обеспечении безупречной деловой репутации предприятия.

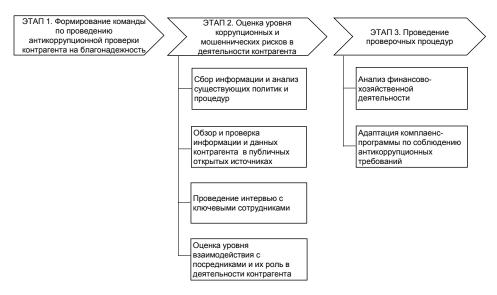


Рис. 1

В эпоху быстрорастущего технологического процесса и активного внедрения IT-систем в процессы внутреннего контроля идеальных и единых механизмов противодействия мошенничеству и коррупции во взаимодействии с контрагентами не существует. Каждая фармацевтическая компания выбирает те или иные составные части комплаенс-программы, включая и проведение антикоррупционной проверки контрагентов на благонадежность, которые помогут своевременно оценить и минимизировать риски мошенничества.

По мнению автора статьи, эффективная антикоррупционная проверка контрагентов на благонадежность в системе обеспечения экономической безопасности и управления антикоррупционными рисками должна иметь вид, представленный на рис. 1.

Целью антикоррупционной проверки на благонадежность является минимизация причин и условий вовлечения фармацевтической компании и ее сотрудников, контрагентов, бизнес-партнеров, а также представителей органа управления и контроля в коррупционную деятельность.

# *Этап 1.* Формирование команды по проведению антикоррупционной проверки контрагента на благонадежность.

Первым этапом в проведении антикоррупционной проверки контрагента на благонадежность является формирование команды, которая должна состоять из многопрофильных специалистов, включая специалистов с юридическим образованием, специалистов по судебно-бухгалтерской экспертизе, финансовых аналитиков и др. Данная команда компетентных специалистов дает возможность не только сфокусироваться на выявлении коррупционных и мошеннических рисков, но и сделает процесс проведения антикоррупционной проверки на благонадежность тщательным и всеобъемлющим по сравнению с такими видами проверок на благонадежность, как юридическая или финансовая.

# *Этап 2.* Оценка уровня коррупционных и мошеннических рисков в деятельности контрагента.

Ключевым шагом в проведении антикоррупционной проверки на благонадежность является детальное изучение коррупционных и мошеннических рисков, связанных с деятельностью контрагента.

В этап 2 могут входить следующие шаги по оценке уровня коррупционных и мошеннических рисков:

1) Сбор информации и анализ существующих политик и процедур.

Фармацевтическая индустрия предполагает тесное взаимодействие с государственными должностными лицами и работниками здравоохранения и является зоной повышенного коррупционного риска. Особое внимание уделяется обзору и анализу существующих антикоррупционных процедур и комплаенс-программы, регламентирующих деятельность контрагента. Их отсутствие значительно увеличивает риск появления мошеннических злоупотреблений и наличия неправомерных коррупционных действий. Детальное изучение структуры комплаенс-программы является основной целью в минимизации других комплаенс-рисков, возникающих вследствие нарушения антимонопольного законодательства или нарушения стандарта по противодействию легализации денег, полученных преступным путем.

2) Обзор и проверка информации и данных контрагента в публичных открытых источниках.

Обзор и проверка данных контрагента, а также их сотрудников, акционеров, дочерних предприятий и посредников в публичных открытых источниках является следующим шагом в проведении антикоррупционной проверки на благонадежность.

Стоить отметить, что данная проверка также должна включать подборку негативных новостей в отношении деятельности контрагента и его ключевых

сотрудников. Любые негативные результаты, выявленные в ходе проверки, необходимо рассматривать как зону повышенного риска. Особое внимание должно уделяться тем случаям, когда невозможно найти необходимую информацию по деятельности контрагента ни в одной из баз данных или подборки новостей. В подобных случаях должны быть проведены дополнительные процедуры, которые включают запрос и получение информации из базы данных локальных судов или коммерческих реестров, с целью изучить и проанализировать регистрационные документы для определения иной деятельности контрагента, помимо фармацевтической, например, туризм, оптовая торговля и т.д. Необходимая информация для проведения проверки также легкодоступна, ее можно найти в публичных отчетах о судебных разбирательствах и в списках задолжников по налогам.

3) Проведение интервью с руководителями и ключевыми сотрудниками в отношении деятельности контрагента.

После сбора необходимой информации о деятельности контрагента следующим шагом в проведении антикоррупционной проверки на благонадежность является проведение интервью с руководителями и ключевыми сотрудниками в отношении деятельности контрагента. Данная процедура поможет фармацевтическим компаниям убедиться в исполнении обязательств со стороны контрагента в отношении соблюдения этических норм и принципов прозрачности в ведении бизнеса. Основными вопросами, которые должны быть поставлены во время проведения интервью, являются:

- Общие представления о взаимодействии с государственными должностными лицами и работниками здравоохранения.
- Определение перечня конкретных правительственных учреждений, органов, департаментов и т. д., с которыми намерена взаимодействовать компания в рамках предложенного сотрудничества, и конкретной причины для взаимодействия.
- Проверка наличия и соблюдения антикоррупционных политик и процедур, действующих внутри предприятия, а также выявление случаев, связанных с совершением коррупционных действий, и дальнейшее применение превентивных мер.
- 4) Оценка уровня взаимодействия с посредниками и их роль в деятельности контрагента.

Взаимодействие с посредниками является одной из зон повышенного риска, связанного с взяточничеством и коррупцией. Любые неправомерные действия в деятельности посредников отражаются непосредственно на репутации самого контрагента. Зачастую посредники представляют собой предприятия, которые могут помочь в оказании различных услуг, включая получение разрешений, логистические услуги, таможенное оформление, разрешение споров с государственными структурами или просто оказание консультационных услуг. Во время проведения антикоррупционной проверки на благонадежность необходимо получить информацию по следующим зонам повышенного риска:

- степень взаимодействия предприятия со сторонними посредниками;
- характер оказываемых услуг этими посредниками;

- выполнение и определение условий соглашений со сторонними посредниками;
- проведение проверочных процедур на выявление неправомерных платежей государственным должностным лицам/структурам;
- определение объема прямых продаж государственным медицинским учреждениям/организациям и объема продаж частным медицинским центрам или продаж через дистрибьюторов / субдилеров;
  - осуществление благотворительных / спонсорских платежей;
- существование письменных договоров и включение в них соответствующих антикоррупционных положений.

### Этап 3. Проведение проверочных процедур.

В зависимости от характера выявленных потенциальных «красных флажков» в ходе проведения этапа 2, дополнительные процедуры по проведению антикоррупционной проверки на благонадежность могут быть необходимы.

1) Анализ финансово-хозяйственной деятельности.

После определения зон повышенного риска (например, взаимодействие с неблагонадежными посредническими организациями и предприятиями, выявление подозрительных платежей и т.д.) команде по проведению антикоррупционной проверки на благонадежность следует провести углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности контрагента, сосредоточив пристальное внимание на таких подозрительных операциях, как использование наличных денежных средств, финансирование общественных работ, платежи благотворительным, политическим или иным подобным организациям, спонсорство.

2) Адаптация комплаенс-программы по соблюдению антикоррупционных требований..

Заключительным этапом в проведении антикоррупционной проверки на благонадежность является адаптация и своевременная реализация соответствующей комплаенс-программы по соблюдению антикоррупционного законодательства в деятельности контрагента. Основные положения комплаенспрограммы должны включать:

- назначение лиц, ответственных за реализацию антикоррупционной программы и сокращение коррупционной активности;
- внедрение процедуры детального мониторинга работы ключевых департаментов и сотрудников;
- разработку системы одобрения и контроля платежей повышенного риска, связанных с путешествиями и развлечениями, подарками, благотворительностью и спонсорской поддержкой, и т. д.
- проведение регулярного мониторинга операций по выявлению «красных флажков» с целью повышения прозрачности деятельности посредников;
- проведение тренингов и семинаров по этическому поведению и противодействию коррупции, тренингов по улучшению эффективности внутренних контролей.

В настоящее время целесообразно ожидать, что у контрагента уже выстроена надежная система управления антикоррупционными рисками.

Однако не все контрагенты имеют достаточно ресурсов, чтобы разработать и адаптировать адекватную антикоррупционную программу.

В связи с этим стоит еще раз подчеркнуть важность и целесообразность проведения антикоррупционной проверки на благонадежность, что поможет фармацевтическим предприятиям при взаимодействии с различными контрагентами выбрать благонадежного бизнес-партнера, детально изучив данные по его структуре и ключевым аспектам деятельности, а также проанализировав финансово-хозяйственную деятельность. Это позволит избежать и минимизировать потенциальные коррупционные, репутационные и коммерческие риски, а также любые негативные последствия во взаимодействии с контрагентами.

### Литература

- 1. URL: http://www.dsm.ru
- Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537.
- 3. *Мудрецов А.Ф., Тулупов А.С.* Проблемы устойчивого развития России // Проблемы теории и практики управления. 2016. № 5. С. 23–30.
- 4. Авдийский В.И., Безденежных В.М. Управление рисками компании. М.: Инфра-М: Альфа-М, 2013.
  - 5. Богомолов В.А. Экономическая безопасность. М.: Юнити, 2006.
  - 6. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия. М.: Дело и Сервис, 2004. 192 с.
- 7. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие. М., 2002.
- 8. *Мудрецов А.Ф., Тулупов А.С.* ВТО и проблемы устойчивого развития России // Региональные проблемы преобразования экономики. 2015. № 1(51). С. 91–101.
- 9. Экономическая безопасность России: учеб. / под ред. В.К. Сенчагова. 3-е изд. М.: Бином, 2009. 815 с.
- $10.\ Myдрецов\ A.\Phi.,\ Tулупов\ A.C.$  Национальная безопасность (эколого-экономический аспект): понятия, проблемы, решения. М: ЦЭМИ РАН, 2011. 140 с.
  - 11. URL: http://www.transparency.org
- 12. Pharmaceuticals and life sciences' fight against bribery and corruption, 2014. URL: www.pwc.com
  - 13. UKBA (Закон Великобритании о взяточничестве) // URL: http://www.legislation.gov.uk
  - 14. FCPA (Закон о борьбе с практикой коррупции за рубежом). URL: http://www.justice.gov
  - 15. URL: http://www.spark-interfax.ru/

Fedotova M.A. Market Economy Institute, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia). E-mail: shamachka@gmail.com

### ECONOMIC SECURITY AND ANTI-CORRUPTION TOOLS IMPROVEMENT IN WORK WITH CONTRACTUAL COUNTERPARTIES

**Keywords:** economic security, economic security tools, corruption risk, compliance and internal controls, anti-corruption reliability check; pharmaceutical companies.

The article considers questions of ensuring economic security and corruption management on the example of the pharmaceutical industry, which is affected by internal and external threats that hinder the sustainable development of enterprises. Taking into account the growing pressure from regulatory agencies, the forehanded anti-corruption reliability monitoring does not exclude the possibility of emergence or existence of corruption risks. Availability of a stable and reliable internal control systems and compliance programs does not protect the company's reputation and operations from those who continue to use any weak spots, causing damage to the enterprise.

#### References

- 1. URL: http://www.dsm.ru
- 2. Strategiya natsional'noy bezopasnosti Rossiyskoy Federatsii do 2020 goda. Utv. Ukazom Prezidenta RF ot 12 maya 2009 g. № 537
- 3. Mudretsov A.F., Tulupov A.S. Problemy ustoychivogo razvitiya Rossii // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2016. № 5, pp. 23-30.
- 4. Avdiyskiy V.I., Bezdenezhnykh V.M. Upravleniye riskami kompanii. Moscow: Infra-M; Alpha-M, 2013.
  - 5. Bogomolov V.A. Ekonomicheskaya bezopasnost'. Moscow: Unity, 2006
  - 6. Grachev A.V. Finansovaya ustoychivost' predpriyatiya. Moscow: Delo i Servis, 2004, pp. 192.
- 7. Granaturov V.M. Ekonomicheskiy risk: sushchnost', metody izmereniya, puti snizheniya: Ucheb. posobiye. Moscow, 2002.
- 8. Mudretsov A.F., Tulupov A.S. VTO i problemy ustoychivogo razvitiya Rossii // Regional'nyye problemy preobrazovaniya ekonomiki. 2015. № 1(51), pp. 91-101.
- 9. Ekonomicheskaya bezopasnost' Rossii: Ucheb. pod red. V.K. Senchagova. 3-ye izd. Mocow: Binom, 2009, pp. 815
- 10. Mudretsov A.F., Tulupov A.S. Natsional'naya bezopasnost' (ekologo-ekonomicheskiy aspekt): ponyatiya, problemy, resheniya. Moscow: TSEMI RAN, 2011, pp. 140.
  - 11. URL: http://www.transparency.org
- 12.Pharmaceuticals and life sciences' fight against bribery and corruption, 2014. // URL: www.pwc.com
  - 13. UKBA (UK Bribery Act) // URL: http://www.legislation.gov.uk
  - 14.FCPA (the Law on Combating corruption abroad) // URL: http://www.justice.gov
  - 15. URL: http://www.spark-interfax.ru/

**Fedotova M.A.** Usovershenstvovanie mehanizma obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti i protivodeystviya korruptsii v dogovornoy rabote s kontragentami [Economic security and anticorruption tools improvement in work with contractual counterparties]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 43-51.

УДК 338.22

DOI: 10.17223/19988648/37/5

### Р.А. Эльмурзаева

### РЕГУЛЯТОРНЫЙ ЗАХВАТ: ТЕОРИЯ И ПОЛИТИКА

В статье изложена эволюция теоретических представлений о роли бизнеса и государства с позиции доминирования групп интересов при принятии и реализации экономической политики. С этой целью систематизированы ключевые положения теории экономического регулирования, обусловливающие генезис регуляторного захвата. Критически оценивается использование метафоры «захвата» посредством идентификации деструктивных искажений экономической политики причин возникновения захвата, присущих ему форм и предпосылок уязвимости государства как регулятора к воздействию бизнеса, которые послужили развертыванию более широкой концепции теоретического обоснования захвата государства.

Ключевые слова: теория экономического регулирования, регуляторный захват, группы интересов, захват государства, экономическая политика.

В академической литературе термин «регуляторный захват» используется для характеристики результатов экономической политики, имеющей неблагоприятные политические и социально-экономические последствия в результате влияния бизнеса на государство. История вопроса берёт начало с конца 1960-х гг. и связана с учреждением ведущих того времени экономических журналов Journal of Law and Economics [1] и The Bell Journal of Economics and Management Science [2. Р. 367–368]. Предметом научной полемики стало отсутствие объяснения целесообразности и фактических последствий государственного вмешательства в социально-экономические процессы. Впервые данная сфера научных исследований представлена серией работ нобелевского лауреата Джорджа Стиглера [3], который описал возникновение непреднамеренных побочных эффектов регулирования и их несоответствие заявленным намерениям экономической политики [4]. Господствующий императив «провалов рынка» в качестве объяснения причин и введения государственного регулирования ставится под сомнение Чикагской школой экономики. Классическая теория экономического регулирования Джорджа Стиглера и в настоящее время является объектом пристального внимания академического сообщества, демонстрируя междисциплинарный характер исследования влияния интересов на результаты политики в политологии, социологии и правовых науках.

Отличительной чертой данных дискуссий является продолжение мысли М. Фридмана о необходимости пересмотра постулатов кейнсианской экономики в послевоенный период, связанных с признанием доминирующей роли государства в установлении экономического и социального порядка. Фридман и многие из его чикагских коллег разделяют убеждение, что свободные рынки являются институциональным гарантом выбора. При этом рынок при-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Впоследствии с 1975 г. – Bell Journal of Economics, с 1984 г. – Rand Journal.

знается лучшим защитником общественных интересов в сравнении с государством, в первую очередь создающим дополнительные издержки для конкуренции в результате вмешательства в рыночные процессы [5].

Высказанная гипотеза о несостоятельности государства как регулятора базируется на ранее проведенном анализе тарифов в электроэнергетическом секторе в различных штатах США за 1917–1932 гг. [6]. В частности, исследователи не нашли значительной разницы изменения уровня цен в регулируемых и нерегулируемых фирмах после введения мер регулирования. Также было обнаружено, что некоторые из мер вызвали рост цен, уменьшение количества хозяйствующих субъектов в конкурентных, немонополистических отраслях (наземный и воздушный транспорт) и отсутствие изменения цен в отраслях естественных монополий [7]. Тем самым государственное вмешательство, направленное на подавление монопольной власти фирм, как «провал рынка», не дало столь ожидаемого результата – соблюдения условий конкуренции.

Традиции исследования регуляторного захвата связаны с опубликованием классической статьи Джорджа Стиглера «Теория экономического регулирования», в которой утверждалось, что регулирование разрабатывается и осуществляется в интересах бизнеса. Дебют теории состоялся в серии работ флагманов Чикагской школы экономики – Дж. Стиглера, К. Фридмана, У. Джордана, С. Пельцмана, Г. Беккера – и получил развитие в последующих работах Р. Познера, Т. Килера, Дж. Калта, М. Грина, Р. Надера, М. Зупана и ряда других авторов, и, к сожалению, эта тема рассмотрена лишь в единичных работах российских учёных [8, 9]. Отправной точкой экономической теории регулирования является признание силы государства как «ресурса» или «угрозы», которое «может выборочно помогать или причинять ущерб значительному числу отраслей промышленности» [10. С. 3]. Теория формирует представление об экономическом регулировании как неотъемлемой части политической жизни и результата коллективного действия групп интересов бизнеса, извлекающего прямые экономические выгоды и отражающего преобладание частных интересов над интересами общества.

Значимое влияние на подобный подход Дж. Стиглера оказал «парадокс группового поведения» Мансура Олсона. При отсутствии организационных мер или обстоятельств, среди которых принуждение, мотив, размер группы, готовность нести издержки по достижению коллективного блага, «рациональные, своекорыстные индивиды не будут прилагать никаких усилий к достижению общегрупповых целей» [11. С. 2]. М. Олсон указывает на очевидное преимущество малых групп интересов над большими, в число которых входят потребители, налогоплательщики, бедные и безработные, неспособные себя организовать либо не обладающие избирательными стимулами. Среди преимуществ малых групп – организация взаимодействия с наименьшими затратами, решение «проблемы безбилетника», который в противном случае мог бы подорвать достижение их целей, большая эффективность политического давления и политической поддержки (голоса, вклады в избирательную кампанию и пр.), высокий удельный вес выгоды на одного участника в пределах группы. В конечном счёте это является стимулом поддержать организованную группу, принимать участие в её финансировании и даёт больше шансов конкурировать с другими группами интересов. Кроме того, малые группы имеют больше шансов повлиять на продвижение благоприятных для них политических решений, чем большие группы, вынужденные «страдать молча» [11. С. 154]. Среди таксономии групп интересов – привилегированных, промежуточных и латентных именно первые – промышленные картели, профессиональные ассоциации и союзы наиболее активно организуются в малые группы для защиты своих интересов [11. С. 124–156] и находятся в центре внимания теории экономического регулирования.

Влияние частных интересов на принимаемые решения в экономической политике и введение мер регулирования объясняются законодательным закреплением желаемой правовой нормы, используемой в качестве альтернативы традиционным барьерам для входа на рынок потенциальным конкурентам – дифференциации продукции, ценовой политики, рекламы, интеграции, продолжая тезис Гарольда Демсеца, согласно которому «регулирование часто объясняется неудобством конкуренции» [12. Р. 61]. Суть влияния групп интересов бизнеса на регулятор сводится к установлению контроля за входом в отрасль новых конкурентов и (или) замедлению темпов роста регулируемого рынка. Подобного рода действия закрепились в определении «регуляторный захват» (the capture theory of regulation), предложенном У. Джордан, в основу которого было положено использование политического процесса для достижения целей групп интересов определенных секторов экономики [7]. Строго говоря, «захват» обусловлен высокой концентрацией интересов (фактор размера небольшой группы и высокой доли на душу населения) в сравнении с рассеянными интересами потребителей. В отличие от политологической версии захвата, имеющей традиции с 1960-х гг., регулирование рассматривается своеобразным продуктом, произведенным на политическом рынке, структура которого определена политическим процессом. Теория экономического регулирования оперирует аналогичными для экономического рынка понятиями спроса, предложения, равновесия и цены.

На стороне спроса на регулирование выступают группы интересов бизнеса, которые преодолели организационные и информационные ограничения. С точки зрения организационных ограничений регуляторный захват лучше обеспечивает защиту коммерческих интересов производителей по сравнению с созданием картеля на основе частного соглашения. Это позволяет решить проблему «безбилетника», снизить издержки согласования и соблюдения соглашения. Примером является преобразование ранее конкурентных или олигополистических отраслей в картели, обеспечивая сохранение доходности отрасли и защиту от изменений, которые могут навязать нерегулируемый рынок. Подобный «захват» также характерен и для монополиста, заинтересованного в укреплении своего текущего положения. Организационные ограничения тесно взаимосвязаны с информационными в части осведомлённости о содержании деятельности регулятора и времени принятия регуляторных решений.

В результате регулируемые отрасли получают выгоды и соответствующие им вероятные формы регулирования. Среди них субсидии (в сфере образования, здравоохранения, жилья и внутреннего городского транспорта), регулирование цен и тарифов (в сельском хозяйстве, транспорте), лицензирова-

ние профессиональной деятельности, квоты на импорт, создание монополий и др. Стиглер отмечает востребованность косвенных мер регулирования, поскольку субсидии способствуют возникновению новых игроков на рынке и, следовательно, обеспечивают лишь краткосрочные выгоды для отрасли и распределение прибыли среди членов группы интересов. Кроме того, преобладание субсидий наблюдается в секторах экономики, производящих товары с неэластичным спросом. В последующих работах указывается, что определение выгод и соответствующих форм регулирования для отрасли промышленности частично зависит от эластичности предложения факторов производства [13].

Помимо форм, которые принимает выгода, теория демонстрирует приверженность как монополизированных, так и конкурентоспособных отраслей экономики. Например, усиление влияния отраслевых групп интересов характерно для авиа- и железнодорожного транспорта, сельского хозяйства, газо-, водо-, электроснабжения, телекоммуникаций. Теория прогнозирует и рост доходности (в среднем) регулируемых компаний по сравнению с нерегулируемыми. Стиглер отдаёт явное предпочтение отраслям промышленности, поскольку производителям легче объединить усилия и представлять групповой интерес по сравнению с потребителями, которым сложно преодолеть проблему коллективного действия. Однако регулятор представляется абстрактным и нейтральным субъектом, поддающимся влиянию посредством лоббирования со стороны групп интересов бизнеса.

Развивая теорию экономического регулирования, С. Пельцман продемонстрировал силу потребительских групп как избирателей, устанавливающих границу возможности регуляторов обслуживать только требования групп интересов со стороны промышленности [14]. Спрос на регулирование одновременно с производителями формируется и потребителями. В данном случае регулятор представляет интересы производителей до тех пор, пока потребители не преодолеют организационные и информационные ограничения. Это объясняет распространённую практику фиксации цен выше общих издержек производителя за счёт перераспределения ценовой нагрузки среди различных групп потребителей (цены для одних покупателей выше предельных издержек, а для других покупателей цена ниже предельных издержек) в ряде отраслей промышленности (железнодорожный транспорт, поставка газа, воды и электричества, телекоммуникации, услуги связи). Закон убывающей доходности, приводящий к росту общего количества продукции за счёт роста некоторых затрат по отношению к другим неизменным затратам, с течением времени приведёт к снижению экономических выгод для групп интересов. Регулятор не всегда принимает регулирующие решения в интересах производителя и ограничивает выгоду производителя от регулирования посредством контроля цен.

В отличие от обезличенного регулятора в работе Дж. Стиглера, регулятор рассматривается как законодатель с вытекающей избирательной мотивацией. В таких условиях регулятор начинает прибегать к услугам и производителей, и потребителей в целях максимизации политической поддержки. При этом группы интересов используют различные формы такой поддержки: со стороны производителей — финансовые вложения в избирательные кампании, а

также в образовательные программы для избирателей, чтобы убедить избирателей поддержать их тариф, а со стороны потребителей — избирательные голоса. Так формируется предложение регулирования регулятором в ответ на спрос обеих групп интересов, а теория интегрирует политическое поведение и экономический анализ [15].

Группы интересов, представленные в государственных органах, начинают конкурировать между собой на политической арене, предлагая различную поддержку в обмен на благоприятное законодательство. Законодатели стараются сбалансировать эти два типа поддержки на точке равновесия, которая максимизирует шансы политиков на переизбрание. Регулятор руководствуется определением такого уровня цен, который уравновешивает выгоды и потери для каждой из сторон, компенсируя тем самым потерю политической поддержки вследствие роста цен. Политическое равновесие достигается посредством установления равенства предельных выгод и издержек регулируемых сторон с учётом вероятности поддержки ими регулятора в будущем. В этом случае регулятор максимизирует свою полезность, используя разнонаправленность групп интересов (производителей и потребителей), конкурирующих за возможность оформления законодательных инициатив. Максимизация функции политической поддержки представлена как равновесная цена, находящаяся между конкурентной ценой и ценой, максимизирующей прибыль отрасли, и получаемой отраслью прибылью. Соответственно группы интересов не будут прилагать усилия по захвату регулирования, поскольку цена практически не изменится. Низкие цены приносят выгоду потребителям, а высокие цены генерируют больше политической поддержки со стороны производителей.

Значительный интерес к «регуляторному захвату» со стороны производителей (отраслей промышленности) проявляют конкурентоспособные отрасли, а со стороны потребителей – группы, требующие принятия государством мер, направленных на регулирование деятельности монополизированных отраслей. Влияние концентрированных групп на принимаемые меры регулирования рассматривается на примере конкретных отраслей<sup>1</sup>, а влияние более диффузных групп потребителей продемонстрировано в сфере труда, защиты потребителей и охраны окружающей среды<sup>2</sup>. Однако предложенная модель опирается на контраст между производителями и потребителями и меньше подходит для всего спектра участников регулирования. Тем не менее теория экономического регулирования указывает не только на воздействие групп производителей на регулятор («захват»), но и на взаимодействие групп интересов с регулятором (законодателем).

Американский экономист Гэри Стэнли Беккер уточняет теорию экономического регулирования как «теорию конкуренции среди групп давления за

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Комиссия по торговле между штатами (Interstate Commerce Commission, ICC), Комиссия по перевозкам и пассажиров такси (Cab Commission), Федеральная комиссия по связи (the The Federal Communications Commission, FCC).

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Управление по безопасности и охране условий труда (Occupational Safety & Health Admiistration, OSHA), Комиссия США по безопасности потребительских товаров (Consumer Product Safety Commission, CPSC), Агентство по охране окружающей среды США (The United States Environmental Protection Agency).

политическое влияние» [16]. «Группы давления» представлены как совокупность субъектов, способных эффективно воздействовать на избирателей, законодателей и других лиц, участвующих в принятии политических решений. Регулирование используется для достижения частных интересов в рамках политического процесса и приводит к увеличению благосостояния наиболее влиятельных групп в силу значительного ресурсного потенциала для лоббирования.

Вклад Беккера в развитие теории экономического регулирования заключается в обосновании наличия конкуренции между группами давления за перераспределение богатства от наименее к наиболее эффективным. Группы интересов получают желаемое регулирование согласно «функции влияния», элементами которой являются давление групп получателей субсидий, давление групп налогоплательщиков и размер этих групп, даже если они неорганизованные и не оказывают никакого давления. При этом функция полезности каждого члена группы зависит от получаемых субсидий или величины уплачиваемых налогов и расходов по оказанию давления на политическую активность (в том числе и насилие). Эти расходы и конкурируют с расходами других групп давления [16. Р. 330]. Взаимодействие между группами моделируется просто как автономная игра Курно-Нэша. Условием равновесия для этой игры является максимизация полезности для каждой группы по отношению к своим расходам на политическое давление, приводящей к взаимной адаптации группового давления. При этом проблема «безбилетника» возрастает с ростом численности группы, в дальнейшем приводя к снижению силы давления.

Беккер исходит из предпосылки, что любая модель в политической сфере должна включать в себя бюджетное ограничение, поскольку субсидии явно определяются налоговыми поступлениями. На практике строгого равенства между суммой налоговых поступлений и величиной реализуемых субсидий не наблюдается из-за наличия расходов групп давления. Оптимальные расходы и давление со стороны групп интересов будут равны нулю, если выигрыш от более низких налогов или высоких субсидий меньше, чем «стоимость» оказания давления. Повышение давления одной группы, как правило, приводит к компенсационному давлению других групп за счёт повышения налогов или снижения субсидий. Впрочем, как и эффективность взаимодействия между группами давления будет выше, если все группы согласились бы сократить свои расходы на политическое влияние (ограничение взносов на избирательную кампанию, регистрацию и мониторинг лоббистских организаций, государственные расходы и др.).

Эффект полезности действий группы давления принципиально связан с безвозвратными (dead weight cost) издержками и выгодами получателей субсидий и налогоплательщиков. С течением времени безвозвратные издержки мер регулирования возрастают по мере роста мобильности труда и капитала, удорожания производства товаров-заменителей и других социально дорогостоящих методов уклонения от последствий введения конкретных мер. Именно данным обстоятельством объясняется начавшееся движение по дерегулированию авиакомпаний, банков, охранных фирм и некоторых других секторов экономики [16. Р. 340]. Беккер утверждает, что последующее дере-

гулирование экономики объясняется именно ростом безвозвратных издержек. В то же время текущее регулирование со временем снижает адаптацию к изменениям в технологии и спросе и стимулирует «инвестиции», ориентированные на сохранение и укрепление положения хозяйствующими субъектами. По мнению Беккера, регулирование и реализуемые государством программы сдерживаются ростом таких безвозвратных издержек независимо от типа политической системы. Если социальные издержки вводимых мер регулирования с течением времени растут с различной скоростью, то очевидным станет снижение политической власти текущих выгодополучателей. Тем не менее подчёркивается, что общий объем регулирования также будет возрастать за счет увеличения мер социального и экологического регулирования.

Беккер, в отличие от Стиглера, позиционировавшего регулирование в пользу производителей за счёт организации в малые группы, делает вывод о компенсационной способности многочисленных диффузных групп потребителей и налогоплательщиков оказывать влияние на процесс принятия политических решений. Безвозвратные издержки препятствуют давлению со стороны получателя (субсидий), в связи с чем налогоплательщики имеют «внутреннее» преимущество во влиянии на политические результаты [16. Р. 381] в силу асимметрии, приводящей к росту величины налогов и снижению величины субсидий. Следовательно, все группы заинтересованы в уменьшении таких издержек даже без какой-либо реакции групп давления со стороны налогоплательщиков. Рост налогов и, следовательно, субсидий, как правило, способствует усилению «противодействия» налогоплательщиков.

Также Беккер отмечает, что существующие точки зрения пренебрегают распределением ресурсов и не определяют, могут ли выигравшие группы давления компенсировать проигравшие группы, что отличает его исследовательский подход от точек зрения предшественников, акцентирующих внимание на функции благосостояния. Если доступ к политическому влиянию одинаков для всех групп, то решающее значение имеет способность компенсировать, а не фактическое возмещение, так как проигравшие группы давления не получают никакой компенсации. Этот принцип компенсации обеспечивает единый подход как к производству общественных благ, так и к формированию мер политики, имеющей социальный характер. Тем самым автор не разделяет мнение М. Олсона об ответственности «распределительных коалиций» за слабый экономический рост.

Регулятор будет выбирать такой механизм защиты, который влечёт за собой меньшие безвозвратные издержки и фактически преследует более эффективную политику перераспределения, которая минимизирует чистые потери. В зависимости от эластичности спроса и предложения на товар можно получить меньшие безвозвратные издержки от ограничения производства вместо обеспечения более высокой цены (и наоборот). Меры регулирования с высоким уровнем безвозвратных издержек не выживут в конкурентной борьбе между группами давления. Действительно, развитие радио, телевидения и других средств связи позволило малым группам интересов преодолевать организационные ограничения и оказывать влияние на процесс принятия политических решений. Кроме того, индустриализация, сопровождающаяся разделением труда, способствует увеличению количества групп интересов, и

некоторые из них приобретают политическое влияние отчасти потому, что они являются небольшими по отношению к общему числу налогоплательщиков, тем самым обеспечивая доступ этих групп к разработке мер экономической политики государства и участие в них.

Таблица 1. Сравнительная характеристика исследовательских подходов в рамках теории экономического регулирования

Ключевые	V Transport			
	Представители теории экономического регулирования			
особенности теории эконо- мического регулирования	Дж. Стиглер	С. Пельцман	Г. Беккер	
Группы инте-	Малые группы инте-	Группы интересов:	Группы давления:	
ресов - полу-	ресов:	–производители в	-производители;	
чатели выгод	производители	случае конкурентной	-потребители/нало-	
		отрасли;	гоплательщики	
		-потребители в слу-		
		чае монополистиче-		
		ской отрасли;		
П	П	-регулятор	П	
Предпосылки влияния	Преодоление организационных огранизационных	Ослабление групп интересов произво-	Преодоление пред- ставительских (ин-	
БЛИЛПИЛ	ничений и домини-	дителей в силу об-	формационных) ог-	
	рование представи-	служивания регуля-	раничений	
	тельства интересов в	тором иных групп	•	
	политике	интересов		
Объяснение	Защита от измене-	Компенсация регуля-	Компенсационная	
регулирования	ний групп интересов	тором потери поли-	способность влияния	
	на нерегулируемом рынке и (или) укре-	тической поддержки групп интересов (со	групп интересов из-за роста безвозвратных	
	пление положения	стороны производи-	издержек, ведущая к	
	на регулируемом	телей – лоббирова-	изменению выгод	
	рынке	ние, со стороны по-	групп	
		требителей – избира-		
		тельные голоса)		
Формы регу-	Ценообразование	Ценообразование	Субсидии,	
лирования	(тарифообразова- ние),		налогообложение	
	субсидии,			
	лицензирование,			
	КВОТЫ			
Тип взаимо-	Сотрудничест-	Сотрудничество/ко-	Конкуренция между	
действия	во/кооперация групп	операция регулятора	группами давления в	
групп интере-	интересов с регуля-	с группами интересов	силу наличия безвоз-	
СОВ	тором за счёт зако-	в результате установ- ления равновесной	вратных издержек, приводящая к поли-	
	нодательного закре- пления правовой	цены (при ценообра-	приводящая к поли-	
	нормы	зовании), удовлетво-	сию	
		ряющей группы ин-	**	
		тересов		

Основной вывод Беккера – существующая конкуренция между группами давления способствует эффективности мер государства. Реальная политиче-

ская система не имеет социальных функций, доброжелательных диктаторов, политических или других процедур и автоматически позволяет определить оптимальное производство общественных благ, налогообложение и другие направления мер экономической политики. Усовершенствование методов налогообложения позволит снизить издержки налогоплательщиков, тем самым обеспечивая потенциальный рост субсидий. Таким образом, подход Беккера объединяет теорию регулирования с позиции общественного и частного интереса в условиях конкуренции между группами давления и ростом безвозвратных издержек в течение времени.

Проведенный анализ исследовательских подходов представителей Чикагской школы экономики базируется на основе одних и тех же допущений – влияния групп интересов на государство. На стороне спроса находятся группы интересов, преодолевшие организационные и информационные ограничения, эффективно влияющие на процесс принятия политических решений. На стороне предложения – регулятор в лице государства, который реагирует на влияние и преследует цель усиления политической власти и популярности проводимой экономической политики (табл. 1). Ассоциируемый с данной теорией термин «регуляторный захват» первоначально означал, что регулятор, созданный в интересах общества, в конечном счете содействует максимизации благосостояния групп интересов в ущерб и бизнесу, и обществу.

Разница лишь в том, что в подходах описаны разные предпосылки относительно распределения влияния групп интересов на регулирование с позиции преодоления организационных и представительских (информационных) ограничений. Общими допущениями в исследуемых подходах являются — субъекты регулирования рациональны и руководствуются частными интересами; наличие асимметрии информации позволяет доминировать группам интересов при принятии политических решений; доминирующие группы интересов манипулируют спросом на регулирование, что в конечном счёте свидетельствует о несостоятельности предположения о фактической коррекции «провалов рынка» в части конкуренции.

Здесь сразу следует подчеркнуть, что теория экономического регулирования не может считаться исключительной по своей полноте, что очевидно из самого названия, вбирающего только экономическое регулирование. На момент написания статьи Дж. Стиглером создание регулятора и принятие законодательства в регулируемой сфере действительно были связаны с укреплением доминирующего положения отдельных отраслей экономики, ассоциируемых с корпоративными картелями. С позиции инструментов и обоснованности применяемых инструментов государственного регулирования теория демонстрирует приверженность к ценообразованию и антимонопольному законодательству, не затрагивая вопросов социального регулирования, направленных на устранение неэффективных или несправедливых результатов функционирования рынка и косвенно связанных с уровнем цен, прибылью и рыночной структурой. Основная мысль Стиглера сводилась к преобладанию бизнес-интересов над общественными.

В настоящее время эмпирическая доказуемость регуляторного захвата с течением времени становится проблематичной в силу экономических и административных реформ, трансформации рынков под воздействием научно-

технического прогресса, расширения и размывания формальных границ геополитического, социально-экономического и культурного пространства. Исследования, содержательно раскрывающие критику экономической теории регулирования [17, 18], поднимают целый ряд свидетельствующих об этом аргументов. С этой точки зрения трудно однозначно утверждать, какие отрасли вероятнее всего будут претендовать на подобный «захват» и какие формы регулирования будут предпочтительными. Так, принятие не всех регуляторных мер объясняется фактором высокой концентрации, поскольку не все отрасли промышленности могут мобилизовать достаточные экономические ресурсы на развитие политических навыков и опыта для лоббирования интересов и преодолеть внутриотраслевые конфликты [19]. Выгоды для отрасли промышленности распределены в пользу незначительного количества бенефициаров, соответственно не все отрасли будут иметь спрос на регулирование. Объяснение мотива роста доходности отрасли, ради которой группы интересов промышленности формируют спрос на регулирование, также не в полной мере соответствует экономическим реалиям. Это обусловлено воздействием не учтённых в модели политических ограничений, накладываемых общей логикой социально-экономического развития государства и решения макроэкономических проблем - конкурентоспособности отечественного производителя, защиты определённых предпринимательских сообществ, социальных групп и пр. Введение мер экологического и социального регулирования, например в сфере безопасности производства и охраны труда, может приводить и к отрицательному эффекту, влияющему на доходность отрасли. Впрочем, как и еще одно обстоятельство, препятствующее захвату, кроется в том, что на практике один регулятор может осуществлять деятельность в ряде отраслей промышленности, имеющих конкурирующие интересы между собой на рынке определённого товара (услуг) (например, транспорт) или типа осуществляемой деятельности (оптовая или розничная торговля).

Следующим аргументом критики послужило доминирование бизнесинтересов на политическом рынке. Спрос на регулирование может предъявлять гораздо более широкий круг акторов политики. Среди них: производители заменителей или дополняющих товаров, поставщики сырья и материалов, конкретные представители отрасли, получающие различные привилегии, профсоюзы и другие группы интересов, которые не потребляют основную продукцию отрасли, но затронуты внешними проявлениями её деятельности. Барри Вейнгаст утверждает, что в реальной политической системе равновесие политики достигается в результате баланса иных групп интересов, нежели производители и потребители [20]. «Равновесная теория регуляторной политики» фокусируется на условиях, которые способствуют её стабильности. Политика является результатом комбинации трёх факторов: слабого интереса президента, судебных прецедентов в регулируемом секторе и стабильных структур, выражающих общественное мнение. Политика регулятора является стабильной, поскольку она отражает равновесие в результате стратегического выбора конгресса, групп по интересам и ведомств.

Конгрессмены преследуют свои предвыборные цели и политические инициативы с целью получения электоральной поддержки в пользу юрисдикции, представленной конгрессменом. Группы интересов со стороны про-

мышленности преследуют получение выгод от незначительных улучшений в своих правах в соответствии со статус-кво до полного картеля. И наконец, регулятор, в рамках бюджетных расходов (ассигнованных конгрессом) реализующий регуляторные решения и обслуживающий группы интересов, которым выгодны эти решения [20. Р. 147-148]. Главный вывод в том, что политика остаётся стабильной и выгодной для конгрессменов до тех пор, пока соответствующие переменные являются стабильными (мощность группы интересов, структура конгресса, прецедент судебных решений, программа политики президента и экономический анализ регуляторной политики). Пока эти переменные остаются неизменными, политические выгоды от различных вариантов остаются постоянными и при их изменении регуляторная политика также приходит к новому равновесию. С течением времени новые группы, вытесняют старые группы, как это произошло с увеличением мер социального регулирования. И несмотря на то, что предложенная точка зрения применима к американской политической системе, акцент сделан на том, что в процессе принятия решения о регулировании принимает широкий круг политических участников, имеющих различные, но вполне совместимые цели, снижая значимость регуляторного захвата и доминирование частных интересов.

Таблица 2. Типы политики регулирования по Дж. Уилсону

	Рассеянные затраты	Концентрированные
	_	затраты
Рассеянные выгоды	Мажоритарная политика характеризует интересы большинства и затрагивает принятие решений, приносящих выгоды бизнесу и обществу, при этом в ожидании преимуществ все группы несут затраты. Группы интересов бизнеса не проявляют активности в её проведении. Например, антимонопольное законодательство; социальное обеспечение; запрет курения в общественных местах и др.	Предпринимательская политика приносит выгоды обществу, а затраты несёт небольшое число идентифицируемых групп бизнеса. У противников политики наблюдаются сильные стимулы, чтобы заблокировать регулирование. Например, введение стандартов в сфере безопасности производства, охраны труда, окружающей среды и прав потребителей
Концентрированные выгоды	Клиентская политика приносит выгоды незначительной группе интересов, при этом значительная часть общества несёт затраты по её осуществлению. Например, введение преференций для отдельных предприятий, льготное налогообложение, введение таможенных пошлин, лицензирование для защиты предпринимательских сообществ и пр.	Политика групп интересов приносит выгоды относительно небольшой и идентифицируемой группе интересов за счет других (захват по Стиглеру)

Более широкий взгляд на сообщество интересов в экономической политике предложен политологом Дж. Уилсоном. Диагноз захвата характерен в ситуации, в которой бизнес-интересы не противопоставлены другим конкурирующим за влияние интересам государства, общества. Условия, способствующие и не способствующие захвату, описаны им с помощью четырёх типов политики, которые имеют различные последствия в зависимости от предполагаемого распределения затрат и выгод [21. Р. 372] (табл. 2).

Регулятор в лице государства может осуществлять «предпринимательскую политику», когда ранее предпринятые меры регулирования способствуют введению последующего регулирования, если регулятор считает, что опыт был полезным. В качестве примера можно привести инициируемые государством как предпринимателя реформы, начиная от дерегулирования экономики, внедрения «лучших практик» регулирования и распространения передового опыта управления в регулируемых сферах, неизбежно приводящих к появлению новых интересов, в том числе наднационального характера. А в условиях нарушения институциональной устойчивости в силу радикальных перемен, вызванных внешними потрясениями - экономическими, политическими и государственными кризисами, предложенная типология политики не является статичной и в определённых условиях характеризуется перемещением от клиентской политики к политике групп интересов, далее к предпринимательской политике и, наконец, к мажоритарной политике. В то же время объяснительная ценность предложенной типологии заключается и в выделении клиентской политики, в большей мере формирующей особый преференциальный режим отдельным представителям бизнеса, которые не в состоянии преодолеть организационные ограничения и не имеют возможность для оказания явного влияния. При этом достаточно четко проявляются неформальные каналы влияния бизнеса на государство по сравнению с лоббированием.

Но самым очевидным является установление роли регулятора на стороне предложения регулирования как самостоятельной группы интересов, имеющей собственные мотивы и стимулы. Одно из следствий работы Стиглера это положение, что члены групп интересов, затрагиваемых регуляторным решением, будут голосовать за или против регулятора с оказанием финансовой поддержки избирательной кампании политика. Фактически регулируемые отрасли расходуют значительные ресурсы для лоббирования регуляторов. Соответственно, конечная цель регулятора – закрепление и расширение своей политической власти, поскольку политик предпочитает решения, которые напрямую повысят вероятность голосования за его кандидатуру, возможности получения ренты и личную заинтересованность - последующего трудоустройства на высокооплачиваемую работу ранее регулируемой отрасли. В более поздней версии С. Пельцмана регулятор рассматривается как потенциально интересный для захвата и для потребителей – в форме избирательной поддержки, рассмотрения жалоб от потребителей и последующего разрешения споров между отраслью и потребителями. Таким образом, действия регулятора завуалированы преследованием собственных интересов, позволяющих идентифицировать регулятора как отдельную группу интересов, извлекающую потенциальные выгоды. Но более интересным представляется тот факт, что финансирование избирательных кампаний лишь не во многих

странах является неотъемлемым элементом политического процесса, регулируемым законодательно (в отличие от России).

Регулятор в лице государства, выступая на стороне предложения в принятии политических решений, делает выбор, опираясь на две группы предпочтений – относящиеся к другим, т.е. интересы бизнеса и общества, и собственные. К подобным выводам пришли М. Левин, Дж. Форренс, подчеркивающие, что при отсутствии информационных проблем и трансакционных издержек реализуется политика в интересах общества, в то время как при их наличии неизменно осуществляется политика, ассоциируемая с частным интересом [22]. У регулятора возникает выбор – максимизировать собственную полезность в виде политической поддержки, последующего трудоустройства в регулируемой отрасли и извлечения ренты либо реализовать публично желаемую политику. В том же русле мыслят Дж. Кальт и М. Зупан, эмпирически показавшие прямое появление альтруизма регулятора в реализуемых функциях государства и использования идеологии в качестве ярлыка обслуживания интересов избирателей [23. Р. 281–285]. С. Кроули продолжает, что в некоторых обстоятельствах регулятор склонен осуществлять регуляторные инициативы, которые действительно могут продвигать интересы общества на примере политики в сфере охраны окружающей среды, сферы безопасности пищевой продукции лекарственных средств, даже несмотря на возражения конгресса и влиятельных групп интересов бизнеса [24]. Исследователи подчеркивают тот факт, что открытым вопросом остаётся мотивация регулятора. которая может сводиться к разнонаправленности интересов политиков (максимизация голосов), законодателей (максимизация политической поддержки), бюрократов (максимизация бюджета), либо личная приверженность общественным идеалам или же склонность к рентоориентированному поведению.

Соответственно категоричность заявления относительно регуляторного захвата весьма неустойчива в условиях рассмотрения встроенных структурных ограничений государства как регулятора. Первоначально данный аспект рассматривался как поиск причин, который делает уязвимым регулятора к захвату. Подобный спектр исследований в большей мере отражает качественные характеристики регулятора и проводимой политики. Среди базовых причин следует отметить инертность и незаинтересованность сотрудников государственного органа [25. Р. 337–338]; бюрократическую неумелость, в том числе и за счет существующего дисбаланса распределения полномочий между федеральным, региональным и местным уровнями; отсутствие необходимых в регулируемой сфере профессиональных навыков [19. Р. 708]; бюджетные ограничения деятельности регулятора; техническая сложность регулируемой в силу высокой стоимости информации и невысокой политической значимости с последующим выводом на саморегулирование. Подобные причины уязвимости обусловили плеяду разнообразных форм проявления захвата и связаны с вопросами асимметрии информации в процессе принятия политических решений [26]. Среди них – «информационный захват», возникающий в результате асимметрии информации (точнее, её преднамеренного искажения при отсутствии внутренних и внешних систем контроля за деятельностью и регулятора, и бизнеса); «социальный захват», формирующий понимание значимости влияния сети социального взаимодействия на процесс принятия решений; «культурный захват», мобилизующий объединение в группу интересов и описываемый как формирование групп интересов на основе неформальных социальных связей и оказание нерациональных давлений в силу ощущения идеологической, социальной идентичности. Все эти и аналогичные им формы объединяет самая существенная причина уязвимости к регуляторному захвату – асимметрия информации.

С одной стороны, асимметрия информации внутри регулятора, между регулятором и бизнесом, регулятором и обществом признается причиной регуляторного захвата, а с другой – она становится фактором для захвата регулирования самим регулятором. Такой феномен «захвата государства», в отличие от едва уловимого регуляторного захвата, получает достаточное эмпирическое подтверждение при изучении стратегий взаимодействия бизнеса и государства, которые прочно размещены на международной повестке дня по борьбе с коррупцией [27]. На основе «Обзора условий ведения бизнеса и деятельности предприятий» (Business Environment and Enterprise Performance Surveys, BEEPS) Всемирного банка Д. Хеллмен, Д. Кауфман, Д. Джонс определяют «захват государства» (state capture) как усилия фирм, направленные на формирование правил игры для продвижения групповых интересов за счет незаконного, непрозрачного предоставления личных выгод для государственных должностных лиц наряду с административной коррупцией в привычном понимании [28].

В отличие от регуляторного захвата, захват государства может быть уточнен с помощью проведения различий между типами учреждений, которые захвачены (государственные органы законодательной, исполнительной, судебной власти), и видами групп интересов, стремящихся получить преимущества (крупный бизнес, политические лидеры, высокопоставленные государственные должностные лица), а также неявным характером влияния групп интересов. Однако маркерами захвата государства, помимо чрезмерно популяризированной в научной литературе коррупции, являются проблемы обязательств государства, значительное регуляторное бремя, накладываемое на группы интересов, не преодолевших организационных и информационных ограничений, высокая концентрация политической и экономической власти определенных бизнес-интересов, отток капитала, слабая самоорганизация и представительство «оставшихся» интересов бизнеса и гражданского общества, избирательная неграмотность в силу низкой осведомлённости о последствиях предлагаемого курса политики (асимметрии информации как таковой) с нежеланием осуществлять свой выбор по причине снижения доверия к проводимой политике и другие неизбежные примеры. Концептуально подобный захват обусловлен path dependence, характеризующей институциональную слабость государства в условиях отсутствия эффективных политических институтов, представительства групп интересов в политике, порождая порочный круг реформирования экономики. В теоретическом плане можем наблюдать тонкую грань между регуляторным захватом и «провалами государства», одинаково характеризующими качество институтов экономической политики государства.

Таким образом, идентификация деструктивных искажений экономической политики, причин возникновения захвата, присущих ему форм и предпосылок уязвимости государства как регулятора к воздействию бизнеса послужила развертыванию более широкой концепции теоретического обоснования захвата. В практическом плане принятие концепта «регуляторного захвата» как одной из причин несостоятельности экономической политики позволяет осуществлять сознательный поиск и внедрение институциональных механизмов, чтобы снизить возможность влияния особых интересов на эффективность регулирования и обеспечить соблюдение принципов открытости, подотчетности, прозрачности и ответственности экономической поли-тики.

### Литература

- 1. *Priest G.L.* The origin of utility regulation and the «theories of regulation» debate // Journal of Law and Economics. 1993. Vol. 36. P. 289–323.
- 2. Joskow P.L., Noll R., Niskanen W., Bailey E.E. Economic Regulation. American Economic Policy in the 1980s / Martin Feldstein, ed. Chicago: University of Chicago Press, 1994. 834 p.
- 3. Leube K.R., Moore T.G. The essence of Stigler. Stanford: Hoover Press publication, 1986. 346 p.
- 4. Stigler G. The Goals of Economic Policy // The Journal of Business. 1958. Vol. 31, № 3. P. 169–176.
- 5. Stigler G.J. The citizen and the state: essays on regulation. Chicago: University of Chicago Press, 1975. 209 p.
- 6. Stigler G.J., Friedland C. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity // Journal of Law and Economics. 1962. Vol. 5. P. 1–16.
- 7. Jordan W.A. Producer Protection, Prior Market Structure and the Effects of Government Regulation // Journal of Law and Economics. 1972. Vol. 15. April. P. 151–76.
- 8. *Тамбовцев В.Л.* Теории государственного регулирования экономики: учеб. пособие: [для вузов по экон. специальностям] / МГУ им. М.В. Ломоносова, М.: ИНФРА-М, 2008. 156 с.
  - 9. Заостровцев А.П. Теории групп интересов // Финансы и бизнес. 2009. № 1. С. 6–24.
- 10. Stigler G.J. The Theory of Economic Regulation // Bell Journal of Economics and Management Science. 1971. Vol. 2, Issue 1. P. 3–21.
- 11. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп: пер. с англ. М.: Фонд экономической инициативы, 1995. 165 с.
- 12. Demsetz H. Why Regulate Utilities? // Journal of Law and Economics. 1968. Vol. 11, № 1. April. P. 55–65.
- 13. *Migué J.L.* Controls versus Subsidies in the Economic Theory of Regulation // Journal of Law and Economics. 1977. Vol. 20, № 1. April. P. 213–221.
- 14. *Peltzman S*. Toward a More General Theory of Regulation // Journal of Law and Economics. 1976. Vol. 19. №2. P. 211–240.
- 15. *Peltzman S.* The Economic Theory of Regulation After Decade of Deregulation. 1989. The Brookings Institution. 2013. URL: http://www.brookings.edu/~/media/projects/ bpea/ 1989%20 micro/1989 bpeamicro peltzman.pdf (access date: 06.06.2016).
- 16. Becker G.S. A Theory of competition among pressure groups for political Influence // The Quarterly Journal of Economics. 1983. Vol. XCVIII, № 3. P. 371–400.
- 17. *Hertog J.* Reviews the economic theories of regulation. Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute Discussion Paper Series 10–18. Netherland, 2010. 59 p.
- 18. *Dal Bó E.* Regulatory Capture: A Review // Oxford Review Of Economic Policy. 2006. Vol. 22, № 2. Regulation (Summer). P. 203–225.
- 19. *Meier K.J.* The Politics of regulation // The Journal Of Risk And Insurance. 1991. № 58 (4). P. 700–713.
- 20. Weingast B. Regulation, Reregulation and Deregulation: The Foundation of Agency-Clientele Relationships // Law and Contemporary Problems. 1981. № 44. P. 147–177.
- 21. Wilson J.Q. The Politics of Regulation/ James Q. Wilson (ed.). New York: Basic Books, 1980. P. 357–394.
- 22. Levine M.E., Forrence J.L. Regulatory capture, public interest, and the public agenda: toward a synthesis // Journal of Law, Economics, & Organization. 1990. Vol. 6. Special Issue: [Papers from the Organization of Political Institutions Conference, April 1990]. P. 167–198.

- 23. *Kalt J.P., Zupan M.A.* Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics // The American Economic Review. 1984. Vol. 74. № 3. P. 279–300.
- 24. *Croley S.* Regulation and Public Interests: The Possibility of Good Regulatory Government. Princeton: Princeton University Press, 2007. 392 p.
- 25. Posner R. Theories of economic regulation // The Bell Journal of Economics and Management Science. 1974. Vol. 5, № 2 (Autumn). P. 335–358.
- 26. Cultural Capture and the Financial Crisis/ James Kwak // Preventing Regulatory Capture: Special Interest Influence and How to Limit it. Edited by Daniel Carpenter and David Moss. Cambridge: Cambridge University Press, 2013. P. 71–98.
- 27. Anticorruption in Transition A Contribution to the Policy Debate. The World Bank. Washington, D.C., 2000. 133 p.
- 28. Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day An empirical analysis of State Capture and Corruption in Transition. Washington, D.C., April 18th- 20th, 2000. 42 p. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTABCDEWASHINGTON2000/Resources/hellman.pdf (access date: 06.06.2016).

Elmurzaeva R.A. Department of Strategic Management and Marketing Institute of Economics and Management, National Research Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: raissa@yandex.ru REGULATORY COVERAGE: THEORY AND POLITICS

**Keywords:** the theory of economic regulation, regulatory capture, interest groups, state capture, economic policy.

A popular theory of economic regulation George Stigler's is currently the object of attention of western economists, political scientists, sociologists, and unfortunately considered only in a few works of russian scientists. The article provides a comparative analysis of the research approaches of representatives of the economic theory of regulation. The main message of theory – regulation is a product of and subject to the laws of supply and demand. The term «regulatory capture» originally meant that regulator created for in the public interests eventually promotes maximizing welfare of groups of interests in damage to both business, and society.

There was a number of additional aspects, they became not only objects for scientific criticism, but also served to a further research of a role of the state in the course of acceptance and implementation of measures of economic policy. With this purpose, views of theory's lacunas are systematized: specification of conditions under which interest groups and industry to carry out "regulatory capture"; identification of interest groups, complementary groups of interests of the industry, representation of interest groups in politics as a result of unification of civil society and because of the "electoral illiteracy"; the motives of action of the regulator is the interests of society, ideological preferences, inclusion in a network of social interaction, etc.

Despite these shortcomings, the theory of economic regulation is a complement to studies showing the «government failures». In this aspect regulatory capture should be understood as difficult enrollment of behavior models and the relations between groups of interests which activity has adverse political and economic effects for the state, business and society. Such understanding is promoted by a wide range of the reasons to vulnerability of the regulator to «capture»: asymmetry of information, inertness and disinterest in regulation, incompetence owing to absence in the adjustable sphere of skills, insufficiency of financial resources, technical complexity in regulation with the subsequent deregulation, administrative process, dependence on the previous way and some other. Since the 2000-ies, metaphor of "capture" takes on a new content from the view point of regulation's supply. The regulator in modern conditions has a more complex structure, not considered in the theory of economic regulation. The regulators are the group's interests in the face of governmental bodies and institutions and more complex groups as a result of consolidation of the state and business. The phenomenon of «state capture», as opposed to a subtle regulatory capture, getting enough empirical evidence of the destructive influence of private interests on the formation and implementation of policy decisions. This vision opens new horizons of design institutes and their adaptation to the needs of the state's economic policy.

### References

- 1. Priest G. L. The origin of utility regulation and the «theories of regulation» debate//Journal of Law and Economics. Vol. 36. 1993. P. 289-323.
- 2. Joskow P.L., Noll R., Niskanen W., Bailey E.E. Economic Regulation. American Economic Policy in the 1980s. Martin Feldstein, ed. University of Chicago Press, 1994.
  - 3. Leube K. R., Moore T.G. The essence of Stigler. Hoover Press publication, 1986. 346 p.

- 4. Stigler G. The Goals of Economic Policy//The Journal of Business. 1958. Vol. 31. №. 3. P 169-176
- 5. Stigler G.J. The citizen and the state: essays on regulation. Chicago: University of Chicago Press, 1975. 209 p.
- 6. Stigler G.J., Friedland C. What Can Regulators Regulate? The Case of Electricity // Journal of Law and Economics. 1962. Vol.5. P. 1-16.
- 7. Jordan W. A. Producer Protection, Prior Market Structure and the Effects of Government Regulation // Journal of Law and Economics. 1972. Vol. 15. April. P. 151-76.
- 8. Tambovcev, V.L. Teorii gosudarstvennogo regulirovaniya ehkonomiki : ucheb. posobie: [dlya vuzov po ehkon. special'nostyam] / V. L. Tambovcev; MGU im. M. V. Lomonosova, EHkon. fak. M. : INFRA-M, 2008. 156 s.
  - 9. Zaostrovcev A.P. Teorii grupp interesov // Finansy i biznes. 2009. №1. S. 6-24.
- 10. Stigler, G.J. The Theory of Economic Regulation//Bell Journal of Economics and Management Science. 1971. Volume 2. Issue 1. P. 3-21.
- 11. Olson M. Logika kollektivnyh dejstvij. Obshchestvennye blaga i teoriya grupp: [per. s angl.]. M.: Fond ehkonomicheskoj iniciativy, 1995. 165 p.
- 12. Demsetz H. Why Regulate Utilities?// Journal of Law and Economics. 1968. Vol. 11. № 1. April. P. 55-65.
- 13. Jordan W.A. Producer protection, prior market structure and the effects of government regulation // Journal of Law and Economics. 1972. Vol. 15. April. P. 151-76.
- 14. Migué J.L. Controls versus Subsidies in the Economic Theory of Regulation // Journal of Law and Economics. 1977. Vol.20. №1. April. P. 213-221.
- 15. Peltzman S. Toward a More General Theory of Regulation // Journal of Law and Economics. 1976. Vol. 19. №2. Pp. 211-240.
- 16. Peltzman S. The Economic Theory of Regulation After Decade of Deregulation. 1989. The Brookings Institution. 2013. URL: http://www.brookings.edu/~/media/projects/ bpea/ 1989%20micro/1989\_bpeamicro\_peltzman.pdf (acsess date: 06.06.2016).
- 17. Becker G. S. A Theory of sompetition among pressure groups for political Influence // The Quarterly Journal of Economics. 1983. Vol. XCVIII. No. 3. P. 371-400.
- 18. Hertog J. Reviews the economic theories of regulation. Utrecht School of Economics Tjalling C. Koopmans Research Institute Discussion Paper Series 10-18, 2010. 59 p.
- 19. Dal Bó E. Regulatory Capture: A Review// Oxford Review Of Economic Policy. 2006. Vol. 22. № 2. Regulation (Summer). P. 203-225.
- 20. Meier K. J. The Politics of regulation // The Journal Of Risk And Insurance. 1991. № 58 (4). P. 700-713.
- 21. Weingast B. Regulation, Reregulation and Deregulation: The Foundation of Agency-Clientele Relationships // Law and Contemporary Problems. 1981.  $N_2$  44. P. 147–77.
- 22. Wilson J.Q. The Politics of Regulation/ Wilson, James Q. (ed.). New York, Basic Books, 1980. P. 357-394.
- 23. Levine M.E., Forrence J.L. Regulatory capture, public interest, and the public agenda: toward a synthesis // Journal of Law, Economics, & Organization. 1990. Vol. 6. Special Issue: [Papers from the Organization of Political Institutions Conference, April 1990]. P. 167-198.
- 24. Kalt J.P., Zupan M.A. Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics // The American Economic Review. 1984. Vol. 74. № 3. P. 279-300.
- Croley S. Regulation and Public Interests: The Possibility of Good Regulatory Government. Princeton University Press, 2007. 392 p.
- 26. Posner R. Theories of economic regulation// The Bell Journal of Economics and Management Science. 1974. Vol. 5. № 2 (Autumn). P. 335-358.
- 27. Cultural Capture and the Financial Crisis/ James Kwak // Preventing Regulatory Capture: Special Interest Influence and How to Limit it. Edited by Daniel Carpenter and David Moss. Cambridge University Press. 2013. P. 71-98.
- 28. Anticorruption in Transition A Contribution to the Policy Debate. The World Bank. Washington, D.C., 2000. 133 p.
- 29. Hellman J., Jones G., Kaufmann D. Seize the State, Seize the Day An empirical analysis of State Capture and Corruption in Transition / Joel S. Hellman, Geraint Jones, Daniel Kaufmann. Washington, D.C., April 18th- 20th, 2000. 42 p. URL: http://siteresources.worldbank.org/INTABCDE-WASHINGTON2000/Resources/hellman.pdf (acsess date: 06.06.2016).

**Elmurzaeva R.A.** Regulyatornyiy zahvat: teoriya i politika [Regulatory coverage: Theory and politics]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp.52-68.

### ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.4

DOI: 10.17223/19988648/37/6

### В.И. Беляев, О.В. Кузнецова

# ТЕОРИЯ, МЕТОДОЛОГИЯ, ПРАКТИКА СИСТЕМНОГО РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ТРУДОВОГО ОППОРТУНИЗМА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ<sup>1</sup>

В статье обоснована необходимость углубления и уточнения представлений о сущности трудового оппортунизма как одного из типов социально-трудовых отношений, формирующихся на предприятиях. Исследуется вопрос о соотношении сущности трудового оппортунизма и трудового поведения работников как формы проявления этой сущности. Установлено, что трудовой оппортунизм обусловливается в том числе и информационной асимметрией, что позволяет выделять в структуре трудового оппортунистического поведения персонала его истинную, мнимую и вынужденную формы. Учет этих разновидностей трудового оппортунистического поведения персонала помогает менеджменту принимать более точные и взвешенные решения по преодолению проблем трудового оппортунизма.

Ключевые слова: социально-трудовые отношения, трудовой оппортунизм, трудовое оппортунистическое поведение, информационная асимметрия, истинное оппортунистическое поведение, мнимое оппортунистическое поведение, вынужденное оппортунистическое поведение.

Введение. Основным фактором, обеспечивающим существование сознательной жизни на Земле, является труд, который представляет собой целесообразную деятельность людей, направленную на создание материальных и духовных благ, удовлетворяющих их нужды и потребности. Современный труд носит общественный характер, осуществляемый в среде социальнотрудовых отношений, природа которых отличается сложной, противоречивой, динамичной структурой и неоднозначным содержанием. Исследованию социально-трудовых отношений учеными-обществоведами уделено довольно много внимания, однако считать эту тему исчерпанной никак нельзя – многие ее положения и аспекты еще нуждаются в уточнении и объяснении. Одним из таких аспектов можно назвать соотношение и системную взаимозависимость собственно трудового оппортунизма как одного из типов социальнотрудовых отношений и оппортунистического поведения работников при исполнении ими своих должностных обязанностей. В пояснении содержания этой задачи внимание в первую очередь следует обратить на категорию отношений вообще и категорию социально-трудовых отношений в частности.

 $<sup>^1</sup>$  Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ «Исследование социальнотрудовых отношений на предприятиях в решении проблем преодоления трудового оппортунизма». Проект № 15-06-05376.

Отношения как научная категория. Отношения, по мнению авторов, представляют собой одну из важнейших категорий общественной жизни. Однако сколько-нибудь внятных определений отношений, отражающих их содержание и структуру, применительно к сфере экономики и до сих пор нет. Авторы полагают, что суть отношений можно глубже понять, если проследить последовательность мыслительных и физических процедур и действий людей, осуществляющих хозяйственную деятельность и вступающих по этой причине во взаимодействия друг с другом или с объектами природы, ибо во взаимодействиях как раз и зарождаются и развиваются экономические отношения.

Последовательность процедур здесь такова. На уровне индивидуумов возникают мысли, мнения (суждения), которые, возможно после некоторых сомнений, оформляются в виде намерений индивидуума совершить определенные действия. Намерения обычно возникают в ответ либо на события, имеющие под собой природные явления, либо на общественные процессы, либо на действия других людей, либо на уже сложившиеся и действующие в человеческих сообществах нормы и правила поведения людей, которые так или иначе затрагивают интересы индивидуума, порождая в нем те или иные желания. Изначально такие намерения носят индивидуальный характер и не являются устойчивыми. Но затем они укрепляются, формируются в некие целостные образования, которые иногда называют настроением, хотя четкой границы между зыбким намерением и сформировавшимся настроением нет. Затем возникшее в сознании индивидуума намерение, закрепившееся в настроении, так или иначе становится известно окружающим, которые могут с ним либо согласиться, либо нет. В случае согласия и реализации намерения, т.е. преобразования его в реальное действие, в среде единомышленников формируется некое единообразие представлений относительно тех или иных конкретных обстоятельств. Иногда такие единообразные представления называют общественным настроением. Эти единообразные представления по поводу важных для человеческих сообществ обстоятельств, затрагивающих так или иначе их бытие, и есть отношения в самом общем их понимании.

Исходя из этого, отношения можно определить как некую социальную субстанцию, выражающуюся в устоявшихся намерениях групп людей, часто закрепленных в официальных регламентах, но нередко и в сформировавшихся нерегламентированных правилах поведения в форме культурных норм, ценностных ориентиров, реализующихся в отражающих их внутреннее содержание действиях. Причем отношения, находящиеся в стадии зарождения и формирования, до поры до времени могут и не воплощаться в действия (т.е. намерения уже есть, сформировались, а реализации их нет); действия же без таких изначальных отношений если и возможны, то только в виде спорадических поступков, обусловливаемых неожиданным изменением ситуации.

Таким образом, как следует из определения, действия и отношения содержательно связаны между собой, но при этом действия и отношения – отнюдь не одно и то же. И на первых этапах эта связь односторонняя, векторная, имеющая четко выраженное направление от отношений к действиям (т.е. к собственно проявлениям отношений); причем эта связь такова, что каковы по содержанию сформировавшиеся отношения, таковы и действия. Впоследствии, если индивидуум убедится в целесообразности своих действий, в их пользе для себя или для общества (или для сообщества, к которому принадлежит), то возникает и обратная связь, направленная от действий к отношениям, которая обусловливает их укрепление и развитие. Все эти обстоятельства слабо исследованы, их нужно познать и, безусловно, учитывать при построении методологии научных исследований, предмет которых — отношения.

Метолология исследования отношений в экономике: общий принципиальный подход. Из представленных выше суждений о зарождении и формировании отношений при осуществлении хозяйственных операций следует, что отношения зачастую носят скрытный, неочевидный характер. Это действительно так; они представляют собой внутреннее содержание того, что затем проявляется в действиях людей. По определениям философов и экономистов-теоретиков, внутреннее содержание какого-либо предмета – невидимое и неочевидное – есть его сущность [1. С. 219-224]. И как внутреннее неочевидное содержание, сущность недоступна для прямого и непосредственного наблюдения в исследованиях. Но именно ее и нужно познать глубже, именно в раскрытии важных сущностных характеристик изучаемого предмета и заключается цель любого научного исследования. Но как это можно сделать, если сущность не наблюдаема? Философы и экономисты-теоретики совершенно справедливо утверждают, что сущность проявляет себя в явлениях, которые очевидны и за которыми можно наблюдать. Следовательно, любое научное исследование в экономике процедурно следует начинать (в практике исследований именно так и делают, хотя не всегда задумываются над этим и объясняют процесс исследования таким образом) со сбора данных об очевидных наблюдаемых явлениях. Затем следует производить обработку и упорядочение собранных данных, их систематизацию и оформление в виде таблиц, графиков, диаграмм, классификационных списков и т.п., что в итоге и составит информационную базу для производства новых знаний о скрытых сущностных характеристиках предмета исследования. Получить новые знания о вечно скрывающейся сущности можно с применением к собранной и накопленной информации методов анализа и синтеза, дедукции и индукции, классификации, системного подхода и многих других методов познания.

Довольно часто в подобных исследованиях, когда небходимо выявить скрытые сущностные характеристики предмета исследования, начинать нужно с формулирования гипотезы, особенно если сущностную основу составляют отношения. Именно так и поступил К. Маркс, определяя капитал как «... не вещь, а общественное отношение между людьми, опосредованное вещами» [2]. Если сопоставить определение капитала К. Маркса как общественного отношения по поводу вещей (имеются в виду постоянный и переменный капитал, по его терминологии) с представленным выше определением отношений как совокупности намерений, вызывающих определенные действия, то можно сказать, что конкретными действиями, обусловливаемыми капиталом как общественным отношением, будут являться решения предпринимателя (капиталиста) по созданию предприятий, их развитию посредством укрепления и накопления средств производства (постоянного капитала) с целью получения прибыли. Таким образом, определение отношений в

единстве с действиями, ими вызываемыми, что и следует из предлагаемого выше определения отношений, является более чем целесообразным.

Социально-организационный контекст труда и социально-трудовые отношения: соотношение понятий и взаимообусловленность и взаимо-действие на практике. Если сущностную основу хозяйственной деятельности составляют экономические отношения, то сущностную основу труда составляют социально-трудовые отношения. Формируются они точно так же, как и экономические отношения. И они составляют сущность не просто труда, а всего того, что обусловливает и обеспечивает труд, включая сюда и сам трудовой процесс, и трудовое поведение работников. В системном единстве все это и можно назвать социально-организационным контекстом труда. Термин «социально-организационный контекст», как полагают авторы этих строк, является наиболее приемлемым; он ярче, точнее и конкретнее отражает суть того социально-организационного окружения (сферы), в котором осуществляется труд<sup>1</sup>.

В структуру социально-организационного контекста входят система социально-трудовых отношений как сущностная его основа, а также технологическая и организационная оснащенность труда, организация его оплаты, культура труда, предусмотренные официальные трудовые регламенты, должностные инструкции, трудовые процедуры и действия по их исполнению, условия труда, неформальные отношения работников друг с другом при осуществлении ими своих должностных обязанностей и др., т.е. все то, что действительно создает приемлемую для продуктивной трудовой деятельности людей сферу (атмосферу). Представление социально-организационного контекста в качестве сферы позволяет, при управлении трудом на предприятиях, воспринимать его в форме многомерного и многофакторного понятийного образования, в котором все составляющие содержательно связаны друг с другом и не могут не влиять как друг на друга, так и на результаты общего труда. В социально-организационном контексте как раз не только формируются отношения в форме официальных регламентов, а также неформальных убеждений и намерений работников, но и реализуются их трудовые действия, выражаемые, в общем и целом, в трудовом поведении.

Формируется же социально-организационный контекст под воздействием объективных и субъективных факторов, включающих в себя как материальные объекты, так и организационные и культурные элементы, находящиеся между собой, при формировании официальных регламентов труда и неформальных норм трудового поведения работников, в системном взаимодействии.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> В изначальном значении «контекст» (от лат. contextus – сцепление, соединение, связь) – это законченный по смыслу отрывок письменной или устной речи. Однако слово «контекст» – многозначное и применяется не только в филологии. Так, в методологии научного познания под контекстом понимается либо отдельное, логически оформленное рассуждение, либо фрагмент научной теории, либо теория в целом. В данном случае понятие «социально-организационный контекст» представляет собой фрагмент той теоретической базы, которая принимается за основу в объяснении роли и значения социальнотрудовых отношений на предприятиях.

Таким образом, социально-организационный контекст представляет соматериальных, организационно-структурных, сопиальнокультурных, мотивационных и иных составляющих, создающих приемлемую для продуктивного труда среду, сущностной основой которой являются социально-трудовые отношения. Главным признаком социально-организационного контекста, как следует из его определения, служит системность. Это означает, что все элементы, входящие в социально-организационный контекст, связаны друг с другом, взаимодействуют и самое главное - обусловливают друг друга, создавая в своем взаимодействии его основу, а именно социально-трудовые отношения, являющиеся – отметим еще раз – сущностью труда, определяющей трудовое поведение работников. Все элементы социально-организационного контекста группируются упорядоченным образом в две крупные взаимодействующие подсистемы: с одной стороны, действует и развивается подсистема социально-трудовых отношений как сущностная основа всего трудового контекста, с другой же стороны, подсистема трудового поведения работников. Эти две подсистемы находятся в поддерживающем и обусловливающем друг друга функционировании и развитии: социально-трудовые отношения формируют трудовое поведение работников, трудовое поведение работников на принципах обратной связи обусловливает, в свою очередь, функционирование и развитие социально-трудовых отношений.

Источники формирования социально-трудовых отношений. Следует назвать два источника формирования социально-трудовых отношений. Одни из них представляют собой официальные организационные структуры и разрабатываемые ими трудовые регламенты. Такими регламентами являются, например, рекомендательные документы Международной организации труда (МОТ), соответствующие статьи Конституции и Трудового кодекса РФ, санитарно-гигиенических нормы и требования к условиям труда, его охране, а также составляемые на предприятиях должностные инструкции, издаваемые приказы и распоряжения административных подразделений организаций, касающиеся режимов труда и отдыха и т.п. На их основе формируются собственно трудовые отношения.

Вторым источником следует назвать культуру. Работники предприятий, вступая друг с другом во взаимодействия при осуществлении ими трудовых процессов, в соответствии со своими морально-нравственными установками, ценностями, интересами формируют мнения и суждения о конкретных обстоятельствах выполнения работы. Изначально эти мнения, суждения, намерения, как уже отмечалось выше, формируются на уровне индивидуумов. Если они разделяются большинством работников предприятия и если они начинают руководствоваться ими в своей трудовой практике, они – эти мнения, суждения, намерения – постепенно оформляются в виде социальнотрудовых отношений.

Таким образом, социально-трудовые отношения являются более богатой категорией с точки зрения содержания, чем трудовые отношения. Получается, что в дополнение к трудовым отношениям, как к официальной регламентирующей труд работников части, добавляется еще и некая социальная составляющая, возникающая зачастую на неформальной (неофициальной) ос-

нове, а именно на культуре. Следует отметить, что социальная компонента социально-трудовых отношений в своем возникновении отнюдь не является такой простой и однозначной, появляющейся исключительно из мнений и намерений людей, порождаемых их культурой. Социальные характеристики отношений в области труда имеют своим источником и определяющие порядок деятельности трудовые регламенты (например, правила по охране труда и т.п.), вводимые в практику труда официальными структурами (Департамент условий и охраны труда, Ростехнадзор, Минстрой России и т.п.). Они, что вполне естественно, не могут не вызывать в среде работников ответные мнения, суждения и намерения, формирующие и развивающие неофициальную социальную составляющую отношений в сфере труда. Так, постепенно, на основе этих двух источников, и формируются социально-трудовые отношения, составляющие сущностную основу социально-организационного контекста организации труда на предприятиях.

Методология исследования социально-трудовых отношений. Авторы полагают, что в исследованиях, посвященных экономике и организации труда, исходить нужно из предположения (гипотезы), что сущностной основой всех проявлений в сфере труда являются социально-трудовые отношения, которые не во всем очевидны, зарождаются и развиваются не всегда открыто и явно. Действительно, в их формировании и развитии значительную долю занимают и очевидные явные акты официальных структур, но вместе с тем некоторая их часть носит и скрытный (а зачастую умышленно скрываемый) неявный характер. Как следует из представленных выше общих принципиальных подходов к исследованиям в сфере экономической науки, сущность проявляет себя в очевидных наблюдаемых явлениях (действиях), о которых, собственно, и нужно собирать данные (сведения). Если предположить, что социально-трудовые отношения есть сущность социально-организационного контекста в организациях (сферы труда людей), то формы проявления (действия), за которыми можно и нужно наблюдать, реализуются в трудовом поведении работников, в их многообразных поведенческих поступках и действиях при решении ими производственных задач, предусмотренных должностными инструкциями и обусловленных личными интересами. За ними и нужно наблюдать (за этими формами проявления сущности, за этими явлениями), ибо они и есть действия, порождаемые отношениями; о них, о действиях, и нужно собирать данные. За какими явлениями и как следует наблюдать, определяется темой и целью исследования.

Чтобы, с одной стороны, легче, а с другой – точнее формулировать темы и цели исследования в сфере экономики труда, при организации исследований предлагается выделять конкретные прикладные области. Такие, например, как область организации труда, заработной платы, охраны труда, неформальной занятости молодежи и др. В каждой из этих прикладных областей при внимательном их изучении всегда можно обнаружить присущие только ей нюансы трудового поведения работников и менеджеров, отражающих скрытые сущностные черты социально-трудовых отношений. Их можно выявить и описать только в ходе проведения специальных научных исследований посредством сбора данных о фактах трудового поведения работников (об очевидных трудовых действиях) в данной прикладной области труда, обра-

ботки их и анализа. Синтез же результатов анализа и позволит понять глубинные причины конкретных форм трудового поведения работников (их конкретных трудовых действий) и наметить пути, методы, приемы, средства воздействия на сущностные характеристики (т.е. на социально-трудовые отношения) с тем, чтобы добиться более продуктивного трудового поведения работников в конкретной прикладной сфере труда.

Методами сбора данных здесь могут быть статистические наблюдения, социологические опросы и т.п. Методами производства знаний – известные методы познания, начиная с классификации, анализа и синтеза и др. Возможно, важнейшими из них будут системный подход и диалектический метод, так как изучаемая сфера труда богата скрытыми объективно обусловленными противоречиями, образуя единую противоречивую системную целостность. Здесь важно иметь в виду, что методология конкретного научного исследования в сфере труда должна быть направлена на более глубокое познание природы социально-трудовых отношений, как сущностной основы социальноорганизационного контекста труда. Объектом наблюдений в таких исследованиях должны быть трудовые действия, трудовые поступки, характеризующие трудовое поведение работников и отражающие сущностные характеристики социально-трудовых отношений, составляющих основу социальноорганизационного контекста труда, складывающегося на каждом предприятии и обладающего уникальными, характерными только для этого предприятия чертами.

Таким образом, методология исследования социально-трудовых отношений должна быть направлена на познание содержания и структуры социально-трудовых отношений, сложившихся в организации (в той или иной прикладной сфере труда) и влияющих на эффективность и результативность трудовой деятельности работников. Исследование при этом должно быть проведено с системных позиций, т.е. при восприятии социально-трудовых отношений как основной составляющей социально-организационного контекста труда, содержание и структура которых определяются в том числе и структурой этого трудового контекста. В исследовании содержания и структуры социально-трудовых отношений необходимо опираться на уже имеющиеся (накопленные) знания об их строении.

**Исследование структуры социально-трудовых отношений**. Одним из важных (возможно, изначальных) методов познания следует назвать классификацию. Действительно, если возникла необходимость познать глубже суть некоего целого, надо это целое, по соответствующим содержанию предмета исследования признакам, подразделить на классы и описать признаки (характеристики) каждого класса. Это позволяет глубже познать скрытое содержание (т.е. собственно сущность) целого.

Если социально-трудовые отношения принять как некую системообразующую социально-организационный контекст целостность, то и ее скрытое содержание станет яснее после применения к этой целостности метода научной классификации. Первую классификацию социально-трудовых отношений по признаку, «каким конкретно образом принимаются решения в социально-трудовой сфере», выполнили ученые экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. Они выделили шесть классов социально-трудовых отно-

шений: а именно: солидарность, патернализм, субсидиарность, партнерство, конфликт, дискриминацию [3. С. 53–56]. Профессор Б.М. Генкин, используя этот же признак, выделил еще один класс — «конкуренцию между людьми или коллективами» [4. С. 356], возникающую в трудовых производственных процессах за ресурсы предприятия. Кроме того, по признаку «влияние на результаты экономической деятельности» Б.М. Генкин предложил подразделять социально-трудовые отношения на два больших класса: конструктивные и деструктивные [4. С. 357]. Содержание этих классов со всей очевидностью вытекает из их названий.

Авторы этих строк вместе со своими коллегами, используя матричный метод классификации и такие признаки деструктивных социально-трудовых отношений, как формы их проявления (явные - неявные) и сила противодействия официальным требованиям к трудовым обязанностям (слабое - сильное противодействие) [5. С. 158–162], выделили еще три новых класса социально-трудовых отношений. Матричная схема четко выявляет, что сильное противодействие официальным требованиям менеджмента и явная форма его проявления показывают такой тип деструктивных социально-трудовых отношений, как трудовая конфронтация. Это предзабастовочное состояние или уже действующая забастовка, когда в соответствии с законодательством страны сформирован забастовочный комитет, выдвинуты требования к менеджменту предприятия и обозначены условия приостановления и прекращения забастовки. А то, что отношения работников и менеджмента в таких случаях носят исключительно социально-трудовой характер, сомнений не вызывает. При сильном противодействии и неявных формах проявления возникает особый класс социально-трудовых отношений, который правильно называть трудовым оппортунизмом, о чем речь идет ниже. Если же сопротивление слабое, а формы проявления неявные – наблюдается трудовой эгоизм, также представляющий собой особый класс социально-трудовых отношений; трудовые эгоисты, если есть возможность сделать что-то скрытно и не навлечь на себя нареканий менеджмента, не упустят возможности извлечь некую выгоду для себя в форме ослабления нагрузки выполнения рабочего задания и т.п. И, наконец, при слабом противодействии, но явной форме проявления возникает трудовой конфликт как самостоятельный класс социальнотрудовых отношений. Он описан ранее учеными экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова [3. С. 54-55]. Следует отметить, что трудовой конфликт логично вписывается в разработанную авторами данной статьи матричную схему классификации деструктивных социально-трудовых отношений, что свидетельствует о том, что предложенный ими подход к выявлению новых классов социально-трудовых отношений с точки зрения методологии научных исследований в экономике труда является верным и развивает теорию социально-трудовых отношений. Таким образом, можно сказать, что к настоящему времени выделено и обосновано десять классов социальнотрудовых отношений. Безусловно, есть и другие классы, которые еще ждут своего выявления и описания.

Ученые экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова утверждают, что социально-трудовые отношения подвержены «постоянным видоизменениям» [3. С. 11]. Это следует из самой природы отношений вообще, содержание которой описано выше. Социально-трудовые отношения являются и чрезвычайно динамичными, поскольку в их формировании зачастую задействованы противоположные интересы людей. И эта их динамичность во многом определяется культурной компонентой формирования социальнотрудовых отношений. Так, в частности, создание принципиально новых технологических систем, средств труда, основанных на компьютерах и робототехнике, приобретение работниками знаний и опыта работы в новой технологической среде, что, в общем и целом, есть следствие культурного и научного прогресса, не может не сказываться на возникновении в среде работников принципиально новых характеристик социально-трудовых отношений. На этой основе могут возникать и новые классы социально-трудовых отношений, как конструктивные, так и деструктивные. Менеджмент предприятий должен следить за этими изменениями, анализировать их с тем, чтобы иметь информацию и знания для эффективного и результативного управления процессами формирования социально-трудовых отношений. Целью такого управления должно стать повышение результативности и эффективности производства как результат функционирования самовоспроизводящейся системы улучшения социально-трудовых отношений и повышения качества трудовой жизни.

Социально-трудовые отношения и трудовое поведение работников. Выше неоднократно отмечалось, что отношения, являясь сущностной основой любых взаимодействий людей, в том числе и трудовых, проявляют себя в очевидных действиях, за которыми в ходе исследований, посвященных выявлению скрытых характеристик отношений, можно наблюдать, т.е. собирать о них данные для последующей обработки, анализа и синтеза. Отмечалось выше также и то, что в сфере труда, т.е. в структуре социально-трудового контекста, социально-трудовые отношения, как сущностная основа труда, проявляются в трудовом поведении работников. Следовательно, в ходе научных исследований, предметом внимания в которых являются социально-трудовые отношения, наблюдать следует именно за трудовым поведением работников, проявляющимся в соответствующих теме исследования формах (в действиях, поступках). Поскольку темой в данном случае является трудовой оппортунизм как один из типов (классов) деструктивных социально-трудовых отношений, то объектом исследовательского внимания здесь должны стать именно формы проявления оппортунистического поведения работников, как менеджеров, так и исполнителей, проявляющиеся именно в этой сфере труда. Поэтому важно установить связи и взаимозависимости между трудовым оппортунизмом как одной из сущностных характеристик социально-трудовых отношений и формами проявления этой сущности в трудовом поведении работников

Трудовой оппортунизм как один из типов деструктивных социальнотрудовых отношений и трудовое оппортунистическое поведение работников: соотношение понятий. Понятие оппортунистического поведения субъектов экономических взаимодействий в литературе появилось благодаря трудам Оливера Уильямсона. Он первым определил оппортунизм как «преследование личного интереса с использованием коварства (обмана)... В более общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искажен-

ной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии» [6. С. 97–99]. В последующем при изучении данного явления такие ученые, как Р.И. Капелюшников, А.Е. Шаститко, А.Н. Нестеренко, А. Олейник и др., акцентировали внимание на умышленном характере оппортунистического поведения, проявляющегося в преследовании собственного интереса (в стремлении к личной выгоде) с сознательными уклонениями от выполнения обязательств, не ограниченными соображениями морали действиями, противоречащими интересам других агентов [7. С. 52–56].

Следует отметить, что оппортунистическое поведение как действия по извлечению выгоды одной стороной экономических взаимодействий за счет умышленного нанесения ущерба другой присутствует не только в коммерческих операциях. Установлено, что оно проявляет себя и в сфере труда [8. С. 252–260]. При этом трудовой оппортунизм может проявляться как со стороны менеджмента по отношению к работнику, так и со стороны работника по отношению к менеджменту (к предприятию) [5. С. 54-63, 136-162]. Как отмечено в других публикациях авторов данной статьи [9. С. 173–176] и выше в этой статье, трудовой оппортунизм представляет собой особый тип деструктивных социально-трудовых отношений, имеет сложную неоднозначную природу и является одной из характеристик сущности социальнотрудовых отношений. Поскольку трудовой оппортунизм не может не влиять на эффективность и результативность труда, он, безусловно, должен стать объектом пристального внимания исследователей. В первую очередь нужно установить различие между собственно трудовым оппортунизмом как одним из типов социально-трудовых отношений, одной из характеристик их сущности и трудовым оппортунистическим поведением как очевидной формой проявления этой сущности. Разобраться в сложной и неоднозначной природе трудового оппортунизма можно посредством применения метода классификации.

Поскольку социально-трудовые отношения представляют собой сущностную основу труда, которая реально проявляется в трудовом поведении работников, а трудовой оппортунизм представляет собой один из типов социально-трудовых отношений, то, если именно трудовой оппортунизм принять в качестве предмета исследования, объектами наблюдения, как отмечено выше, могут быть только конкретные факты трудового оппортунистического поведения персонала (оппортунистические трудовые действия, поступки). Подразделение трудового оппортунизма на неочевидные (скрытные) сущностные характеристики и очевидные проявления в различных формах трудового поведения и есть не что иное, как применение классификационных подходов к изучаемому целому. Признаком подразделения (т.е. собственно классификации) здесь является очевидность или неочевидность объекта изучения (наблюдения). Содержательную связь и взаимозависимость скрытой сущностной основы трудового оппортунизма и очевидных форм его проявления схематично можно представить в виде классификационной схемы (рис. 1).

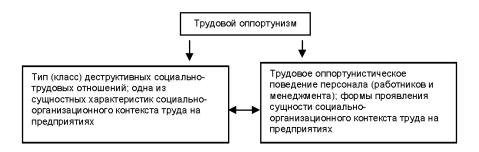


Рис. 1. Соотношение сущности и форм проявления трудового оппортунизма

Следует отметить, что рисунок является не просто классификационной схемой, иллюстрирующей структуру трудового оппортунизма. Он показывает, что трудовой оппортунизм, как особый тип (класс) социально-трудовых отношений, являясь одной из сущностных характеристик социальноорганизационного контекста трудовой деятельности людей на предприятиях, зримо проявляет себя в трудовом поведении людей, имеющем признаки извлечения выгоды одной стороной трудовых взаимодействий за счет нанесения ущерба другой стороне. Это отражено двунаправленной горизонтальной стрелкой. Она показывает, что, с одной стороны, трудовой оппортунизм как одна из сущностных характеристик социально-трудовых отношений обусловливает трудовое оппортунистическое поведение персонала (работников и менеджеров), а с другой – оппортунистические действия не могут не оказывать влияния на мнения, суждения работников, не могут не укреплять (или не ослаблять) желаний и впредь проявлять оппортунистические действия, что не может не способствовать развитию трудового оппортунизма как одного из сущностных начал социально-трудовых отношений. Получается, что одно – а именно сущностная основа оппортунизма - обусловливает оппортунистическое трудовое поведение, а другое, т.е. собственно трудовое оппортунистическое поведение, способно укреплять или ослаблять сущностную основу деструктивных начал в социально-трудовых отношениях. Знание таких взаимозависимостей между содержанием (сущностью) трудового оппортунизма и формами его проявления в конкретной прикладной области приложения трудовых действий, безусловно, позволит управлять процессами формирования социально-трудовых отношений в направлении уменьшения их деструктивных начал, прежде всего оппортунистических, и увеличения конструктивных форм трудового поведения работников.

Поскольку предметом в таких исследованиях должен быть трудовой оппортунизм как сущностная основа социально-организационного контекста труда, а объектом наблюдения — формы трудового оппортунистического поведения работников, то, безусловно, важно обратить внимание на виды и разновидности этих форм с тем, чтобы выявить причины, побуждающие работников поступать именно так, как они поступают в той или иной ситуации. Другими словами, нужна классификация не только самих социально-трудовых отношений (как это сделано по типам), не только разграничение сущности социально-трудовых от-

ношений и трудового поведения работников, но и классификация собственно трудового поведения по видам, типам, классам и т.п.

Оппортунистическое поведение персонала: мнимое, вынужденное, явное. По нашему мнению, определение оппортунизма, которое сформулировал О. Уильямсон, отнюдь не исключает, а, напротив, предполагает наличие разновидностей трудового оппортунистического поведения: «...особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение...», ибо оппортунизм «...лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии» [7]. Это говорит о том, что возможна классификация и собственно трудового оппортунистического поведения персонала. Как можно заключить из утверждения О. Уильямсона, если один из субъектов экономического взаимодействия не догадывается о наличии мнимой информационной асимметрии, или, по-другому, не может отличить мнимую асимметрию от действительной, следовательно, он не может отличить и непреднамеренно предоставленной неверной информации от преднамеренного обмана. А это позволяет судить о наличии вероятности неумышленного характера трудового поведения, заключающегося в неосознанном невыполнении одним из субъектов своих обязательств (или в выполнении их с отклонениями от установленных регламентов, требований), или в искаженном представлении информации другими субъектами трудового процесса.

Как характеризовать такое трудовое поведение? По форме – можно подумать – оно оппортунистическое; по содержанию же – неумышленное, следовательно, и не оппортунистическое вовсе, а только похожее на него (можно сказать, мнимое, ложное оппортунистическое поведение, т.е. некая оппортунистическая мимикрия), ибо истинный трудовой оппортунизм – это скрытное извлечение выгоды одной стороной трудового контракта за счет умышленного нанесения ущерба другой стороне. Таким образом, одни и те же трудовые действия (поступки) по форме похожи на традиционное оппортунистическое поведение, по содержанию же они могут представлять собой либо истинное, либо мнимое, т.е. только похожее на оппортунистическое, поведение. Причины мнимого оппортунистического поведения персонала кроются как раз в действительной (т.е. реальной, умышленной) асимметрии информации, порождаемой менеджментом, о чем и говорил О. Уильямсон.

Разобраться в содержании оппортунистического поведения на практике, т.е. определить, мнимым оно является или истинным, довольно непросто. Рассмотрим пример из области управления охраной труда. Допустим, менеджмент предприятия умышленно искажает информацию с тем, чтобы сэкономить средства на обеспечении безопасности труда. Намерение так поступить есть не что иное, как трудовой оппортунизм со стороны менеджмента по отношению к персоналу, представляющий собой одну из сущностных характеристик социально-трудовых отношений, сложившихся в этой организации; другими словами, это, собственно, один из типов деструктивных социально-трудовых отношений (левая нижняя клетка рис. 1).

Искажение информации менеджментом предприятия — это трудовое действие, являющееся следствием ранее сложившегося в среде менеджмента оппортунистического отношения к персоналу. Исполнители же (персонал), руководствуясь этой искаженной информацией (по сути, дезинформацией), от-

ступают в своих трудовых действиях от установленных вышестоящими организациями трудовых регламентов. Они, если воспринимают информацию как истинную, поступают искренне, ибо не осознают того, что делают; таким образом, они трудовые регламенты нарушают неосознанно, руководствуясь распоряжениями менеджмента. Отсюда можно заключить, что их трудовое поведение по содержанию только похоже на оппортунистическое: поскольку умысла по извлечению выгоды с их стороны нет, то и трудовые действия персонала назвать оппортунистическими нельзя. Это мнимое оппортунистическое трудовое поведение. С другой стороны, исполнители могут быть и осведомленными об отступлении менеджмента от истины при предоставлении им информации по правилам техники безопасности. В этом случае информационной асимметрии нет; и если исполнители будут следовать указаниям менеджмента, то трудовые регламенты нарушать они будут вполне осознанно. При этом вряд ли можно говорить, что никакой выгоды они при этом не извлекают, ибо их заставили; как минимум в таких случаях исполнители выполняют производственное задание с меньшими затратами своих усилий. Следовательно, их поведение будет, безусловно, явно оппортунистическим, но вынужденно оппортунистическим, ибо их (исполнителей) менеджмент вынудил так себя вести.

Таким образом, можно констатировать, что трудовой оппортунизм менеджмента по отношению к исполнителям в сфере охраны труда, проявляющийся в умышленном искажении информации, может в качестве ответной реакции вызвать одну из двух форм трудового поведения исполнителей: мнимое оппортунистическое поведение, вынужденное оппортунистическое поведение. Явное оппортунистическое поведение исполнители могут проявить и сами. Установить тип трудового оппортунистического поведения исполнителей, понять его причины и мотивы — значит найти и пути (средства) решения проблем как явного (истинного), так и мнимого (ложного) или вынужденного трудового оппортунистического поведения.

Исследование трудового оппортунистического поведения менеджмента в сфере охраны труда на предприятиях Алтайского края и его последствий. Если продолжать пример о выявлении типов трудового оппортунистического поведения персонала в сфере охраны труда, то выявить его типы (виды и разновидности) можно посредством анализа статистических данных, публикуемых областными (краевыми) учреждениями Государственной инспекции труда, и последующего синтеза результатов анализа. Естественно, назвать действующую статистику нарушений правил охраны труда со стороны менеджмента по отношению к персоналу с целью использования ее для оценки содержания и форм трудового оппортунистического поведения менеджмента сколько-нибудь приемлемой никак нельзя. Причина в том, что задача выявления форм трудового оппортунистического поведения менеджмента по отношению к персоналу в сфере охраны труда никогда и не ставилась; такую проблему еще никто никогда не выделял, не обозначал и не предлагал искать пути ее решения. Однако и по имеющимся статистическим данным можно кое-что выяснить и наметить конкретные шаги преодоления некоторых форм (видов, классов, типов) трудового оппортунистического поведения менеджмента в области управления охраной труда. Это во-первых. А во-вторых, решение такого рода задач с использованием данных имеющейся статистики (в том числе и другой прикладной сферы труда) позволит исследователям разработать и другие показатели статистической отчетности, которые будут отражать явления трудового оппортунистического поведения как менеджмента по отношению к персоналу, так и персонала по отношению к менеджменту.

Как показал анализ функционирующей в рамках Российской Федерации многоуровневой системы управления охраной труда, содержание которой представлено в [10], трудовое оппортунистическое поведение как между работодателями и работниками (корпоративный уровень и уровень предприятий), с одной стороны, так и между хозяйствующими субъектами и государством в лице его представительных органов (это федеральный и региональный уровни, а также уровень местного самоуправления) – с другой, трудовой оппортунизм не то, что имеет место быть в форме отдельных досадных проявляется со стороны менеджмента организаций по отношению к персоналу в виде нарушений прежде всего порядка обучения работников охране труда, обеспечения их средствами индивидуальной защиты, специальной оценки условий труда (аттестации рабочих мест по условиям труда), периодических медицинских осмотров, расследования несчастных случаев на производстве (таблица).

Оппортунистическое поведение менеджмента хозяйствующих субъектов (организаций) Алтайского края

· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·								
No	го пореления в сфере управления сура-		Количество выявленных случаев по годам*					
п/п	ной труда со стороны работодателей	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
1	Нарушение порядка обучения (в том числе непрохождение в установленном порядке инструктажа, стажировки и проверки знаний по охране труда)	2332	1401	1138	1027	1057	780	
2	Эксплуатация оборудования, не отвечающего требованиям безопасности	1900	2214	888	559	632	648	
3	Непроведение аттестации рабочих мест (специальной оценки условий труда)	392	531	476	369	398	382	
4	Нарушение порядка обеспечения работников средствами индивидуальной защиты	536	395	435	595	621	778	
5	Непроведение периодических медицинских осмотров	144	173	173	161	185	225	
6	Нарушение порядка расследования несчастных случаев	423	218	165	126	175	195	
7	Нарушение порядка предоставления гарантий и компенсаций за работу во вредных и опасных условиях труда (включая бесплатную выдачу молока и лечебно-профилактического питания)	1825	62	48	123	129	143	

<sup>\*</sup> Рассчитано по данным Государственной инспекции труда в Алтайском крае, выполняющей основные функции по надзору за соблюдением законодательства в сфере охраны труда в регионе.

Показатели, представленные в таблице, прямо и непосредственно свидетельствуют о системном проявлении фактов трудового оппортунистического поведения менеджмента предприятий по отношению к персоналу в области охраны труда. Не надо думать, что так обстоит дело только в одном субъекте РФ: это типичная ситуация для всей страны, что красноречиво говорит о том, что проблема трудового оппортунистического поведения менеджмента предприятий по отношению к персоналу в сфере охраны труда не просто назрела – она уже перезрела и ее срочно нужно решать. Да, по большинству из показателей наблюдается тенденция снижения; только по одному из них – рост. Но абсолютные значения этих показателей не могут не впечатлять. В таблице представлены доступные для анализа показатели, которые свидетельствуют только о наличии оппортунистических проявлений менеджмента: судить по ним о типах (формах) оппортунистического поведения персонала по отношению к менеджменту трудно, почти невозможно. Только первый и третий показатели в таблице, касающиеся нарушений менеджмента порядка обучения персонала технике безопасности и аттестации рабочих мест, прямо и непосредственно свидетельствуют о наличии информационной асимметрии, обусловливающей появление неявного или вынужденного оппортунистического поведения исполнителей.

Для того чтобы применить предлагаемую в статье концептуальную модель системного решения проблем трудового оппортунизма, основанную на взаимосвязи сущностных характеристик социально-трудового контекста предприятий с типами (формами) трудового оппортунистического поведения персонала, действующая система статистических измерителей должна быть дополнена. В нее следует ввести показатели, которые позволят сформулировать новое знание о структуре трудового оппортунистического поведения исполнителей, о причинах, кроющихся в глубине социально-трудовых отношений и вызывающих явное, мнимое или вынужденное трудовое оппортунистическое поведение. Установление этих причин на скрытом сущностном уровне и устранение их позволит менеджменту предприятий разработать систему мер по их изменению, что и приведет к ослаблению оппортунистических настроений персонала в сфере охраны труда.

Заключение. Решение проблем трудового оппортунизма — задач сложная. Она предполагает проведение целой серии комплексных исследований, направленных на установление содержательных и формальных связей между сущностными характеристиками трудового оппортунизма и формами трудового поведения персонала. На этой основе должна быть создана стройная теория социально-трудовых отношений, методология и методические основы формирования на предприятиях эффективного социально-организационного контекста труда.

#### Литература

- 1. Дзарасов С.С., Меньшиков С.М., Попов Г.Х. Судьба политической экономии и ее советского классика. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 454 с.
  - 2. *Маркс К.*, Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23: Послесловие ко второму изданию. С. 12–22.
- 3. Экономика труда и социально-трудовые отношения / под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. М.: Изд-во МГУ: Изд-во ЧеРо, 1996. 623 с.
  - 4. Генкин Б.М. Экономика и социология труда. М.: Норма, 2006. 448 с.

- 5. Оппортунизм в структуре социально-трудовых отношений / под ред. В.И. Беляева, А.Н. Мельникова, Р.А. Самсонова. Барнаул: ИП Колмогоров И.А. (Изд-во «Концепт»), 2015. 236 с.
- 6. *Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб.: Лениздат, 1996. 289 с.
- 7. *Попов Е.В., Симонова В.Л.* Оппортунизм экономических агентов. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2007. 186 с.
  - 8. Попов Е.В. Трансакции. Екатеринбург: УрО РАН, 2011. 679 с.
- 9. *Беляев В.И.* Трудовой оппортунизм: сущность и формы проявления // Вестн. Том. гос. ун-та. 2015. № 398. С. 169–177.
- 10. Кузнецова О.В. Система управления охраной труда: институциональная трансформация и сбережение человеческих ресурсов: дис. ... канд. экон. наук. Барнаул, 2014. 216 с.

Belyaev V.I., Kuznetsova O.V. Federal State Budgetary Institution of Higher Education «Altai State University» (Barnaul Russia). E-mail:belyaevvi@mail.ru, E-mail:olgav.kuznecova@yandex.ru THEORY, MHETODOLOGY, SYSTEMIC SOLUTIONS PRACTICE OF LABOR OPPORTUNISM PROBLEMS IN ENTERPRISES

**Keywords:** social and labor relations, labor opportunism, labor opportunistic behavior, information asymmetry, real opportunistic behavior, imaginary opportunistic behavior, forced opportunistic behavior.

The article substantiates labor opportunism concepts and its improvement necessity as one of social and labor relations types formed in enterprises. The problem concerning relationships between worker's labor behavior and the essence of labor opportunism as a form of this essence existence is investigated. It has been established that the labor opportunism is caused by information asymmetry that allows to distinguish real, imaginary and forced forms of staff's labor opportunistic behavior. Paying attention to this labor opportunism behavior forms provides an opportunity for management to make more accurate and informed decisions oriented to overcome declared problem.

#### References

- 1. Dzarasov S.S., Menshikov S.M., Popov G.H. Sud'ba politicheskoy ekonomii i yeye sovetskogo klassika. M.: Alpina Business Books, 2004, p. 454.
  - 2. K. Marx and F. Engels. Work 2nd ed. T. 23. Afterword to the second edition, pp. 12-22.
- 3. Ekonomika truda i sotsial'no-trudovyye otnosheniya / Pod red. G.G. Melik'yana, R.P. Kolosovoy. M.: Publishing house MGU, Publishing house CheRo, 1996, p. 623.
- 4. Genkin B.M. Opportunizm v strukture sotsial'no-trudovykh otnosheniy / Pod red. V. I. Belyayeva, A.N. Mel'nikova, R.A. Samsonova. M.: Norma, 2006, p. 448.
- 5. Opportunism in the structure of social and labor relations / Edited by. Belyaeva V.I., Melnikova A.N., Samsonova R.A. Barnaul: self-employed entrepreneur Kolmogorov I.A. (Publishing House of the "Concept"), 2015, pp. 236.
- 6. Williamson O.I., The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting (Ekonomicheskiye instituty kapitalizma. Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya.) Saint Petersburg: Lenizdat, 1996, p. 289.
- 7. Popov E.V., Simonov V.L., Opportunizm ekonomicheskikh agentov. Ekaterinburg: Institute of Economics of the Urals Branch of the Russian Academy of Sciences, 2007, p. 186.
  - 8. Popov E.V., Transaktsii. Ekaterinburg, Ural Branch of Russian Academy of Science, 2011, pp. 679.
- 9. Belyaev V.I., Trudovoy opportunizm: sushchnost' i formy proyavleniya // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Bulletin of the Tomsk State University 2015. № 398. September, pp. 169-177.
- 10. Kuznetsova O.V. Sistema upravleniya okhranoy truda: institutsional'naya transformatsiya i sberezheniye chelovecheskikh resursov: dis. kand. ekon. nauk -candidate of economic sciences dissertation. Altai State University. Barnaul, 2014, p. 216.
- **Belyaev V.I., Kuznetsova O.V.** Teoriya, metodologiya, praktika sistemnogo resheniya problem trudovogo opportunizma na predpriyatiyah [Theory, methodology, systemic solutions practice of labor opportunism problems in enterprises]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp.69-84.

УДК 331.5.024.52

DOI: 10.17223/19988648/37/7

### Е.Е. Порфирьев

# МОДЕЛИРОВАНИЕ ТЕКУЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

В статье изложены создание и анализ агент-ориентированной модели, отражающей текущее состояние на российском рынке труда. Целью работы является создание модели, описывающей современную ситуацию на рынке труда и способной стать базой для моделирования сценариев развития ситуации. Научная новизна статьи выражается в применении метода агентного моделирования по отношению к современной ситуации на российском рынке труда. Помимо моделирования текущей ситуации, предложены два альтернативных сценария: занятость безработных на общественных работах и общественные работы, создание государством новых рабочих мест, обеспечивающих постоянную занятость. Построение альтернативных сиенариев дало возможность графически отразить влияние мер государственной поддержки на уровень занятости. Подсчитаны вероятные объемы финансирования общественных работ. Результатом исследования является вывод о высокой нагрузке для бюджета, которую может вызвать политика общественных работ. По итогам исследования была получена модель рынка труда, которая может быть пригодна для использования студентами экономического профиля, а также при проведении прикладных исследований.

Ключевые слова: *агент-ориентированные модели, безработица, математическое мо*делирование, общественные работы, рынок труда, трудовые ресурсы, экономические агенты.

Современная российская экономика переживает очередной период структурных изменений, связанных как с объективными экономическими факторами, так и с новыми внешнеполитическими условиями. Можно утверждать, что период роста, основанного на эффекте низкой базы, что было свойственно первому десятилетию XXI в., завершился.

Современная российская экономика сталкивается с двумя глобальными вызовами – падением потребительской активности и снижением инвестиций. Из-за чувствительности экономики к цене на углеводородные ресурсы национальная валюта испытывает сильнейшее давление, что разгоняет инфляцию по причине значительной доли импорта в структуре потребления как домохозяйств, так и коммерческого сектора. Последний особенно зависим от импортных технологий, оборудования и комплектующих.

В сложившихся непростых условиях российское правительство вынуждено, с одной стороны, сдерживать инфляцию, с другой — стараться не допустить дальнейшего снижения спроса, которое всегда влечет за собой рост безработицы. Данная задача является нетривиальной, поскольку макроэкономические показатели инфляции и безработицы связаны между собой. Низкая безработица зачастую стимулирует инфляцию и наоборот [2]. В условиях, когда ресурсы особенно ограничены, цена ошибки возрастает. Для минимизации рисков необходимо произвести анализ текущей ситуации путём её мо-

делирования [8, 12]. Опираясь на этот базис, можно будет смоделировать предлагаемые изменения и увидеть последующий эффект [6, 7].

Данная работа посвящена описанию текущей ситуации на российском рынке труда через представление последнего как совокупности индивидов. Следует сказать, что российский рынок труда обладает своими характерными чертами [13], одна из которых — высокая адаптивность к кризисным явлениям в экономике [14].

В статье рассмотрена «карта состояний» индивидов, которая отражает позицию человека на рынке труда [1]. Для построения модели использован программный комплекс AnyLogic.

При изучении российского рынка труда мы используем метод агентного моделирования, суть которого заключается в представлении домохозяйств, фирм и отдельных людей [5]. Поскольку рынок труда такой страны, как Россия, является весьма сложной системой, в модели рассмотрена популяция из 10 000 агентов. Все агенты в данном случае представляют собой индивидов в трудоспособном возрасте на российском рынке труда. Каждый индивид может иметь одно из нижеперечисленных состояний в конкретный момент времени:

- имеет работу;
- безработный;
- безработный более 12 месяцев.

Период в 12 месяцев был выбран в качестве разделителя между обычной безработицей и той стадией, когда безработица приобретает черты хронической.

Рассмотрим подробнее представленные на схеме состояния (рис. 1).

- defaultState это состояние, в которое попадает индивид сразу же из точки входа. Фактически это его начальное состояние на рынке труда до того момента, пока он не нашел работу или не встал на биржу труда;
  - Work состояние, в котором индивид имеет работу;
- noWork состояние безработицы. В рамках модели состояние безработицы приравнивается к учету индивида на бирже труда, так как считается рациональной моделью поведения индивида;
- *chronicalNoWork* состояние хронической безработицы. Под хронической подразумевается безработица, длящаяся более 12 месяцев.

При построении модели программный комплекс AnyLogic оперирует понятием интенсивности перехода агентов между состояниями. И хотя интенсивность определяется вероятностью изменения состояний агента, она не является прямой аналогией вероятности. Так, например, сумма всех вероятностей должна в итоге давать 100% (или единицу). Однако когда мы говорим о той интенсивности, с которой экономические агенты переходят из одного состояния в другое, то данное условие уже является неприменимым.

Для определения вероятности, с которой экономические агенты переходят из одного состояния в другое, были использованы данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат). Вероятность, с которой агент может попасть в то или иное состояние, влияет на интенсивность перехода агентов между состояниями. Необходимые значения берутся по данным о рынке труда, собранным Росстатом.

Согласно оценке Федеральной службы государственной статистики, в ноябре 2015 г. численность экономически активного населения России составила 76,6 млн чел., или 53% от общей численности населения страны [4]. Из них 72,2 млн чел. были заняты в экономике, что составляет 94,2% от экономически активного населения. Безработными были признаны 4,4 млн, или 5,8% от экономически активного населения. Эти лица не имеют занятия, но активно ищут его, что соответствует понятию безработного в методологии Международной организации труда [17].

Данные показатели задают в модели величины интенсивности перехода агентов в состояния *Work* и *noWork*.

Из состояния *noWork* индивид может перейти либо в состояние Work, если он нашел работу, либо в состояние *chronicalNoWork*, если работа не была найдена в течение 12 месяцев.

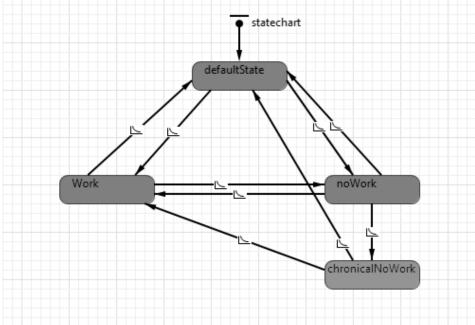


Рис. 1. Карта состояний модели: сценарий без государственной поддержки

По данным Федеральной службы государственной статистики, 27,1% ищущих работу ищут её более 12 месяцев, что и определяет интенсивность перехода экономического агента в состояние *chronicalNoWork*.

Стоит отметить, что человек, находящийся в состоянии Work, noWork или chronicalNoWork, может покинуть рынок труда. В рамках модели это означает возвращение в состояние defaultState. Уход с рынка труда может быть вызван смертью гражданина, инвалидностью или выходом на пенсию. В данном случае под выходом на пенсию нужно понимать не достижение пенсионного возраста, а прекращение пенсионером трудовой деятельности. Таким образом, для измерения интенсивности возвращения агентов в состояние default-State необходимо отследить изменение численности рабочей силы.

Кроме работающих пенсионеров, на рынке труда также присутствует молодежь в возрасте до 18 лет. Учитывая вышеперечисленные факторы, будем опираться на понятие рабочей силы, изложенное Федеральной службой государственной статистики, а именно лица 15–72 лет, которые в рассматриваемый период считаются занятыми или безработными (таблица).

Доля рабочей силы в России в различные годы [15]

Год	Всё население, тыс. чел.	Рабочая сила,	Доля рабочей силы,
		тыс. чел.	%
2005	143236,6	112177	78,3
2013	143666,9	108993	75,9
2014	146267,3	110226,3	75,4

Сокращение доли рабочей силы означает, что с рынка труда в относительных величинах выходит больше людей, чем на него поступает. Стоит также отметить, что данные за 2014 г. взяты с учетом Крыма и Севастополя, что, безусловно, оказывает влияние. Тем не менее тренд на уменьшение доли рабочей силы прослеживался и до 2014 г.

Для вычисления среднемесячного темпа уменьшения рабочей силы нам необходимо найти соотношение рабочей силы 2014 и 2005 гг., после чего поделить его на количество месяцев. Поскольку рабочая сила 2014 г. составляет 98,3% от рабочей силы 2005 г., среднемесячное изменение составит 0,016% относительно численности рабочей силы в 2005 г. Так как модель использует шаг величиной в месяц, то полученная величина будет являться интенсивностью перехода агентов в состояние defaultState.

В то же время, если сравнить данные 2013 и 2005 гг., то мы увидим, что рабочая сила 2013 г. составляет 97,2% от величины 2005 г., а среднемесячное изменение -0.03%. Фактически российский рынок труда пережил огромный прирост рабочей силы, аналогичный миграционному. При этом все эти люди являются новыми полноценными гражданами, могут свободно перемещаться по территории России и осуществлять трудовую деятельность.

Обработанные моделью данные показывают текущую ситуацию на рынке труда. Несмотря на незначительные колебания уровня безработицы в целом, мы видим, что система находится в некотором равновесном состоянии. Это обусловлено тем, что при построении системы не заданы предпосылки, способные оказывать влияние на рынок труда. В нынешнем состоянии модель описывает существующее положение вещей. Ось абсцисс отображает прошедшие месяцы, ось ординат – количество агентов в том или ином состоянии (рис. 2).

Введем новые факторы и посмотрим, как на это отреагирует модель. Одним из главных участников рынка труда, способным больше других влиять на ситуацию, является государство. Благодаря такому инструменту, как фиатные деньги, государство способно создавать рабочие места в больших масштабах.

Наиболее известен пример общественных работ, введенных администрацией президента Рузвельта в качестве одной из мер борьбы с экономическим кризисом, названным Великой депрессией. Безработные привлекались к

строительству дорог, мостов, аэродромов и других инфраструктурных проектов, уборке улиц и даже к работе фотокорреспондентами, которые и сделали большинство фотографий времен Великой депрессии [9].

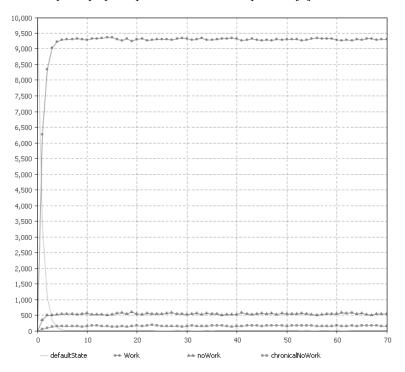


Рис. 2. Результат запуска сценария без государственной поддержки

Безусловно, политика общественных работ требует больших затрат со стороны государства. Так как фиатные деньги базируются на авторитете государства (напомним, что п. 1 ст. 140 Гражданского кодекса Российской Федерации гласит: «Рубль является законным платежным средством, обязательным к приему по нарицательной стоимости на всей территории Российской Федерации» [3]), последнему требуется взвешенность в действиях, чтобы инфляция не вышла из-под контроля. Главная цель общественных работ – запустить маховик экономического роста до того, как инфляция начнет разрушать национальную экономику [16].

Итак, введем в модель предпосылку, что безработные, не нашедшие за 12 месяцев работу, привлекаются к общественным работам сроком на полгода, после чего снова выходят на рынок труда в качестве соискателей. Если во время общественных работ человек находит работу — он переходит на новое постоянное место труда (рис. 3).

Подобные предпосылки убрали из модели состояния *chronicalNoWork* и заменили его состоянием *socialWork*, которое отражает участие гражданина в общественных работах. Заметим, что схема переходов агентов из состояния в состояние немного изменилась. Так, например, агент способен вернуться из

состояния socialWork к noWork, если за полгода им так и не была найдена работа.

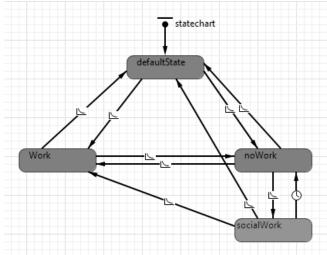


Рис. 3. Карта состояний модели: сценарий общественных работ

В отличие от прочих переходов, определяемых интенсивностью, данный переход осуществляется по таймеру, а именно после 6 месяцев пребывания в состоянии socialWork.

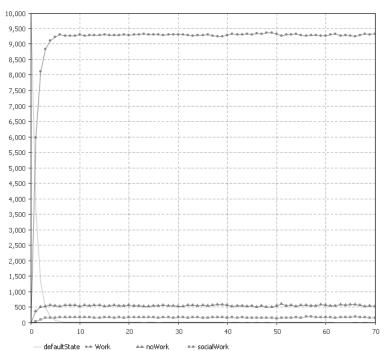


Рис. 4. Результат запуска сценария с общественными работами

Общественные работы помогли снизить безработицу до естественного уровня, однако не стали альтернативой полноценной занятости. Из представленного графика также видно, что общественные работы стабилизировали число занятых на постоянных рабочих местах в первые три года по сравнению с базовым сценарием (рис. 4). Предположим, что государство готово создавать постоянные рабочие места. Посмотрим, как это скажется на рынке труда и во сколько это обойдется государству.

Предположим, что создание новых рабочих мест повышает вероятность для тех, кто занят на социальных работах, устроиться на постоянную работу на 1%. Это повышение вероятности вызывает изменение интенсивности перехода агентов из состояния *socialWork* в состояние *Work* с 0,942 до 0,952.

Что такое увеличение вероятности устроиться на работу на 1% для представленной популяции в 10 000 экономических агентов? Фактически в данной модели государство создало 100 новых рабочих мест. Поскольку рассматриваемая система является замкнутой, увеличение рынка труда на 100 рабочих места уменьшает вероятность потери работы для работающих агентов. Это значит, что интенсивность перехода агентов из состояния *Work* в состояние *noWork* снижается.

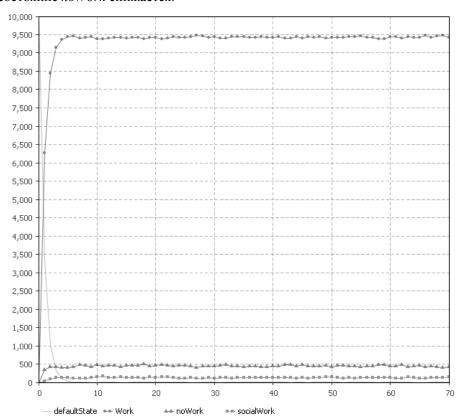


Рис. 5. Результат запуска сценария с созданием новых рабочих мест

Как видно из графика (рис. 5), подобная политика способствует росту уровня занятости. Показатель безработицы снижается до естественного уровня в 5%, а количество занятых на социальных работах в целом сводится к минимуму.

Остается вопрос затрат на проведение такой политики со стороны государства. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в России 1 092 тыс. человек искали работу 12 месяцев и более, что делает их кандидатами для общественных работ [15]. Из тех же данных следует, что среднемесячные затраты на рабочую силу (не путать со средней заработной платой) составляли 45 870,2 руб. В этих затратах непосредственно на заработную плату уходит 75%. Остальное – это расходы на социальную защиту и прочие расходы. В свою очередь, минимальный размер оплаты труда в России составляет 6 204 руб. [10], таким образом, в этом случае расходы на рабочую силу для работодателя составляют 8 272 руб.

Две эти величины можно представить как минимум и максимум в случае с оплатой общественных работ. Выбор подобного максимального значения обусловлен тем, что оплата общественных работ не должна превышать средний уровень оплаты труда, иначе это станет демотивирующим фактором при поиске работы соискателями.

Безусловным является то, что в целях более детализированного исследования стоит разбить данные по затратам на рабочую силу по регионам или по видам деятельности. В этой модели ограничимся вычислением минимального, максимального и среднего значений.

Таким образом, месячные расходы на общественные работы составят от 9 до 50,1 млрд руб., а годовые от 108 до 608,4 млрд руб., соответственно. При принятии среднего значения оплаты общественных работ в размере 27 071,1 руб. месячные расходы на общественные работы составят 29,6 млрд руб., годовые – 354,7 млрд руб.

Напомним, что в федеральном бюджете на 2016 г. заложено 4 448 млрд руб. на социальную политику [11] при планируемом дефиците бюджета в 2 361 млрд руб. Таким образом, можно сделать вывод, что политика общественных работ во всех своих вариантах, кроме оплаты по МРОТ, является весьма затратной для федерального бюджета.

По итогам исследования была получена модель рынка труда, которая может быть пригодна для использования студентами экономического профиля, а также при проведении прикладных исследований.

### Литература

- 1. *Боев В.Д.* Исследование адекватности GPSS World и AnyLogic при моделировании дискретно-событийный процессов. СПб.: Военная академия связи, 2011. 404 с.
  - 2. *Борисов Е.Ф.* Экономическая теория: учеб. М.: Юрайт-Издат, 2005. 399 с.
- 3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 30.12.2015) [Электронный ресурс]. Доступ из справ. правовой системы «КонсультантПлюс».
- Занятость и безработица в ноябре 2015 года. URL: http://www. gks.ru/ bgd/ regl/ b15\_ 01/IssWWW.exe/Stg/d11/3-2.doc (дата обращения: 25.01.2016).
- 5. *Киселева М.В.* Имитационное моделирование систем в среде AnyLogic: учеб.-метод. пособие. Екатеринбург: УГТУ-УПИ, 2009. 88 с.

- 6. Колемаев В.А. Экономико-математическое моделирование. Моделирование макроэкономических процессов и систем: учеб. для студентов вузов, обучающихся по специальности 061800 «Математические методы в экономике». М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. 295 с.
- 7. Куприяшкин  $A.\Gamma$ . Основы моделирования систем: учеб. пособие. Норильск: ФГБОУ ВПО «Норильский индустриальный институт», 2015. 135 с.
- 8. *Напсо И.М.* Моделирование социально-экономических систем // Вестн. Адыг. гос. ун-та. 2006. № 1. С. 85–87.
- 9. *Некипелов А.В.* Отечественная историография «Нового курса» президента Ф.Д. Рузвельта // Вестн. Челяб. гос. ун-та. История. 2012. № 25 (279). С. 98–103.
- 10. *О минимальном* размере оплаты труда: Федеральный закон от 19.06.2000 № 82-ФЗ (с изм. и доп. от 14.12.2015 № 376-ФЗ).
  - 11. О федеральном бюджете на 2016 год: Федеральный закон от 14.12.2015 № 359-ФЗ.
- 12. Сокольская Е.Е., Дворецкая В.И. Математическое моделирование в экономике // Современные наукоемкие технологии. 2014. № 5–2. С. 177–178.
- 13. Токарева А.М. Рынок труда Российской Федерации и его особенности // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. № 9. С. 98–100.
- 14. *Тореев В.Б.* Рынок труда и стратегии поиска работы // Народонаселение. 2013. № 3. C. 38–51.
  - 15. Труд и занятость в России. 2015: стат. сб. / Росстат. М., 2015. 274 с.
- 16. *Чукреев П.А., Корытова Е.В.* Занятость населения и её регулирование: учеб. пособие. Улан-Удэ: ГОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный технологический университет», 2010. 216 с.
- 17. *Экономическая* активность населения (по результатам выборочных обследований). 2014: стат. сб. / Росстат. М., 2014. 143 с.

**Porfir'ev E.E.**, post graduate student from the Institute of economics of the Ural Branch of Russian Academy of Sciences (Ekaterindurg, Russia). E-mail: prosoft06@mail.ru

#### SIMULATION OF CURRENT TENDENCIES IN RUSSIAN LABOR MARKET

**Keywords:** agent-based models; unemployment; mathematical simulation; community services; labor market; labor forces; economic agents.

The article describes the creation and analysis of agent-based model, which reflects the current position of the Russian labor market. The aim is to create a model which describes the current situation in the labor market and which is able to become a base for modeling the situation course of events.

Agent-based models is a relatively new trend in the modeling of social-economic systems. They base on the idea that person, company and the household are economic agents with their characteristics and exigencies.

The reason to choose such topic is the high relevance of the research of the current Russian labor market position and possible trends in this market. Primarily, interest in such studies is subjected to the crisis in the Russian economy, which influence on the real economy sector. The scientific novelty of this work is stated in the use of agent-based modeling method in relation to the current situation on the Russian labor market. The main aspect of this approach is the "top down" simulation, the economic position of individual agents formed in the overall picture, which can be observed in the labor market.

Two alternative scenarios are proposed besides current situation modeling. The first suggests the employment of the unemployed in community services. The second scenario supposes the community services and the creation of new workspaces providing permanent employment by the state. Construction of alternative scenarios enabled to display graphically the impact of government support measures on the level of employment. The probable amount of financial package of community services is estimated

The result of the research is the implication for a high burden on the budget, which may be caused by a policy of community services.

The model of the labor market was obtained as a result, which may be suitable for economic profile of students use, as well as for research applied.

#### References

- 1. Boev V.D., Issledovanie adekvatnosti GPSS World i AnyLogic pri modelirovanii diskretnosobytijnyj processov [Research of the adequacy of GPSS World and AnyLogic for modeling discrete event processes]. St. Petersburg, Voennaya akademiya svyazi, 2011. p. 404.
- 2. Borisov E.F., Ekonomicheskaya teoriya [Economic theory]. Moscow, Yurajt-Izdat, 2005, p. 399.
- 3. RF Federal Law "Civil Code of the Russian Federation (Part One)" of November 30, 1994 № 1 FZ (as amended by Federal Law of December 30, 2015 № 457 FL). (In Russian).
- 4. Zanyatost i bezrabotica v noyabre 2015 goda [Employment and unemployment in November 2015]. Available at: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15\_01/IssWWW.exe/Stg/d11/. (accessed: 25.01.2016).
- 5. Kiseleva M.V., Imitacionnoe modelirovanie sistem v srede AnyLogic [Simulation of systems in software package AnyLogic]. Ekaterinburg, UGTU-UPI, 2009, p. 88.
- 6. Kolemaev V.A., E'konomiko-matematicheskoe modelirovanie. Modelirovanie makroe'ko-nomicheskix processov i system [Economic and mathematical modeling. Modeling of macroeconomic processes and systems]. Moscow, YuNITI-DANA, 2005, p. 295.
- Kupriyashkin A.G., Osnovy modelirovaniya system [Basics of simulation systems]. Norilsk, FGBOU VPO "Noril'skij industrial'nyj institute", 2015, p. 135.
- 8. Napso I.M., Modelirovanie social'no-e'konomicheskix sistem [Modeling of socio-economic systems]. Adyghe University Herald, 2006, no. 1, pp. 85-87.
- 9. Nekipelov A.V., Otechestvennaya istoriografiya «Novogo kursa» prezidenta F.D. Ruzvel'ta [Domestic historiography of "New Deal" of President Franklin D. Roosevelt]. Chelyabinsk University Herald. History, 2012, no. 25 (279), pp. 98-103.
- 10. RF Federal Law "On the minimum wage" of June 19, 2000 № 82 FZ (as amended by Federal Law of December 14, 2015 № 376 FZ). (In Russian).
- 11. RF Federal Law "On the Federal Budget for 2016" of December 14, 2015 № 359 FZ. (In Russian).
- 12. Sokolskaya E.E., Dvoreckaya V.I., Matematicheskoe modelirovanie v e'konomike [Mathematical modeling in Economics]. Sovremennye naukoyomkie texnologii [Modern high technologies], 2014, no. 5, part 2, pp. 177-178.
- 13. Tokareva A.M., Rynok truda Rossijskoj Federacii i ego osobennosti [Labor market and the Russian Federation features], E'konomika i biznes: teoriya i praktika [Economy and Business: theory and practice], 2015, no. 9, pp. 98-100.
- 14. Toreev V.B., Rynok truda i strategii poiska raboty [Labor market and job search strategies], Narodonaselenie [Population], 2013, no. 3, pp. 38-51
- 15. Trud i zanyatost v Rossii. Statisticheskij sbornik [Labor and Employment in Russia. Stat. Review]. Moscow, Rosstat Publ., 2015. 274 p.
- Chukreev P.A., Korytova E.V., Zanyatost naseleniya i eyo regulirovanie [Employment and its regulation]. Ulan-Ude, GOU VPO "Vostochno-Sibirskij gosudarstvennyj texnologicheskij universitet", 2010. 216 p.
- 17. Ekonomicheskaya aktivnost naseleniya (po rezul'tatam vyborochnyx obsledovanij). Statisticheskij sbornik [Economic activity of population (based on sample surveys). Stat. Review]. Moscow, Rosstat Publ., 2014, p. 143.
- **Porfi'ev E.E.** Modelirovanie tekuschih tendentsiy na rossiyskom ryinke truda [Simulation of current tendencies in Russian labor market]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 85-94.

#### ФИНАНСЫ

УДК 330.354

DOI: 10.17223/19988648/37/8

#### Н.В. Бозо

## ОГРАНИЧЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОРГАНИЗАЦИЙ РФ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Меры правительства имеют ограниченное воздействие на экономику. Проводимые экономические политики могут оказаться бесперспективными, поскольку не все меры позволяют устранить структурные ограничения экономического роста. Был разработан методический подход к оценке влияния совместного воздействия краткосрочных и среднесрочных факторов на динамику основных отраслей и экономику в целом. Ранжирование по степени влияния на ту или иную отрасль основных факторов (краткосрочных или среднесрочных) позволяет определить политику воздействия. Ключевые слова: отраслевая структура, промышленная политика, краткосрочные факторы, среднесрочные факторы, экономическая политика.

После восстановительного роста, достигнув предкризисного уровня ВВП и промышленного производства, темпы роста основных макропоказателей РФ стали устойчиво снижаться начиная с середины 2012 г. [1]. Темпы экономического развития падают. В 2013 г. рост промышленного производства практически прекратился; его объем превысил уровень 2012 г. на статистически минимальные 0,3%. Одновременно в 2013 г. в российской экономике наблюдалось торможение инвестиционной активности: объем инвестиций в основной капитал оказался ниже показателя 2012 г. на 0,3% [1].

Основная задача экономической политики — согласование мер по преодолению экономического спада со стратегией социально-экономического развития. Как отмечает С.Ю. Глазьев, причина заключается в сокращении имеющихся у государства ресурсов, что влечет за собой сокращение инвестиционной активности и снижение нормы накопления в пользу мер по поддержанию текущего потребления. Однако такой подход представляется бесперспективным, так как не позволяет устранить структурные ограничения экономического роста [2].

Меры правительства имеют ограниченное воздействие на экономику. Центральный банк борется с инфляцией, следовательно, активное использование монетарных мер стимулирования спроса в полной мере невозможно. По мнению многих авторов, увеличение денежной массы только подстегнет рост инфляции. В таких условиях необходимо стимулировать производственную базу и проводить активную инвестиционную и промышленную политику.

Цель исследования заключается в разработке методического подхода к оценке влияния совместного воздействия краткосрочных и среднесрочных факторов на динамику основных отраслей и экономики в целом [3]. Предва-

рительно основные факторы, воздействующие на динамику отраслей российской экономики, были обобщены в три группы — кратко-, средне- и долгосрочные факторы. В рамках исследования акцент был сделан на кратко- и среднесрочных факторах.

Оценки влияния краткосрочных факторов на динамику отраслей российской экономики были ранее рассмотрены В.М. Гильмундиновым. Выявлено, что основной вклад в изменения отраслевой структуры экономики России вносят существенные различия в степени реакции объемов производства в отраслях на изменение реальных процентных ставок, заработной платы и валютного курса рубля [4]. Это исследование затрагивает влияние краткосрочных факторов лишь с точки зрения макроуровня. Полученные количественные оценки отраслевой конкурентоспособности по финансовым ресурсам, позволяющие говорить о значительной уязвимости отечественных фондосоздающих отраслей в условиях высоких реальных процентных ставок, обусловливают целесообразность проведения государством политики низких процентных ставок в ситуации чрезвычайной важности восстановления российской экономики после мирового финансового кризиса и проведения полномасштабной ее модернизации [4].

В данном исследовании методический подход позволяет получить оценку влияния факторов как со стороны макро-, так и микроуровня.

Методический подход состоит из шести основных этапов [5]:

- 1. Классификация факторов, влияющих на динамику основных отраслей и экономику в целом.
  - 2. Сопоставление показателей выбранным факторам.
- 3. Эмпирический анализ динамики производств по анализируемому виду экономической деятельности.
- 4. Оценка уровня чувствительности динамики производства по каждому отдельному анализируемому виду экономической деятельности по всей совокупности отобранных факторов.
- 5. Ранжирование видов экономической деятельности по степени чувствительности объемов производств к изменению отобранных факторов.
- 6. Определение наиболее эффективных мер (направленных на стимулирование спроса или предложения) политики государства на основе полученных оценок.

Стоит отметить, что на динамику отраслей российской экономики значительное влияние оказывают такие факторы, как объем производственных мощностей, рабочая сила, относительные цены. Тем не менее не стоит забывать и о таких факторах, как рентабельность, наличие собственных средств у предприятия, прибыльность бизнеса, динамика заработной платы.

Предварительно была проведена классификация факторов. Все известные факторы, которые влияют на динамику основных отраслей и экономику в целом, были разделены на три основные группы:

- факторы, воздействующие на спрос;
- факторы, воздействующие на предложение;
- институциональные факторы.

Факторы каждой из перечисленных групп были классифицированы по объекту воздействия:

- воздействует на макроуровне;
- оказывает отраслевое воздействие;
- оказывает воздействие на уровне предприятия.

 $\it Tаблица~1.$  Классификация факторов, влияющих на динамику основных отраслей и экономики в целом (фрагмент)

		Наименование фактора	Краткосроч-	Среднесроч-	Долгосроч-
			ный период	ный период	ный период
1	2	3	4	5	6
		Динамика издержек	+	+ -	
		Производственные мощ-			
		ности			
		Объем производственных			
		мощностей (загружен-			
		ность)		+	+
		Степень использования	+	+	
	зне	производственных мощ-			
	DOE	ностей (резервы)			
	oy	Аренда, эл/эн	+		
	Жр	Доведение продукции до	+		
	፱	конечного потребителя	T		
	НЗ	Инвестиции		+	(+)
	зие	Качество продукции, ус-		+	+
	EL S	луг		Т	Т
	Воздействие на микроуровне	Масштаб производства		+ -	+
	033	Уровень интернационали-	+	+	+
o	m	зации производства	+	Т	T
Предложение		Уровень интернационали-		+	+
же		зации капитала		1	ı
This can		Мобильность раб. силы	+	+	+
(pe		Рекреационные услуги		+	
		Затраты на оплату труда	+	+ -	
		Творческий потенциал	+	+	+
		Технологические возмож-			
	o	ности:			
	ВИ	– инновационная актив-			
	йсл	ность	+ -	+	
	де	– уровень научно-		+	+
	B03	технологического разви-			
	oe	тия			
	IeB	Характер применяемой		+	
	acı	технологии		'	
	дтс	Динамика издержек	+	+ -	
	Оказывают отраспевое воздействие	Налогообложение	+	+	+ -
	вак	Уровень поддержки госу-	+	+ -	_ +
	361	дарства (адресно)	'	1 -	- 1
		Ожидания производите-	+	+	
		лей		'	
		Уровень товарных запасов	+		

Н.В. Бозо

Продолжение табл. 1

				<i>F</i>	лысение тиол. 1
1	2	3	4	5	6
		Производственные мощ-			
		ности			
		Объем производственных		+	+
		мощностей (загружен-			Т
		ность)	+	+	
		Степень использования	'		
		производственных мощ-			
		ностей (резервы)			
		Доступность раб. силы		+	+
		Доведение продукции до	+		
		конечного потребителя	1		
		Инвестиции		+	(+)
		Конкурентоспособность	+	+	+
		Уровень конкуренции	+	+ -	
		Таможенная политика	+	+	+
		Региональная интеграция		+	+
		Внешнеэкономическая			
		политика		+	+
	Доступность финансиро-				
		вания (ликвидность бан-	+	+	
	не	ковской системы)			
	00B	Валютный курс		+	
	oyţ	Таможенная политика	+	+	
	ΚĎ	Региональная интеграция		+	+
	Ма	Квоты, акцизы, импорт-	+	+	
	на	ные пошлины	Т		
	ше	Доступность раб. силы		+	+
	CTB	Относительные цены (ин-	+	+	
	ίей	фляция)			
	03Д	Уровень экономической			
	T B	свободы,		+	
	Оказывают воздействие на макроуровне	индекс привлекательности			
	PIB	для бизнеса			
	(33	Стратегии развития есте-			
	Ō	ственных монополий,	+	+	+
		антимонопольное регули-			Τ
		рование			

В каждой из подгрупп был проведен более детальный анализ, который позволил выявить/определить, в каком временном интервале проявляется наибольшее влияние того или иного фактора на динамику основных отраслей и экономику в целом. Было определено три временных интервала – краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный. Фрагмент классификации представлен в табл. 1.

Из всего многообразия факторов для дальнейшего исследования было выбрано 10 факторов, которые проявляют свое воздействие в краткосрочном периоде, и 10 факторов, проявляющихся в среднесрочном периоде.

Далее каждому из выбранных факторов был сопоставлен статистический показатель, который бы наиболее точно отражал его воздействие. Наиболь-

ший интерес представляли показатели, статистика по которым была доступна за последние 8–10 лет (с 2003 по 2013 г.).

По краткосрочным факторам определенный анализ ранее проводился В.М. Гильмундиновым. Поэтому наибольший интерес представляли среднесрочные факторы, имеют ли они влияние на динамику производства в текущем периоде или в среднесрочном. Исходя из этого были построены две модели.

 $Modeль\ 1$ . Влияние кратко- и среднесрочных факторов на текущие объемы производства (в сопоставимых ценах для устранения эффекта сезонности).

Цель исследования — оценить степень влияния факторов со стороны предложения на основные виды экономической деятельности в рамках краткосрочного периода.

$$Y = f(L, K, W, V, N),$$
 (1.1)

где L — численность рабочей силы; K — основные фонды; W — относительная заработная плата; V — валовая добавленная стоимость value added; N — Profitability.

$$\ln(\frac{dy}{v}) = \alpha_0 + \alpha_1 \cdot \ln(\frac{dL}{L}) + \alpha_2 \cdot \ln(\frac{dK}{K}) + \alpha_3 \cdot \ln(\frac{dV}{V}) + \alpha_4 \cdot \ln(\frac{dN}{N}) + \varepsilon. \tag{1.2}$$

Полученные результаты оценки по 15 основным видам экономической деятельности (обрабатывающая и добывающая промышленность рассмотрены в целом) даны в табл. 2. В ней представлены  $R^2$  – коэффициент детерминации, значения коэффициентов и их стандартные ошибки. Факторы, не фигурирующие в таблице, оказались не значимыми.

Таблица 2. Результаты оценки влияния среднесрочных факторов на валовый выпуск в текущем (краткосрочном) периоде (модель 1)

Вид экономиче- ской деятельно- сти	Кон- станта	Относи- тельная заработная плата	Валовая добавленная стоимость	Заня- тость	Основ- ные фонды	Рента- бель- ность	R <sup>2</sup>
1	2	3	4	5	6	7	8
Продукция сельского и лесного хозяйства	0,018	0,989 (0,260)		0,694 (0,138)			0,49
Продукция ры- боловства и рыбоводства	-0,004			0,691 (0,089)			0,64
Электроэнергия, газ и горячая вода, включая услуги по распределению	0,008			0,933 (0,125)			0,62

100 \_\_\_\_\_\_

Продолжение табл. 2 3 4 5 2 6 8 1,096 2,206 1,030 Строительство -0,7200,85 (0.175)(0.491)(0.134)0,465 4,403 1,181 Торгово-0,75 -2,133посреднические (0,154)(1,246)(0,194)услуги 1,590 1,492 Связь и транс--0,6130,58 порт (услуги) (0,735)(0,274)-0,138 Услуги финансо-1,270 вого посредниче-(0,220)(0,181)0,055 0,60 ства и страхования 1,829 1,040 Операции с недвижимым иму-(0,518)(0,438)0,043 0,29 ществом, аренда, прокат, консалтинг Услуги образова-0,512 ния; наука и ин-0,003 0,20 формационные (0,177)технологии Услуги здраво-2,689 0,464 охранения, куль-0,33 -1,263туры, искусства и другие социаль-(1,407)(0,127)ные услуги Предоставление 1,612 прочих комму-(0,310)-0,0050,44 нальных, социальных и персональных услуг -2,713Добыча полезных 0,863 0,150 0,43 ископаемых (0,204)(0,844)Обрабатывающие 1,797 1,114 -5,283-1,4670,92 производства (0,099)(0,243)(0,722)Гостиницы 1,465 0,046 0,79 рестораны (0,140)Государственное управление обеспечение военной безопасности; социальное страхование

Часть полученных оценок подтверждают ожидаемые результаты. Так, например, вполне очевидно, что влияние на валовый выпуск такого фактора, как основные фонды, не будет проявляться в краткосрочном периоде. Как показали дальнейшие расчеты (табл. 3), этот фактор проявил себя в среднесрочном аспекте по основным отраслям экономической деятельности. Безоговорочно

Таблица 3. Результаты оценки влияния среднесрочных факторов на валовый выпуск в среднесрочном периоде (модель 2)

выпуск в среднесрочном периоде (модель 2)							
Вид экономической дея- тельности	Кон- станта	Основные фонды	Накопленные технологиче- ские знания	Заня- тость	$\mathbb{R}^2$		
Продукция сельского и лесного хозяйства	0,054	3,454 (0,669)			0,51		
Продукция рыболовства и рыбоводства							
Электроэнергия, газ и горячая вода, включая услуги по распределению	-0,215		0,811 (0,298)	-11,446 (3,210)	0,34		
Строительство	0,310			4,637 (1,538)	0,26		
Торгово-посреднические услуги	0,047			3,476 (0,495)	0,66		
Связь и транспорт (услуги)	0,030	0,978 (0,132)		4,037 (0,656)	0,76		
Услуги финансового по- средничества и страхова- ния	0,116			2,141 (0,166)	0,86		
Операции с недвижимым имуществом, аренда, про- кат, консалтинг		Мультик	оллинеарность бл	изка к 1			
Услуги образования; наука и информационные техно- логии	0,004			0,751 (0,134)	0,546		
Услуги здравоохранения, культуры, искусства и другие социальные услуги	-0,008	0,273 (0,050)		1,867 (0,347)	0,680		
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,059	-0,427 (0,141)		3,271 (0,764)	0,566		
Добыча полезных ископаемых	0,052		0,287 (0,053)		0,533		
Обрабатывающие производства	0,201		0,813 (0,167)	2,613 (0,548)	0,501		
Гостиницы и рестораны	0,144	1,052 (0,207)		1,759 (0,331)	0,694		
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	0,060	0,325		-0,580 (0,084)	0,893		

102 — Н.В. Бозо

важным в части влияния на объем производства оказался такой фактор, как наличие квалифицированной рабочей силы для всех видов экономической деятельности в краткосрочном периоде, за исключением отрасли государственного управления и обеспечения военной безопасности; социальное страхование. Государственное управление строится, прежде всего, на планировании ежегодного бюджета страны, который учитывает расходы на развитие социального страхования и обеспечение военной безопасности страны. Поэтому в этой отрасли в краткосрочном периоде ни один из рассматриваемых факторов не показал статистически значимых результатов. Люди, чья работа связана с услугами финансового посредничества и страхования, должны быть заинтересованы в привлечении клиентов и конкуренции за качество обслуживания и проведения сделок. А излишний интерес к финансовой сфере привлекает мошенников, что будет способствовать росту теневой экономики и тем самым отрицательно сказываться на валовом выпуске, в связи с чем увеличение относительной заработной платы будет отрицательно сказываться на результатах деятельности в данной отрасли.

Таким образом, из среднесрочных факторов, которые были рассмотрены, факторы занятости (рабочей силы), валовой добавленной стоимости и относительной заработной платы проявляют себя уже в краткосрочном периоде, в отличие от факторов рентабельности и основных фондов.

Модель 2. Влияние среднесрочных факторов на динамику производства в среднесрочном периоде позволяет оценить вторая модель. Эта модель по-квартальная, в ней рассматриваются два основных фактора для всех видов экономической деятельности и третий дополнительный для отраслей промышленности. Главными факторами являются рабочая сила и основные производственные фонды. Для России проблема дефицита квалифицированной рабочей силы становится всё более актуальной с каждым годом. Также в стране длительный период наблюдалось недоинвестирование, т.е. технологическая отсталость, поэтому вопрос анализа основных фондов актуален. Наличие для отраслей промышленности статистики расходов на технологические инновации позволило добавить дополнительный фактор в модель. В модели этот фактор был учтен как «Накопленные технологические знания», так как необходимо учесть не только расходы на технологические инновации в текущем периоде, но и динамику уже имеющихся патентов.

$$Y_{t} = L_{t-1}^{\alpha} \cdot K_{t-1}^{\beta} \cdot I_{t-1}^{\gamma}, \tag{2.1}$$

$$\ln Y_t = \alpha \cdot \ln L_{t-1} + \beta \cdot \ln K_{t-1} + \gamma \cdot \ln I_{t-1}. \tag{2.2}$$

Данная модель не оправдала в полной мере ожидания, так как возникла проблема мультиколлинеарности факторов, как, например, с отраслью операций с недвижимым имуществом, аренда, прокат, консалтинг. Сильная корреляция между факторами не позволила получить статистически значимые оценки для некоторых отраслей, а для других сильно исказила результаты.

Таблица 4. Темп роста производительности труда и фондоотдачи по видам экономической деятельности (2013 г. к 2003 г.)

	Темп роста			
Вид экономической деятельности	производительности труда	фондоотдачи		
Продукция сельского и лесного хозяйства	1,628	1,318		
Продукция рыболовства и рыбоводства	0,935	1,133		
Электроэнергия, газ и горячая вода, включая услуги по распределению	1,050	0,803		
Строительство	1,496	1,521		
Торгово-посреднические услуги	1,635	1,027		
Связь и транспорт (услуги)	1,585	1,176		
Услуги финансового посредничества и страхования	2,093	1,624		
Операции с недвижимым имуществом, аренда, прокат, консалтинг	1,598	1,614		
Услуги образования; наука и информационные технологии	1,057	0,76		
Услуги здравоохранения, культуры, искусства и другие социальные услуги	1,113	0,777		
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	1,021	0,757		
Добыча полезных ископаемых	1,207	0,698		
Обрабатывающие производства	1,650	0,858		
Гостиницы и рестораны	1,627	1,324		
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	1,031	0,668		

Относительные темпы роста производительности труда и фондоотдачи отражены в табл. 4. Динамика производительности труда по валовому выпуску и добавленной стоимости по видам экономической деятельности представлена в табл. 5.

Наибольшие темпы роста производительности труда и фондоотдачи наблюдались в сфере строительства, наименьшие – в отрасли электроэнергии, газа и горячей воды, включая услуги по распределению.

Наибольший рост производительности труда по валовому выпуску за последние 10 лет был отмечен в добывающей отрасли, наименьший — в сфере образования. Ни для кого не секрет, что добывающая отрасль является одной из ведущих в экономике России. Так, например, в 2004 г. было введено в эксплуатацию 21 месторождение с суммарной добычей нефти более 150 тыс. т и проходкой в эксплуатационном бурении около 145 тыс. м. А в 2013 г. в Астраханской области открыто крупнейшее за последние 20 лет месторождение углеводородов: около 300 млн т нефти и 90 млрд кубометров газа.

104 \_\_\_\_\_\_

Таблица 5. Динамика производительности труда по видам экономической деятельности

	Производи	тельность	Производи	ительность	
	труда по і	валовому	труда по валовой		
Вид экономической деятельности	выпуску, \$/занятого		добавленной стоимо-		
			сти, \$/занятого		
	2003 г.	2013 г.	2003 г.	2013 г.	
Продукция сельского и лесного хозяй-	5365	21181	2790	10498	
ства				_	
Продукция рыболовства и рыбоводства	30205	50880	16691	23892	
Электроэнергия, газ и горячая вода,	20459	91647	7140	31444	
включая услуги по распределению					
Строительство	10454	51078	5030	23148	
Торгово-посреднические услуги	11222	44687	8013	26749	
Связь и транспорт (услуги)	13911	59985	7790	28250	
Услуги финансового посредничества и	23199	102136	16401	72380	
страхования					
Операции с недвижимым имуществом,	12793	58311	8362	38074	
аренда, прокат, консалтинг					
Услуги образования; наука и информа-	2451	12642	1701	9552	
ционные технологии					
Услуги здравоохранения, культуры,	4591	24162	2741	14801	
искусства и другие социальные услуги					
Предоставление прочих коммунальных,	5772	20962	3099	11644	
социальных и персональных услуг					
Добыча полезных ископаемых	47176	273403	22561	180775	
Обрабатывающие производства	17207	92800	5183	26303	
Гостиницы и рестораны	4940	30032	2660	14640	
Государственное управление и обеспе-	13730	60958	6499	32336	
чение военной безопасности; социаль-					
ное страхование					

В сфере образования значительного роста производительности труда не наблюдалось. Основное значение для этой отрасли имеет определенная возрастная группа населения, а именно дети и подростки школьного возраста и молодежь (~ до 22 лет). Примерно с 1993 по 1998 г. в России в переходный период наблюдалось колоссальное падение рождаемости. Это и подтвердили результаты расчетов.

Проведенный сравнительный анализ влияния производительности труда и фондоотдачи на объемы производств по видам экономической деятельности не выявил очевидных взаимосвязей.

Отдельные оценки по совместной роли этих факторов в динамике валового выпуска, а именно мультипликативный эффект от среднесрочных факторов, и влияние интегрированного среднесрочного фактора позволили провести дальнейший анализ.

$$Y_{t} = (L_{t-1} \cdot K_{t-1} \cdot I_{t-1})^{\delta}, \qquad (2.2^{*})$$

$$\ln Y_{t} = \delta \ln \left( L_{t-1} \cdot K_{t-1} \cdot I_{t-1} \right), \tag{2.3*}$$

$$ln Y_t = \delta e^{(l+k+i)\cdot(t-1)}.$$
(2.4\*)

Если предположить, что  $\alpha+\beta+\gamma=1$  в модели 2 [см. формулу (2.1)], то справедливо

$$\frac{Y_{t}}{L_{t-1} \cdot I_{t-1}} = \frac{L_{t-1}^{\alpha} \cdot K_{t-1}^{\beta} \cdot I_{t-1}^{\gamma}}{L_{t-1} \cdot I_{t-1}} = \left(\frac{K_{t-1}}{L_{t-1} \cdot I_{t-1}}\right)^{\beta}, \qquad (2.5*)$$

$$\ln\left(\frac{Y_{t}}{L_{t-1} \cdot I_{t-1}}\right) = \beta \cdot \ln\left(\frac{K_{t-1}}{L_{t-1} \cdot I_{t-1}}\right). \tag{2.6*}$$

Результаты оценки влияния мультипликативного эффекта от среднесрочных факторов ( $\delta$ ) и интегрированного фактора ( $\beta$ ) на физический объем валового выпуска представлены в табл.  $\delta$ .

Таблица 6. Оценка влияния мультипликативного эффекта от среднесрочных факторов и интегрированного фактора на физический объем валового выпуска

Вид экономической деятельности	Мультипликативный эффект от среднесрочных факторов $(\delta)$	Интегрированный фактор (β)
Продукция сельского и лесного хозяйства	-1,442	2,014
Продукция рыболовства и рыбоводства	0,503	-0,071
Электроэнергия, газ и горячая вода, включая услуги по распределению	-0,119	0,350
Строительство	1,590	-1,268
Торгово-посреднические услуги	0,513	0,472
Связь и транспорт (услуги)	0,987	0,699
Услуги финансового посредничества и страхования	0,717	0,830
Операции с недвижимым имуществом, аренда, прокат, консалтинг	1,475	-3,388
Услуги образования; наука и информационные технологии	-0,209	0,062
Услуги здравоохранения, культуры, искусства и другие социальные услуги	0,284	0,235
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	-0,412	-0,536
Добыча полезных ископаемых	0,342	0,275
Обрабатывающие производства	0,749	0,382
Гостиницы и рестораны	1,256	0,560
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	0,170	0,091

Н.В. Бозо

Значения со знаком «—» свидетельствуют об отрицательном эффекте от влияния совокупности среднесрочных факторов. Влияние мультипликативного эффекта от среднесрочных факторов на физический объем валового выпуска имеет наибольшее значение для отраслей: сельское и лесное хозяйство; электричество, газ и водоснабжение; наука и информационные технологии; другие коммуникационные, общественные и личные услуги, а интегрированного фактора — для таких отраслей, как рыбное хозяйство; строительство; инвестиции; другие коммуникационные, общественные и личные услуги (рис. 1).

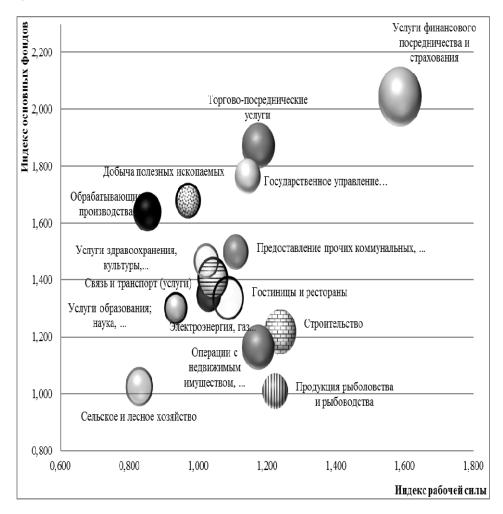


Рис. 1. Зависимость отраслей российской экономики от индексов основных фондов и занятости (2013 к 2003 г.)

Разделить отрасли экономики условно на две группы позволяет рис. 2. Зависимость отраслей финансового посредничества и страхования, инвестиций, обрабатывающего производства, строительства и т.д. от рабочей силы

оказывается достаточно низкой. Другая группа – добывающие отрасли промышленности и электроэнергетика; газовая отрасль; услуги здравоохранения; рыболовство и рыбоводство и т.д. – имеет сильную зависимость от рабочей силы, а также основного капитала.

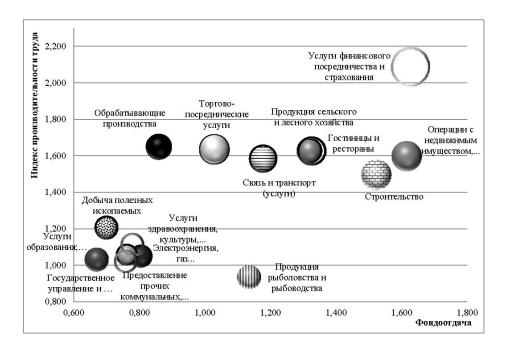


Рис. 2. Влияние интегрированного фактора на объем валового выпуска (2013 к 2003 г.)

Как показали результаты оценок, даже большой рост производительности труда и фондоотдачи не всегда приводит к значительному росту объема валового выпуска. Зачастую это может быть связано с дополнительными административными барьерами (например, для отраслей строительства; операции с недвижимым имуществом, аренда, прокат, консалтинг и т.д.). Такими барьерами могут выступать получение разрешения на строительство/консалтинг/предоставление персональных услуг/...; решение кадастровых вопросов; вопросов, связанных с проведением коммуникаций, соблюдение Градостроительного кодекса РФ и т.д. Также важную роль в этих отраслях играют инвестиции как от физических и (или) юридических лиц, так и государственное финансирование. К сожалению, государственное финансирование зачастую связано со значительными временными лагами, что иногда приводит даже к «замораживанию» проектов.

Степень влияния основного фактора (речь идет о делении на группы — краткосрочного или среднесрочного воздействия) в определенном секторе экономики и будет определять политику государства. Краткосрочные факторы будут стимулировать спрос, аналогично и в среднесрочной перспективе — политика влияния на предприятия и организации не требуется. Динамика производительности труда для обрабатывающей промышленности РФ изме-

ряется в долларах США в расчете на 1 занятого и представлена в табл. 7. Наибольший рост наблюдается в производстве электрических, электронных и оптических приборов.

Взаимосвязь между производительностью труда и индексами производительности капитала, доли расходов на технологические инновации по подотраслям обрабатывающей промышленности показывает рис. 3. Размер шарика отражает долю расходов на технологические инновации в объеме продаж.

Таблица 7. Динамика производительности труда для подотраслей обрабатывающего производства российской экономики

	Производительность		
Пото низочния в отполни оброботи волоного произволютво	труда по валовой про-		
Детализация в отрасли обрабатывающего производства	дукции, \$ / занятых		
	2003 г.	2013 г.	
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табач-			
ных изделий	26578,0	80751,7	
производство текстиля и текстильной продукции	7463,7	14488,1	
производство кожи, изделий из кожи и обуви	8437,8	26025,7	
производство древесины и деревянных изделий	12079,1	27851,0	
производство целлюлозы, бумаги и бумажных изделий; изда-			
тельская и полиграфическая	25013,1	59068,0	
производство химических продуктов	24775,1	141935,2	
производство резиновых и пластмассовых изделий	20497,6	78048,4	
производство прочих неметаллических минеральных продук-			
TOB	13265,6	63241,1	
производство основных металлов и готовых металлических			
изделий	32786,7	119548,7	
производство электрооборудования, электронного и оптиче-			
ского оборудования	9186,9	59663,9	
производство транспортных средств и оборудования	15555,6	82490,4	
Другие производства	46003,9	83054,0	

Самая инновационная подотрасль в российской обрабатывающей промышленности — производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования. В результате эта подотрасль имеет самый большой индекс производительности капитала и второе значение индекса производительности труда в обрабатывающей промышленности, но не имеет никакой корреляции между инновационной деятельностью и изменениями производительности факторов.

Ранжирование по степени влияния на ту или иную отрасль основных факторов (краткосрочных или среднесрочных) позволяет определить политику воздействия. При влиянии краткосрочных факторов следует проводить политику по стимулированию спроса, а при влиянии среднесрочных факторов – политику предложения.

Сравнение результатов влияния факторов, воздействующих на спрос в экономических секторах, с результатами воздействия факторов, влияющих на предприятия и организации, приведено в табл. 8. Это позволяет определить политику влияния.

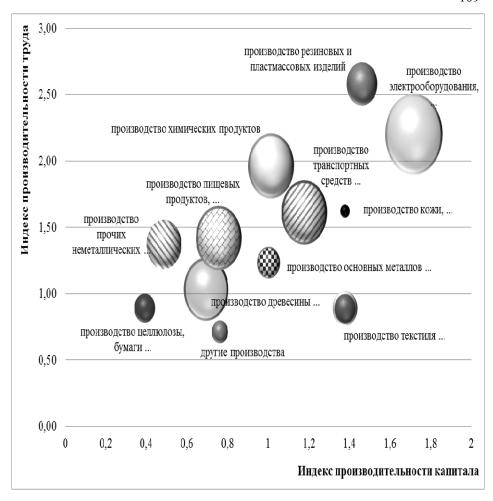


Рис. 3. Корреляция доли расходов на технологические инновации в объеме выпуска и производительности труда и показателей фондоотдачи (с детализацией по производственной отрасли)

Сравнение приведенных результатов с результатами, полученными ранее В.М. Гильмундиновым (табл. 8), было опубликовано в статье «Анализ структурных изменений в экономике России в условиях межотраслевой конкуренции» [4], позволяя резюмировать, что краткосрочные факторы (факторы, влияющие на спрос) имеют значительное влияние на организации и предприятия следующих отраслей:

- услуги финансового посредничества и страхования;
- инвестиции;
- услуги образования; наука и информационные технологии;
- обрабатывающие производства;
- другие общественные, социальные и персональные услуги.

Таблица 8. Сравнение результатов влияния краткосрочных и среднесрочных факторов по видам экономической деятельности

Вид экономической деятель-	R <sup>2</sup> результатов, которые	R <sup>2</sup> результатов, которые
ности	были получены от факторов, влияющих на спрос	были получены от факторов, влияющих на предложение
Продукция сельского и лесного хозяйства	0,20	0,493
Продукция рыболовства и рыбоводства	0,20	0,639
Электроэнергия, газ и горячая вода, включая услуги по распределению	0,17	0,428
Строительство	0,61	0,915
Торгово-посреднические услуги	0,49	0,620
Связь и транспорт (услуги)	0,61	0,845
Услуги финансового посредничества и страхования	0,92	0,749
Операции с недвижимым имуществом, аренда, прокат, консалтинг	0,53	0,575
Услуги образования; наука и информационные технологии	0,86	0,601
Услуги здравоохранения, культуры, искусства и другие социальные услуги	0,62	0,286
Предоставление прочих ком- мунальных, социальных и персональных услуг	0,76	0,197
Добыча полезных ископае- мых	0,41	0,332
Обрабатывающие производ- ства	0,78	0,443

Отрасли, подверженные влиянию как факторов спроса, так и факторов предложения:

- операции с недвижимым имуществом, аренда, прокат, консалтинг;
- добыча полезных ископаемых.

А вот среднесрочные факторы имеют большее влияние на следующие отрасли российской экономики:

- сельское и лесное хозяйство;
- рыболовство и рыбоводство;
- электроэнергия, газ и горячая вода, включая услуги по распределению;
- строительство;
- торгово-посреднические услуги;
- услуги по предоставлению связи и транспортные услуги.

Значит, для стимулирования валового выпуска в этих отраслях необходимо проводить политику стимулирования производителей. Значительное влияние на динамику указанных отраслей оказывают и краткосрочные фак-

торы, определяющие динамику спроса на их продукцию. Данные обстоятельства означают, что для стимулирования развития этих отраслей одновременно с государственной политикой, ориентированной на расширение спроса, должны применяться инструменты политики предложения, в первую очередь и в значительной степени ориентированные на воспроизводство квалифицированной рабочей силы [6]. Добывающие производства в большей степени ограничены в своем развитии факторами производственных и транспортных мощностей, а производство сельскохозяйственной продукции сталкивается с растущим давлением со стороны фактора доступности рабочей силы.

Для сельскохозяйственной отрасли, рыболовства и рыбоводства не желательно стимулировать спрос, так как это приведет только к росту цен. В первую очередь необходимо искать причину в самом производстве, т.е. факторы, ограничивающие его рост. Для таких отраслей, как электроэнергия, газ и горячая вода, включая услуги по распределению; добыча полезных ископаемых; обрабатывающие производства, положительный эффект дадут инвестиции в инновации, финансовая поддержка со стороны государства.

#### Литература

- 1. *Институт* Гайдара. Среднесрочный прогноз развития экономики и финансовой сферы РФ (до 2016 г.) // Экономический прогноз. М.: Институт Гайдара, 2014.
- 2. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. М.: Экономика, 2010.
- 3. Бозо Н.В. Формирование отраслевой политики государства через оценку структурных изменений экономики России = Formation of branch policy of the state through the assessment of structural changes of economy of Russia // Институциональная трансформация экономики: российский вектор новой индустриализации: материалы 4 междунар. науч. конф. (Омск, 21–23 окт. 2015 г.): в 2 ч. Омск : Изд-во Ом. гос. ун-та, 2015. Ч. 1. С. 536–542.
- 4. Гильмундинов В.М. Анализ структурных изменений в экономике России в условиях межотраслевой конкуренции // ЭКО. 2010. № 11. С. 88–101.
- 5. Bozo N. The impact of macroeconomic factors on the sectoral structure of the russian economy // In quest of the craft: economic modeling for the XXI century. Firenze: Firenze Univ. Press, 2015. P. 305–323.
- 6. Бозо Н.В. Оценка отраслевых ограничений роста как основа для выработки государственной отраслевой политики = Development of the state Industrial policy with assuming of sectoral restrictions // Мы продолжаем традиции российской статистики = We keep the traditions of Russian statistics: материалы 1 открытого рос. статист. конгр. (Новосибирск, 20–22 окт. 2015 г.). Новосибирск: НГУЭУ, 2015. С. 21–22.

**Bozo N.V.** Novosibirsk State Technical University (Novosibirsk, Russia). Restrictions of development of the enterprises and organizations of the Russian Federation in modern conditions. E-mail: bozo nstu@ngs.ru

## LIMITATIONS AND RESTRICTIONS OF RUSSIAN ORGANISATIONS DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

**Keywords:** industrial composition, industrial policy, short-term factors, medium-term factors, economic policy.

Government measures have a limited impact on the economy. The economic policies may be unproductive, since it does not allow all the measures to address the structural constraints of economic growth. A methodical approach was developed to evaluate the impact of combined short-term and medium-term factors effect on the dynamics of the key industries and the economy as a whole. Rank-

ing by degree of influence on one or another branch of the main factors (short-term or medium-term) allows to determine the implication policy.

#### References

- 1. Gaidar Institute. Srednesrochnyy prognoz razvitiya ekonomiki i finansovoy sfery RF (do 2016 g.) // Economic outlook. Moscow, Gaidar Institute, 2014.
- Glazyev S.Y., Strategiya operezhayushchego razvitiya Rossii v usloviyakh global'nogo krizisa. Moscow, Economics, 2010.
- 3. Bozo N.V., Formirovaniye otraslevoy politiki gosudarstva cherez otsenku strukturnykh izmeneniy ekonomiki Rossii // Institutsionalnaya transformatsiya ekonomiki: rossiyskiy vektor novoy industrializatsii: materialy 4 mezhdunarodnoy nauchoy konferencii, Omsk, 21–23 Oktober. 2015 g.: v. 2 ch. Omsk: Izd-vo Om. gos. un-ta, 2015. CH. 1, pp. 536–542.
- 4. Gilmundinov V.M., Analiz strukturnykh izmeneniy v ekonomike Rossii v usloviyakh mezhotraslevoy konkurentsii // EKO. 2010. № 11, pp. 88–101.
- 5. Bozo N. The impact of macroeconomic factors on the sectoral structure of the russian economy /N. Bozo// In quest of the craft: economic modeling for the XXI century: monograph. Firenze: Firenze Univ. Press, 2015, pp. 305-323.
- 6. Bozo N.V. Otsenka otraslevykh ogranicheniy rosta kak osnova dlya vyrabotki gosudarstvennoy otraslevoy politiki = Razvitiye gosudarstvennoy promyshlennoy politiki s dopushcheniyem otraslevykh ogranicheniy /N.V. Bozo// My prodolzhayem traditsii rossiyskoy statistiki: 1 Materialy otkrytogo ros. statist. kongr., (Novosibirsk, 20-22 okt. 2015 g.). Novosibirsk: NGUEU, 2015, pp. 21-22.
- **Bozo N.V.** Ogranicheniya razvitiya predpriyatiy i organizatsiy RF v sovremennyih usloviyah [Limitations and restrictions of Russian organizations development in modern conditions]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 95-112.

УДК 338.45

DOI: 10.17223/19988648/37/9

#### Е.В. Ваганова

## МЕДИЦИНСКИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ КАК ОБЪЕКТ ОЦЕНКИ: ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

Медицинские информационные системы (МИС) являются специфическим объектом оценки. В обзоре рассматриваются исторические вехи развития МИС, их определения, классификация, сферы применения, целевое назначение, функциональные возможности, факторы и тенденции развития. Проведенный анализ зарубежных и российских публикаций позволяет выделить два основных типа МИС: электронные медицинские карты пациента и системы поддержки принятия клинических решений. Перспективным направлением изучения МИС является управление их экономической эффективностью.

Ключевые слова: медицинская информационная система, медицинская информатика, программное обеспечение, факторы и тенденции развития.

#### Введение

Актуальность теоретического обоснования информационных систем, в том числе медицинских, как объекта оценки объясняется тем, что они обеспечивают вклад в мировую экономику, занятость огромной армии ІТ-специалистов, рост налоговых доходов от этой деятельности, повышение качества медицинских услуг и сохранение здоровья людей и, соответственно, развитие экономики.

Особенность теоретического обоснования оценки программного обеспечения для МИС заключается в специфике самого объекта оценки. Разработка МИС относится к области инженерной деятельности в сфере информационных технологий. К тому же необходимо учитывать специфику потребителя данных информационных систем – сферу здравоохранения.

Развитие МИС в мире берет свое начало с 50-х гг. прошлого столетия, от поддержки принятия медицинских решений на компьютерной основе до создания всемирной беспроводной связи с применением облачных технологий. Различия в уровнях территориальной структуры здравоохранения, уровне компьютеризации МИС, целевом назначении и функциональных возможностях МИС накладывают отпечаток на толкования данного понятия. Сферы применения МИС имеют широкий диапазон, который постоянно расширяется. Специфика программного обеспечения для МИС как объекта оценки заключается в том, что его можно оценивать либо как комплекс программ, представленных в различном виде, либо как отчуждаемое произведение, отчуждаемость обеспечивается наличием прилагаемой документации и данных.

## Этапы развития МИС

Начало формирования рынка медицинских информационных систем было положено в 1960-х гг., когда они использовались в первую очередь для инвентаризации больницы. Современные МИС приобретают все большую актуальность. Они включают в себя множество приложений, учитывающих сложные бизнес-процессы, дорогостоящие ресурсы, индустриальные масштабы оказания медицинской помощи, проблемы качества лечения, стандартизацию медицинских услуг, оптимизацию издержек, и в целом обеспечение эффективности системы здравоохранения. А программное обеспечение, которое является одним из обязательных компонентов МИС, наряду с документацией и информационным обеспечением, становится все более востребованным. Рынок программного обеспечения, в том числе для изделий медицинского назначения и типовой аналитики, насыщен обширным количеством интеллектуального продукта, включая пакеты прикладных программ.

В России все активнее развивается импортозамещение на рынке медицинских изделий, что способствует стремительному развитию отечественного производителя МИС, увеличению доли рынка и обеспечения его конкурентоспособности. Российская индустрия разработки программного обеспечения по праву считается одной из динамично развивающихся отраслей отечественной экономики. А руководители учреждений здравоохранения все чаще стали принимать решение о реализации того или иного ИТ-проекта на основании оценки его эффективности<sup>1</sup>. В этом контексте одной из важных задач является развитие теории и методологии оценки программного обеспечения для медицинских информационных систем.

Проведенный анализ исторической ретроспективы в данной области показывает основные исторические вехи развития МИС (табл. 1, 2).

Таблица 1. Развитие медицинских информационных систем в мире<sup>2</sup>

Годы, автор,	События
научное сообщество	
1959 г. <i>Ледли (Robert</i>	Опубликовал статью о диагностическом процессе принятия
Ledley), американский учё-	решений в журнале Science, провел анализ методов обра-
ный, профессор физиологии	ботки принятия решений в условиях риска и неопределен-
и биофизики	ности, первым предложил всестороннее обсуждение под-
1	держки принятия медицинских решений на компьютерной
	основе
1960-е гг.	Разработаны больничные информационные системы на
	основе ЭВМ, которые могли бы интегрировать сведения о
	пациентах в базу данных
1965 г.	Создание одной из первых клинически-ориентированных
Больница Эль-Камино,	информационных систем здравоохранения Technicon Medi-
Калифорния	cal Information System (TMIS)

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> *Информационные* технологии в здравоохранении 2015: главная роль отдана регионам. URL: http://www.cnews.ru/reviews/publichealth2015.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Разработано автором на основе F. Morris, W. Ed. Collen, Hammond Development of Medical Information Systems (MISs) // Chapter 3: The History of Medical Informatics in the United States Part of the series Health Informatics. Spriger London, 2015. P. 123-206.

Годы, автор,	События
научное сообщество 1967 г.	Создание первой медицинской информационной системы для интеграции клинических накопленных данных в систему поддержки принятия клинических решений Health Evaluation through Logical Processing (HELP)
1967 г.	Основана Международная ассоциация медицинской информатики, МАМИ (International Medical Informatics Association, IMIA) — независимая организация, тесно взаимодействующая с Всемирной организацией здравоохранения (World Health Organization, WHO). Сейчас МАМИ играет глобальную роль в приложении информатики и технологий в здравоохранении. Ассоциация охватывает все континенты земного шара, более 50 научных организаций, свыше 50 000 человек
1968 г.  Окто Барнетт (Dr. G. Octo Barnett), признанный основатель медицинской информатики, Лаборатория кибернетики Массачусетского госпиталя	Создана система электронных историй болезни COSTAR (Computer STored Ambulatory Record)
1970-е гг.	Использование мини-ЭВМ позволило вводить сведения о пациентах в истории болезни и сохранять их. Создание системы Decentralized Hospital Computer Program (DHCP)
1976 г.  Лоуренс Вид (Dr. Lawrence L. Weed) и Ян Шульц (Jan Schultz),  Медицинский центр в университете в Вермонте	Создана PROMIS (Problem-Oriented Medical Information System) – компьютеризованная система продвинутого подхода к клиническому обучения и уходу за пациентами
1980 г. Эдвард Шортлиф (Edward H. Shortliffe), американский ученый, пионер в области использования искусственного интеллекта в медицине	Создал первую образовательную программу в области биомедицинской информатики в Стэндфордском университете
1980-е гг.	Подсистемы крупных медицинских информационных систем были интегрированы в центральную систему управления баз данных
1984 г. Ян Ван Беммель (Jan H. Van Bemmel), голландский профессор кафедры медицинской информатики	Представил структурную базу медицинской информатики, которая легла в основу понимания масштабов методологических и технических знаний, необходимых в этой дисциплине
1986 г.	Создано Европейское общество искусственного интеллекта в медицине (European Society for Artificial Intelligence in Medicine, AIME)
1990-е гг.	Спектр услуг ухода за пациентами был расширен по объему и сложности, новые информационные системы, предлагаемые больницам, обладали дополнительными возможностями. Влияние Интернета расширило глобальный обмен клиническими данными и медицинскими знаниями
1990 г.	МАМИ опубликовала первые международные рекоменда-

Годы, автор,	События
научное сообщество	
	ции по образованию в области медицинской информатики. Эти рекомендации были широко использованы и переведены на многие языки. Данный документ является явным признаком международного присутствия и зрелости медицинской информатики как научной дисциплины
2000-е гг.	Распределенные информационные системы позволили врачам использовать автоматизированные рабочие места для введения и обработки результатов анализов по всей базе данных медицинского учреждения
2010-е гг.	Всемирная беспроводная связь с применением облачных технологий позволила объединить хранилища данных медицинских центров на национальном уровне; появилась мобильная медицинская помощь mobile e-health care

В Советском Союзе и в России информатизация здравоохранения началась в 1950—1960-х гг. прошлого столетия. Историческая ретроспектива этого процесса представлена в табл. 2.

 $\it Tаблица~2$ . Развитие медицинских информационных систем в Советском Союзе и в России $^1$ 

Годы, автор, научное сообщество	События
1950-е гг.	Начало информатизации здравоохранения в Советском Союзе
1960-е гг. В.М. Глушков, советский кибер-нетик, академик АН СССР, и А.И. Китов, советский учёный, разработчик электронновычисли-тельной техники в СССР	Предложена идея создания общегосударственной автоматизированной системы учёта и обработки информации
1961 г. А.А. Вишневский, главный хирург Министерства обороны СССР	В Институте хирургии АМН СССР впервые в лечебном учреждении создана лаборатория кибернетики и начата разработка проблем диагностики и прогнозирования заболеваний с помощью электронно-вычислительных машин
1964 г. В.М. Ахутин, заслуженный деятель науки РФ, признанный лидер отечественной школы биотехнических систем	Создание научно-исследовательской лаборатории биомедицинской кибернетики, которая с 1968 г. была преобразована в Особое конструкторское бюро биологической и медицинской кибернетики, а затем – в Научно-исследовательский конструкторско-технологический институт биотехнических систем
1970-е гг. Е.И. Воробьёв и А.И. Китов	Опубликованы книги «Автоматизация обработки информации и управления в здравоохранении» (1976) и «Введение в медицинскую кибернетику»

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Разработано автором на основе: *Зарубина Т.В.* Направления информатизации здравоохранения России на современном этапе // Информационно-измерительные и управляющие системы. 2013. Т. 11, № 10.

Годы, автор, научное	События
сообщество	Килио
COOMMOTIVE	(1977), в которых уже были рассмотрены основные принципы построения МИС <sup>1</sup> ,
1974 г. С.А. Гаспарян, основатель и заведующий первой в медицинском образовании кафедрой медицинской и биологической кибернетики	Создан Совет по медицинской кибернетике и вы- числительной технике, курировавший научно- проек-тные исследования по информатизации здра- воохранения в масштабах России За 20 лет его существования в стране были сформу- лированы основные понятия информатизации здра- воохранения, концептуальные положения, поло- женные в основу развития процесса внедрения ин- формационных технологий в здравоохранение
1987 г.	Подписан приказ Минздрава № 920 «Об утверждении Положения об отделе автоматизированных систем управления (вычислительном центре) учреждения здравоохранения»
1995 г.	Централизованное финансирование программ информатизации здравоохранения России прекратилось. В стране был почти 15-летний период некоординируемых разработок
1999 г.	Первый международный конгресс «Информационные технологии в медицине» в РФ (очередной XII конгресс состоялся 13–14 окт. 2016 г. в Москве)
2000-е гг.	Создание сети медицинских информационно- аналитических центров (МИАЦ), которые, как пра- вило, преобразовывались из бюро медицинской статистики (БМС)
2001 г.	Ассоциация Развития Медицинских Информационных Технологий (АРМИТ) — некоммерческая организация, созданная с целью обобщения опыта членов Ассоциации и координации их деятельности по созданию рынка медицинских информационных технологий (МИТ) и единого информационного пространства в этой сфере
2004 г.	В РФ начал издаваться журнал «Врач и информационные технологии», в котором публикуются теоретические и практические материалы по медицинским информационным технологиям
2004 г. Г.С. Лебедев, профессор кафедры медицинской информатики МГМСУ, А.П. Столбов, профессор Высшей школы управления здравоохранением по НИР и др.	Утверждены первые стандарты «Информационные системы в здравоохранении. Общие требования» и «Информационные системы в здравоохранении. Общие требования к форматам обмена данных»

 $<sup>^{</sup>I}$  *Китов А.И.* Основные принципы построения ИПС для медицины // Цифровая вычислительная техника и программирование. М.: Сов. радио, 1971. Вып. 6. С. 17–31; *Китов А.И.* Американские автоматизированные информационные системы для медицины // Цифровая вычислительная техника и программирование. М.: Сов. радио, 1972. Вып. 7. С. 13–23.

Годы, автор, научное сообщество	События
2005 Γ.	Национальная ассоциация медицинской информатики (НАМИ) <sup>1</sup> — Всероссийский общественный институт, функционирующий при поддержке организаций - участников (ЦНИИОИЗ МЗ РФ, МИАЦ РАМН, Российский филиал НL7, РНИМУ им. Н.И. Пирогова, ИД «Менеджер здравоохранения»). Основным направлением деятельности НАМИ является: формирование единого профильноориентированного информационного пространства всех участников информатизации здравоохранения РФ
2008 г.	Департамент информационных технологий и связи в рамках Министерства здравоохранения и социального развития РФ
2011 г.	Утверждение концепции создания Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ)

В настоящее время к российскому национальному экспертному сообществу в сфере медицинской информатики и информатизации здравоохранения можно отнести таких отечественных специалистов, как Т.В. Зарубина, Б.А. Кобринский, П.П. Кузнецов, Ю.Ю. Мухин, Г.С. Лебедев, К.В. Сидоров, А.В. Гусев.

С началом реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» произошел всплеск интереса к внедрению информационных технологий в отечественных лечебно-профилактических учреждениях. По оценкам специалистов, несмотря на то, что сегодняшнего уровня финансирования попрежнему недостаточно для проведения масштабной реорганизации отрасли, разработчики МИС находятся в боевой готовности<sup>2</sup>.

В научной литературе РФ и за рубежом, а также в приказах и методических рекомендациях Минздрава России существуют различные определения МИС (табл. 3).

Анализ приведенных определений МИС свидетельствует о том, что множество толкований данного понятия связано с различием в уровнях территориальной структуры здравоохранения, с уровнем компьютеризации МИС, с целевым назначением и функциональными возможностями МИС.

Так, с точки зрения иерархии структуры здравоохранения можно рассматривать МИС как часть общероссийской ИС, объединяющей компоненты федерального, регионального и местного уровней.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Национальная ассоциация медицинской информатики. URL: http://www.nami.su/
<sup>2</sup> Отечественные разработчики МИС – в боевой готовности. URL: http:// www.cnews.ru/reviews/free/ publichealth/article/

*Таблица 3.* Определения медицинской информационной системы 1:

		Опродоления
л <u>о,</u> п/п	Автор, источник	Определение
1	А.В. Гусев, зам. директора по развитию ООО «Комплексные медицинские системы»	Совокупность программно-технических средств, баз данных и знаний, предназначенных для автоматизации различных процессов, протекающих в лечебно-профилактическом учреждении (ЛПУ) и системе здравоохранения
2	P. Хаукс (Reinhold Haux), завкафедрой медицинской информатики Гейдельбергского университета (Германия)	МИС относятся к системам, которые используются для обработки данных в сфере здравоохранения
3	Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ)	Информационная система здравоохранения обеспечивает основу для принятия решений и имеет четыре основные функции: генерация данных, сбор, анализ и синтез, связи и использование. Информационная система здравоохранения собирает данные из области здравоохранения и других соответствующих секторов, анализирует и обеспечивает их общее качество, актуальность и своевременность, преобразуя данные в информацию для тех, кто принимает решения, связанные со здоровьем
4	Требования к МИС, передаваемым в фонд алгоритмов и программ МЗиСР РФ, применяемым в ГИС персонифицированного учета в здравоохранении РФ (2010)	Информационная система — отчуждаемый продукт информационных технологий, представляющий собой информационное ядро автоматизированной системы, включающий те компоненты, которые могут быть отчуждаемы (отделены от объекта автоматизации и представлены в виде многократно используемого тиражируемого продукта): прикладные программы, информационные средства (базы данных и системы управления базами данных), документация, необходимая для использования и эксплуатации ИС
5	Методические рекомендации по обеспечению функциональных возможностей МИС МО (2016)	Медицинская информационная система медицинской организации (учреждения) — интегрированная или комплексная информационная система, предназначенная для автоматизации лечебнодиагностического процесса и сопутствующей медицинской деятельности медицинской организации

С учетом уровня компьютеризации для МИС к настоящему времени созданы рядом крупных компаний (IBM, Cisco, Microsoft, AGFA, GE и др.) и разрабатываются программные и аппаратные решения в области электронной медицины и здравоохранения. Значительное внимание уделяется разработке

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Разработано автором на основе: *Назаренко Г.И., Гулиев Я.И., Ермаков Д.Е.* Медицинские информационные системы: теория и практика / под ред. Г.И. Назаренко, Г.С. Осипова. М.: Физматлит, 2005. 320 с.; *Reinhold* Haux Medical informatics: Past, present, future // International journal of medical informatics. 2010. № 79. Р. 599–610; *Health* information systems // World Health Organization, 2008; *Министерство* здравоохранения РФ. URL: https://www.rosminzdrav.ru/ documents/ 7439-metodicheskie-ukazaniya

стандартов для цифровой медицины, развиваются МИС и их отдельные компоненты. Актуальными для российских условий, учитывая масштабы территории, являются также реализация программ типа e-health, создание компьютеризованных медицинских систем, сетей, банков данных, внедрение телемедицины и специализированных центров обработки<sup>1</sup>.

На основании разработанных Министерством здравоохранения РФ Методических рекомендаций по обеспечению функциональных возможностей медицинской информационной системы<sup>2</sup> можно судить, что спектр функциональных возможностей МИС существенно расширяется. Так, планируется развитие и внедрение в практику таких подсистем, как «Регистратура амбулаторно-поликлинической организации», «Приемное отделение», «Ведение электронных амбулаторных карт пациентов», «Ведение электронных стационарных карт пациентов», «Клинико-диагностическая лаборатория», «Цифровые изображения»: «Радиология», «Инструментальная диагностика», «Учет временной нетрудоспособности», «Аптека», «Управление коечным фондом», «Управление взаиморасчетами за оказанную медицинскую помощь», «Статистика», «Патоморфология», «Оказание скорой медицинской помощи», «Информационная поддержка пациентов», «Клинико-экспертная работа», «Запись пациентов на прием», «Льготное лекарственное обеспечение», «Диспансерное наблюдение», «Периодические медицинские осмотры», «Вакцинопрофилактика», «Кабинет переливания крови», «Стоматология».

Целевое назначение и функциональные возможности МИС зависят от территориального уровня здравоохранения либо специфики медицинских организаций. Главные цели использования МИС в клинике: повышение эффективности лечения, снижение числа врачебных ошибок, оптимизация расходов на диагностику и лечение. Самой актуальной и сложной считается задача разработки систем поддержки и принятия решений врача (СППР).

Кроме того, в настоящее время практическая медицина не имеет достаточных средств на внедрение МИС, которые бы одновременно удовлетворяли задачам каждого сотрудника, соблюдали всю законодательную базу, были бы понятны для врача<sup>3</sup>.

Таким образом, рынок МИС требует экономически обоснованных расчетов оценки разработки МИС и, соответственно, изыскания источников их финансирования.

## Классификация медицинских информационных систем

В отечественной и зарубежной литературе вопросы классификации МИС рассматриваются с начала внедрения первых специализированных про-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Дабагов А.Р. Информатизация здравоохранения и некоторые проблемы построения интегрированных медицинских информационных систем. URL: http://jre. cplire.ru/ win/sep11/2/text.html

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> *Методические* рекомендации по обеспечению функциональных возможностей медицинской информационной системы / Минздрав России. М., 2016.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Куцевол Н.Г., Мулихов М.Н., Попов М.Л. Необходимость и возможность внедрения медицинских информационных систем в целях повышения качества оказания медицинской помощи. URL: http://kpfu.ru/docs/F1636009456/3\_kuts.pdf

граммных средств для здравоохранения и формирования компаний-разработчиков, впоследствии создавших рынок МИС (конец 1970-х). Наличие данных классификаций позволяет руководителям разобраться в многообразии существующих предложений, предварительно просчитать финансовые, кадровые и технические возможности МИС.

В России основоположником системной классификации МИС считается С.А. Гаспарян. В период с 1978 по 2001 г. он опубликовал три варианта классификации. В последней своей версии им предложено пять основных групп МИС: технологические информационные системы; банки информации медицинских служб; статистические информационные медицинские системы; научно-исследовательские информационные медицинские системы; обучающие (образовательные) информационные медицинские системы.

Наиболее значимой работой, выполненной в РФ по рассматриваемой тематике, является разработка стандарта «Информационные системы в здравоохранении. Общие требования». В ней функциональная классификация информационных систем в здравоохранении представлена следующим образом:

- 1. *Медико-технологические информационные системы*, предназначенные для информационного обеспечения процессов диагностики, лечения, реабилитации и профилактики пациентов в лечебно-профилактических учреждениях.
- 2. Информационно-справочные системы, содержащие банки медицинской информации для информационного обслуживания медицинских учреждений и служб управления здравоохранением.
- 3. Статистические медицинские информационные системы органов управления здравоохранением.
- 4. *Научно-исследовательские информационные системы*, предназначенные для информационного обеспечения медицинских исследований в клинических научно-исследовательских институтах.
- 5. Обучающие информационные системы, предназначенные для информационного обеспечения процессов обучения в медицинских учебных завелениях<sup>1</sup>.

В современных документах к МИС относят только системы, устанавливаемые в медицинских учреждениях для учетно-статистической обработки данных $^2$ .

Проведенный анализ зарубежных публикаций позволяет выделить два основных типа МИС: электронную медицинскую карту пациента (ЭМК) (electronic medical records, EMR) и системы поддержки принятия клинических решений (СПКР) (clinical decision support, CDS).

ЭМК поддерживает техническое обеспечение ведения информации о пациентах, когда врач ведет документооборот в компьютерной базе данных, а не в бумажной истории болезни. ЭМК позволяют наблюдать за состоянием

<sup>2</sup> Столбов А.П. Об отнесении программного обеспечения к медицинским изделиям // Информационно-измерительные и управляющие системы. 2015. Т. 13, № 10.

 $<sup>^1</sup>$  Лебедев Г.С., Мухин Ю.Ю. Классификация медицинских информационных систем // Транспортное дело России. 2012. № 6–2. С. 98–105; Стандарт организации. Информационные системы в здравоохранении. Общие требования СТО МОСЗ 91500.16.0002-2004.

здоровья пациента в течение долгого времени и отслеживать данные, введенные другими врачами-консультантами. СПКР обеспечивают своевременные напоминания врачам, информируют о необходимых анализах, аллергических реакциях на лекарственные препараты и т.д. Вместе электронные медицинские карты системы поддержки принятия клинических решений формируют основу больничной информационной системы<sup>1</sup>.

Необходимо учитывать, что зарубежные классификации для нужд российского здравоохранения могут быть использованы преимущественно в обзорном плане, так как в них частично представлены нелокализованные для России продукты для организаций здравоохранения, находящихся в иной организационно-финансовой модели.

Как показывает теоретический анализ, развитие информационных систем было связано с изменением потребностей в отрасли здравоохранения. Это, прежде всего, рост объема знаний в области медицины и соответственно сложность методов обследования, диагностики и лечения, что, в свою очередь, вызвало достижения в области медицинской техники и технологий. К тому же ограниченность врача в восприятии и осмыслении информации (пределы информационной нагрузки), ограниченность ресурсов, в том числе временных, дефицит профессиональных экспертов, неопределенность информации об окружающей среде и изучаемом объекте. Все это способствовало созданию информационных систем сначала для хранения информации медицинского и административного характера, а впоследствии — для обследования, диагностики и лечения, оказания высокотехнологичной помощи, а также СПКР. МИС для различных целей разрабатывались и отлаживались в течение многих лет и даже десятилетий.

## Факторы и тенденции развития МИС

K основным аспектам развития медицинской информатики в целом можно отнести: прогресс в области методологии обработки информации и коммуникационных технологий, прогресс в области медицины и здравоохранения, а также изменения в потребностях, требованиях и ожидания общества $^2$ .

В настоящее время можно выделить группы факторов<sup>3</sup>, оказывающих или способных оказать в ближайшем будущем заметное влияние на развитие и внедрение МИС на локальном и региональных уровнях.

Одним из таких факторов является **государственная политика** в области информатизации. В данное время эта группа факторов оказывает одно из самых сильных воздействий на тенденции формирования единого информационного пространства. Так, создание «Единой государственной информацион-

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Agha Leila. The effects of health information technology on the costs and quality of medical care // Journal of Health Economics 2014. № 34. P. 19–30.

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Reinhold Haux. Medical informatics: Past, present, future // International Journal of Medical Informatics. 2010. № 79. P. 599–610

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Гусев А.В. Обзор основных технологических тенденций и требований к медицинским информационным системам [Электронный ресурс]. URL: http://itm.consef.ru/ main. mhtml?Part=75 (дата обращения: 15.07.2016).

ной системы в сфере здравоохранения» (ЕГИСЗ) согласно Приказу Министерства здравоохранения и социального развития России № 364 от 28.04.2011 г. направлено на упорядочивание статистического и финансового контроля системы здравоохранения, консолидацию и ведение статистики в электронном виде. Требование интеграции с «Электронным правительством» и региональными порталами государственных услуг является еще одним направлением.

Среди общих факторов развития ИС следует выделить и **различный уровень знаний в области информационных технологий**, определяющий темпы ее распространения, которые варьируют в широких пределах в зависимости от сферы применения и от особенностей страны. Это связано с развитием самих программных продуктов (ПП), аппаратных возможностей, общих представлений о роли информационных технологий и их месте в профессиональной среде.

Этот процесс требует повышения компьютерной грамотности медицинских работников, программных и аппаратных средств, унификации и стандартизации самих первичных данных, методов их передачи и обработки, позволяющих обеспечить их однократный ввод и многократное использование, возможность их размещения и обработки в удаленных центрах обработки данных (облачная архитектура), доступность данных для врачей и пациентов<sup>2</sup>.

В то же время возможность реализации указанных мер требует соответствующего финансового обеспечения. Поэтому важным фактором развития МИС является соотношение «стоимость – эффективность» информационных технологий.

Известны три основных подхода к созданию МИС с учетом данного фактора и возможных рисков:

1. Закупка и внедрение «готовой» МИС — возможно с некоторой ее адаптацией для конкретного медицинского учреждения или региона. Для бюджетных медицинских учреждений (и регионов) приобретение МИС, как правило, осуществляется на основе «тендеров». Неточные или неполные формулировки в тендерной документации, а также малая известность информации об объявленных тендерах также должны рассматриваться как риски принятия не оптимальных решений по выбору поставщиков МИС. При принятии решения учитываются такие факторы: стоимость предлагаемых МИС (поставки, услуги по внедрению; сопровождение в процессе эксплуатации); функциональность разработки; возможности доработок МИС в процессе эксплуатации; масштабируемость МИС; требования к аппаратным средствам и программному обеспечению; требования к квалификации пользователей МИС; длительность присутствия фирмы-разработчика МИС на рынке; коли-

 $^2$  Лебедев Г.С. Классификация медицинских информационных систем // Информационные технологии в медицине. 2011–2012 / под ред. Г.С. Лебедева и Ю.Ю. Мухина. М.: Радиотехника, 2012. С. 42–62.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> *Приказ* Минздравсоцразвития России № 364 от 28 апреля 2011 г. «Об утверждении концепции создания единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения» [Электронный ресурс]. URL: http://www.minzdrav-soc.ru/docs/ mzsr/ informatics/21 (дата обращения: 15.07.2016).

чество успешных внедрений ею МИС; отзывы о надежности эксплуатации МИС (в том числе и в Интернете) и др.

Выбор в пользу крупных фирм-разработчиков, долгое время работающих на рынке, обусловливается снижением рисков того, что они «уйдут с рынка» в процессе эксплуатации МИС. При этом может быть утрачена возможность каких-либо доработок МИС, которые могут потребоваться по ходу их эксплуатации. Кроме того, крупные фирмы-разработчики обычно предлагают продукты со значительным опытом эксплуатации — это снижает риски наличия в МИС «неисправленных» ошибок<sup>1</sup>. Возможна также ориентация медицинских учреждений или регионов и на «заказные МИС» (индивидуальные разработки).

- **2.** Поэтапное внедрение покупных МИС (или их подсистем), обеспечивающих автоматизацию отдельных бизнес-процессов; их системная интеграция на основе единых стандартов внутриучрежденческого обмена данными. Основные риски для этого варианта: программная несовместимость подсистем различных разработчиков МИС, а также встроенного ПО медоборудования и МИС; отказ фирмы-разработчика от ранее запланированного создания каких-то подсистем МИС (например, из-за малого спроса на них).
- 3. Самостоятельная (обычно силами сотрудников медицинского учреждения) поэтапная разработка и внедрение модулей МИС в МУ. При этом снижаются риски неполной адаптации (подгонки) МИС под требования конкретного МУ; значительно лучше «управляемость» разработчиков, так как это обычно штатные сотрудники МУ; выше «скорость реакции» на выявившиеся недочеты в разработках МИС и пр.

Вместе с тем следует обратить внимание на высокую степень риска окупаемости затрат на рынке МИС. Достаточно одному из разработчиков значительно снизить цену на свои программные продукты и предложить при этом методику снижения затрат на общесистемное программное обеспечение. Например, поставлять систему, которая сохраняет свою работоспособность на бесплатных СУБД и другом программном обеспечении, при этом рентабельность других разработчиков будет снижаться за счет увеличения поставок более доступных по цене решений.

Опасными с этой точки зрения являются поставщики не специализированных фирм, а организации, имеющие финансирование вне зависимости от получаемых от продажи систем доходов<sup>2</sup>.

Следующим фактором развития МИС является установление требований в области стандартизации информационных систем.

В настоящее время размеры и сложность информационных систем претерпевают существенные изменения. Радикально изменяются не только требования к информационным системам и информационным технологиям, но и понятийный аппарат информационных систем. Разработка систем в новых

 $<sup>^1</sup>$  *Лебедев Г.С.* Классификация медицинских информационных систем // Информационные технологии в медицине. 2011–2012 / под ред. Г.С. Лебедева и Ю.Ю. Мухина. М.: Радиотехника, 2012. С. 42–62.

 $<sup>^2</sup>$  *Гусев А.В., Дуданов И.П., Романов Ф.А.* Перспективы рынка медицинских информационных систем C: /Users/User/Downloads/perspektivy-rynka-kompleksnyh-meditsinskih-informatsionnyh-sistem.pdf

условиях требует новых методов проектирования и новой организации проектных работ. Основные понятия информационных систем, проектирования информационных систем зависят от стандартов, методологий и фирменных методик. При этом информационная система практически является системой автоматизации функций управления на предприятии, т.е. автоматизированной системой управления (АСУ). А результатом работ при создании АСУ являются руководства по созданию организационного обеспечения системы (включая аспекты бизнес-анализа и возможного бизнес-инжиниринга), правового обеспечения и т.д. 1

Соблюдение стандартных требований, с одной стороны, повышает надежность разрабатываемого программного обеспечения, а с другой – в результате взрывного расширения информационных технологий стандартизация информационных продуктов не успевает за техническими стандартами, что отодвигает сроки реализации тех преимуществ, которые предоставляют новейшие технологии. Кроме того, стандартизация приводит к удорожанию, так как дополнительные затраты включаются в цену соответствующего программного обеспечения информационных систем различного уровня и функционального назначения. Между тем программный продукт может стать стандартом для всех остальных в результате более активной маркетинговой деятельности и успехов в распространении информационных продуктов, захвата большой рыночной доли какой-либо компанией.

Поддерживаем мнение зам. директора по развитию компании «Комплексные медицинские информационные системы» А.В. Гусева, который в числе факторов, оказывающих влияние на развитие МИС, рассматривает взаимодействие с профессиональным сообществом, общемировые тренды и финансовые возможности<sup>2</sup>. Действительно, развитие МИС формировалось на государственном уровне (ЕГИСЗ, переучет услуг, тотальный контроль ресурсов и т.д.) и выполнялось в отрыве и без участия существующего профессионального сообщества и практического здравоохранения (региональных органов управления здравоохранением и лечебно-профилактических учреждений – ЛПУ). В результате образовался заметный диссонанс между тем, что ожидает от ІТ практическое здравоохранение (сокращение нагрузки, повышение удобства и привлекательности работы, рост качества медпомощи), и теми первыми конкретными шагами, которые были выполнены в 2011–2012 гг.

Это различие также оказывает существенное влияние на перспективы успеха проектов информатизации, на востребованность или, наоборот, неудачи отдельных решений и подходов к информатизации.

Что касается **общемировых ІТ-трендов**, МИС, несмотря на всю специфику здравоохранения как предметной области, подвержены влиянию общих для ІТ-отрасли тенденций. Среди самых сильных трендов следует выделить

<sup>2</sup> *Гусев А.В.* Информационные технологии в медицине. 2011–2012. М.: Радиотехника, 2012. URL: http://itm.consef.ru/main.mhtml?Part=75

 $<sup>^1</sup>$  Разработано автором на основе: *Ипатова Э.Р., Ипатов Ю.В.* Методологии и технологии системного проектирования информационных систем: учеб. Магнитогорск: МаГУ, 2006–222 с

популяризацию «облачных вычислений», постепенную миграцию МИС в сферу web-приложений, расширение поддержки мобильных устройств, а также все больший уклон в плане поддержки международных стандартов, таких как HL7, IHE, DICOM и т.д.

Финансовые возможности как ЛПУ, так и всей системы здравоохранения прямо влияют на будущее МИС. Какие бы потенциально интересные и привлекательные идеи и возможности ни производила отрасль МИС, необходимо трезво оценивать объем средств, которые каждое ЛПУ и регион могут выделять на направление ІТ, и соотносить их со стоимостью предлагаемых решений и затратами на их внедрение.

**Выводы.** Проведенный анализ факторов, влияющих на развитие МИС, позволяет выделить следующие тенденции (направления в движении или развитии):

- 1. Основная тенденция в мире ІТ-технологий в области здравоохранения – это создание крупномасштабных региональных и национальных медицинских информационных систем для обмена информацией о пациенте и профильных медицинских центрах. Обмен этими данными позволяет сократить затраты времени на лечение, а в чрезвычайных ситуациях может спасти человеку жизнь. В большинстве случаев подобные решения принимают формы дорогостоящего проекта, который разрабатывается в рамках целевых программ развития здравоохранения, исключая реальную заинтересованность участников проекта, оказываясь необоснованно затратными как в вопросах финансирования, так и во времени. Кроме того, для того чтобы получать и обмениваться медицинской информацией, хранящейся в разрозненных системах, требуется специализированный продукт, разработанный профессионалами. В то же время различные регионы и страны предъявляют очень разные требования к подобным комплексным системам, и продукт должен обладать свойством легко и быстро подстраиваться под эти требования и предоставлять дополнительные возможности для развития.
- 2. Глобализация информационного бизнеса. Сегодня любой человек (или фирма) является возможным потребителем информации. Поэтому возможности информационного рынка по-прежнему беспредельны, хотя и существует довольно жесткая конкуренция между основными производителями. К традиционно сильным производителям относятся США, Япония, Франция, Великобритания и ФРГ, впоследствии к ним добавились фирмы Австралии, Южной Кореи, Тайваня, Сингапура и др. Одной из главных причин интенсификации мировой конкуренции является распространение спроса на конкретные виды ІТ в мировом масштабе. Можно сказать, что, несмотря на различие рынков, продукция, пользующаяся спросом в США, фактически аналогична той продукции, на которую существует спрос в Японии и Европе, а также и в России.
- 3. Экспансия программных продуктов в деятельность лечебнопрофилактических учреждений для диспансеризации, диагностики, лечения, оказания высокотехнологичной помощи. Речь идет о распространении мобильных сетей; средств аналитической обработки данных; технологий виртуализации, способных обеспечить медицинским работникам быстрый и

защищенный доступ к информации и вместе с тем снизить объем потребностей в поддержке пользователей МИС; распространении телемедицины.

Одним из направлений в рамках «Стратегии развития здравоохранения Российской Федерации на долгосрочный период 2015—2030 гг.» является создание единой государственной электронной информационной системы, предусматривающей в том числе внедрение телемедицинских консультаций, обеспечивающих оперативную связь между медицинскими организациями различного уровня для удаленного консультирования врачей при оказании медицинской помощи пациентам. Организация центров телекоммуникационной медицины на базе ведущих федеральных медицинских учреждений, осуществляющих научно-исследовательскую, образовательную и медицинскую деятельность, должна обеспечить внедрение дистанционных образовательных курсов и программ непрерывного обучения медицинских работников 1.

В конечном счете медицинская информационная система любого уровня, отраслевой принадлежности и функционального назначения должна удовлетворять целому комплексу условий: предназначаться определенной категории пользователей, быть функционально лучше предыдущих образцов либо быть уникальной, финансово мотивировать и ІТ-компанию, и конкретных разработчиков, а самое главное — способствовать качеству медицинских услуг. В то же время, несмотря на многообразие сфер применения и функциональных возможностей МИС, этапы разработки программного обеспечения для них, которые служат основой для определения стоимости разработки, являются стандартными.

#### Заключение

31 августа 2016 г. на заседании президиума Совета при Президенте России по стратегическому развитию и приоритетным проектам глава Министерства здравоохранения РФ В.И. Скворцова сообщила, что развитие цифровых технологий в медицине станет одним из главных направлений здравоохранения в стране. В частности, планируется поэтапно подсоединить к единой государственной информационной системе все медицинские организации – государственные и муниципальные, что позволит внедрить электронный документооборот не только внутри отдельно взятого учреждения, но и между медицинскими организациями и сформировать на портале государственных услуг личный кабинет пациента «Моё здоровье», в котором россияне смогут узнавать возможности получения медицинской помощи, записываться к врачу, вызывать доктора на дом, получать доступ к собственным медицинским документам и оценивать уровень оказания медицинских услуг. Этот проект реализуется совместно с Минкомсвязи<sup>2</sup>.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Стратегия развития здравоохранения Российской Федерации на долгосрочный период 2015–2030 гг. URL: http://depzdrav.yanao.ru/node/5717

<sup>&</sup>lt;sup>2</sup> Брифинг министра Вероники Скворцовой по завершении заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам. URL: https://www.rosminzdrav.ru/news/2016/08/31/3130-brifing-ministraveroniki-skvortsovoy-po-zavershenii-zasedaniya-prezidiuma-soveta-pri-prezidente-rossiyskoy-federatsii-po-strategicheskomu-razvitiyu-i-prioritetnym-proektam

Таким образом, перспективным направлением изучения МИС является управление их экономической эффективностью. Рассмотрение рейтинга эффективностей различных аспектов информатизации здравоохранения позволило бы провести анализ приоритетности необходимых инвестиций в конкретные проекты и расширить существующее дискурсивное поле.

#### Литература

- 1. Информационные технологии в здравоохранении 2015: главная роль отдана регионам [Электронный ресурс]. URL: http://www.cnews.ru/reviews/publichealth2015
- 2. *Collen M.F.* Development of Medical Information Systems (MISs) / M. F. Collen, W. Ed. Hammond // The History of Medical Informatics in the United States / ed. M. F. Collen, M. J. Ball. [S. I.], 2015. P. 123–206.
- 3. *Зарубина Т.В.* Направления информатизации здравоохранения России на современном этапе // Информационно-измерительные и управляющие системы. 2013. Т. 11, № 10. С. 4—8.
- 4. *Китов А.И*. Основные принципы построения ИПС для медицины // Цифровая вычислительная техника и программирование. М., 1971. Вып. 6. С. 17–31.
- 5. *Китов А.И.* Американские автоматизированные информационные системы для медицины // Цифровая вычислительная техника и программирование. М., 1972. Вып. 7. С. 13–23.
- 6. Национальная ассоциация медицинской информатики [Электронный ресурс]. URL: http://www.nami.su/
- 7. *Рудычева Н*. Отечественные разработчики МИС в боевой готовности [Электронный ресурс] // Cnews : издание о высоких технологиях. М., 2000. URL:. http://www.cnews.ru/reviews/free/publichealth/article/developers.shtml (дата обращения: 23.10.2016).
- 8. Назаренко Г.И. Медицинские информационные системы: теория и практика / Г.И. Назаренко, Я.И. Гулиев, Д.Е. Ермаков / под ред. Г.И. Назаренко, Г.С. Осипова. М.: Физматлит, 2005.  $320~\rm c.$
- 9. *Haux R.* Medical informatics: Past, present, future // International journal of medical informatics. 2010. Vol. 79. P. 599–610.
- 10. Дабагов А.Р. Информатизация здравоохранения и некоторые проблемы построения интегрированных медицинских информационных систем [Электронный ресурс] // Журн. радиоэлектроники : электрон. журн. 2011. № 9. URL: http://jre.cplire.ru/win/sep11/2/text.html (дата обращения: 23.10.2016).
- 11. Методические рекомендации по обеспечению функциональных возможностей медицинских информационных систем и медицинских организаций (МИС МО) [Электронный ресурс]. М., 2016. 82 с. URL: http://miac-tver.ru/attachments/article/58/metodich\_rekomend\_mis.pdf (дата обращения: 23.10.2016).
- 12. Куцевол Н.Г. Необходимость и возможность внедрения медицинских информационных систем в целях повышения качества оказания медицинской помощи [Электронный ресурс] / Н.Г. Куцевол, М.Н. Мулихов, М.Л. Попов / Казанский федеральный университет. Электрон. текст. дан. Казань, 2012. URL: http://kpfu.ru/docs/F1636009456/3\_kuts.pdf (дата обращения: 23.10.2016).
- 13.Лебедев Г.С. Классификация медицинских информационных систем / Г.С. Лебедев, Ю.Ю. Мухин // Транспортное дело России. 2012. № 6–2. С. 98–105.
- 14. *Информационные* системы в здравоохранении. Общие требования: СТО МОСЗ 91500.16.0002-2004. Введ. 2004-07-01. М., 2004. 36 с.
- 15. Столбов А.П. Об отнесении программного обеспечения к медицинским изделиям // Информационно-измерительные и управляющие системы. 2015. Т. 13, № 10. С. 3–7.
- 16. Agha L. The effects of health information technology on the costs and quality of medical care // Journal of Health Economics. 2014. № 34. P. 19–30.
- 17. Гусев А.В. Обзор основных технологических тенденций и требований к медицинским информационным системам [Электронный ресурс] // Информационные технологии в медицине / Консэф. Электрон. текст. дан. М., 2011. URL: http://itm.consef.ru/main.mhtml?Part=75 (дата обращения: 15.07.2016).
- 18. Об утверждении концепции создания единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения [Электронный ресурс] : приказ Минздравсоцразвития Рос. Фе-

дерации от 28 апр. 2011 г. № 364 // Справ. правовая система: «КонсультантПлюс». Версия Проф. Электрон. дан. М., 2011. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

- 19. Лебедев Г.С. Классификация медицинских информационных систем // Информационные технологии в медицине, 2011-2012. М., 2012. С. 42-62.
- $20.\Gamma$ усев А.В. Перспективы рынка комплексных медицинских информационных систем [Электронный ресурс] / А.В. Гусев, И.П. Дуданов, Ф.А. Романов // Врач и информационные технологии. 2006. № 5. С. 32–43.
- 21. Ипатова Э.Р. Методологии и технологии системного проектирования информационных систем: учеб. / Э.Р. Ипатова, Ю.В. Ипатов. Магнитогорск: МаГУ, 2006. 222 с.
- 22. Стратегия развития здравоохранения Российской Федерации на долгосрочный период 2015–2030 гг. [Электронный ресурс] // Министерство здравоохранения Российской Федерации. Электрон. текст. дан. М., 2014. URL: https://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-979/strategiya-razvitiya-zdravoohraneniya-rossiyskoy-federatsii-na-dolgosrochnyy-period (дата обращения: 23.10.2016).
- 23. Брифинг министра Вероники Скворцовой по завершении заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и приоритетным проектам [Электронный ресурс] // Министерство здравоохранения Российской Федерации. Электрон. текст. дан. М., 2016. URL: https://www.rosminzdrav.ru/news/2016/08/31/3130-brifing-ministraveroniki-skvortsovoy-po-zavershenii-zasedaniya-prezidiuma-soveta-pri-prezidente-rossiyskoy-federatsii-po-strategicheskomu-razvitiyu-i-prioritetnym-proektam (дата обращения: 01.09.2016).

#### Vaganova E.V. Tomsk State University (Tomsk, Russia). E-mail: hailun@mail.ru HOSPITAL INFORMATION SYSTEMS AS THE OBJECT OF EVALUATION: FACTORS AND DEVELOPMENT TENDENCIES

Keywords: hospital information system, medical informatics, software, factors and tendencies.

Hospital information systems are specific evaluation subject. This review examines the historical development milestones of hospital information systems, their definition, classification, scopes of application, intended purpose, features, factors and tendencies. Foreign and Russian publications analysis allows to distinguish two main types of hospital information systems: electronic patient records and clinical decision support systems. It is considered that economic efficiency control of hospital information systems is a perspective research direction.

#### References

- 1. Informatsionnyye tekhnologii v zdravookhranenii 2015: glavnaya rol otdana regionam [Electronic resource]. URL: http://www.cnews.ru/reviews/publichealth2015
- 2. Kollen M.F., Razvitiye informatsionnykh meditsinskikh sistem (MISS) / M.F. Kollen, edited by Hammond // Istoriya meditsinskoy informatiki v Soyedinennykh Shtatakh Ameriki / edited by M.F. Kollen, M.J. Boll. [S.L.], 201, pp. 123-206.
- 3. Zarubina T. V., Napravleniya informatizatsii zdravookhraneniya Rossii na sovremennom etape // Informatsionno-izmeritelnyye i upravlyayushchiye sistemy. 2013. T. 11, № 10, pp. 4-8.
- 4. Kitov A. I., Osnovnyye printsipy postroyeniya IPS dlya meditsiny // Tsifrovaya vychislitel'naya tekhnika i programmirovaniye. Moscow, 1971. Vyp. 6, pp. 17-31.
- 5. Kitov A. I., Amerikanskiye avtomatizirovannyye informatsionnyye sistemy dlya meditsiny // Tsifrovaya vychislitelnaya tekhnika i programmirovaniye. Moscow, 1972. Vyp. 7, pp. 13-23.
- 6. Natsionalnaya assotsiatsiya meditsinskoy informatiki [Electronic resource] URL: http://www.nami.su/
- 7. Rudycheva N., Otechestvennyye razrabotchiki MIS v boyevoy gotovnosti [Electronic resource] // Cnews: izdaniye o vysokikh tekhnologiyakh. Moscow, 2000. URL:. http://www.cnews.ru/reviews/free/publichealth/article (date of the application: 23.10.2016).
- 8. Nazarenko G.I., Meditsinskiye informatsionnyye sistemy: teoriya i praktika / G.I. Nazarenko, YA.I. Guliyev, D.Ye. Yermakov; pod red. G.I. Nazarenko, G.S. Osipova. Moscow: FIZMATLIT, 2005, pp. 320.
- 9. Haux R., Meditsinskaya informatika: proshloye, nastoyashcheye, budushcheye // Mezhdunarodnyy zhurnal meditsinskoy informatiki. 2010. Vol. 79, pp. 599-610.

- 10. Dabagov A.R., Informatizatsiya zdravookhraneniya i nekotoryye problemy postroyeniya integrirovannykh meditsinskikh informatsionnykh sistem [electronic resource] // Zhurn. radioelektroniki: elektron. zhurn. 2011. № 9. URL: http://jre.cplire.ru/win/sep11/2/text.html (date of the application: 23.10.2016).
- 11. Metodicheskiye rekomendatsii po obespecheniyu funktsionalnykh vozmozhnostey meditsinskikh informatsionnykh sistem i meditsinskikh organizatsiy (MIS MO) [Electronic resource]. Moscow, 2016. pp. 82. URL: http://miac-tver.ru/attachments/article/58/metodich\_r. (date of the application: 23.10.2016).
- 12. Kutsevol N.G., Neobkhodimost i vozmozhnost vnedreniya meditsinskikh informatsionnykh sistem v tselyakh povysheniya kachestva okazaniya meditsinskoy pomoshchi [Electronic resource] / N.G. Kutsevol, M. N. Mulikhov, M. L. Popov // Kazanskiy federal'nyy universitet. Elektron. tekst. dan. Kazan, 2012. URL: http://kpfu.ru/docs/F1636009456/3\_kuts.pdf (date of the application: 23.10.2016).
- 13. Lebedev G.S., Klassifikatsiya meditsinskikh informatsionnykh sistem / G.S. Lebedev, Yu.Yu. Mukhin // Transportnoye delo Rossii. 2012. № 6-2, pp. 98–105.
- 14. Informatsionnyye sistemy v zdravookhranenii. Obshchiye trebovaniya: STO MOSZ 91500.16.0002-2004. Vved. 2004–07–01. Moscow, 2004, pp. 36
- 15. Stolbov A.P., Ob otnesenii programmnogo obespecheniya k meditsinskim izdeliyam // Informatsionno-izmeritelnyye i upravlyayushchiye sistemy. 2015. T. 13, № 10, pp. 3–7.
- 16. Agha L., The effects of health information technology on the costs and quality of medical care // Journal of Health Economics. 2014. № 34, pp. 19–30.
- 17. Gusev A.V., Obzor osnovnykh tekhnologicheskikh tendentsiy i trebovaniy k meditsinskim informatsionnym sistemam [electronic resource] // Informatsionnyye tekhnologii v meditsine / Konsef. Elektron. tekst. dan. Moscow, 2011. URL: Rezhim dostupa: http://itm.consef.ru/ main.mhtml?Part=75 (date of the application: 15.07.2016).
- 18. Ob utverzhdenii kontseptsii sozdaniya yedinoy gosudarstvennoy informatsionnoy sistemy v sfere zdravookhraneniya [Electronic resource] : prikaz Minzdravsotsrazvitiya Ros. Federatsii ot 28 apr. 2011 g. № 364 // Konsul'tantPlyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. M., 2011. Access from the local network of the Tomsk State University Scientific Library.
- 19. Lebedev G.S., Klassifikatsiya meditsinskikh informatsionnykh sistem // Informatsionnyye tekhnologii v meditsine, 2011-2012. Moscow, 2012, pp. 42–62.
- 20. Gusev A.V., Perspektivy rynka kompleksnykh meditsinskikh informatsionnykh sistem [Electronic resource] / A.V. Gusev, I. P. Dudanov, F. A. Romanov // Vrach i informatsionnyye tekhnologii. 2006. № 5, pp. 32–43.
- 21. Ipatova E.R., Metodologii i tekhnologii sistemnogo proyektirovaniya informatsionnykh sistem: uchebnik / E.R. Ipatova, YU. V. Ipatov. Magnitogorsk: MaGU, 2006, pp. 222.
- 22. Strategiya razvitiya zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii na dolgosrochnyy period 2015–2030 gg. [electronic resource] // Ministerstvo zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii. Elektron. tekst. dan. Moscow, 2014. URL: https://www.rosminzdrav.ru/ministry/61/22/stranitsa-9. (date of the application: 23.10.2016).
- 23. Brifing Ministra Veroniki Skvortsovoy po zavershenii zasedaniya prezidiuma Soveta pri Prezidente Rossiyskoy Federatsii po strategicheskomu razvitiyu i prioritetnym proyektam [Electronic resource] // The Russian Federation Ministry of Health. Moscow, 2016. URL: https:// www. rosminzdrav.ru/ news/2016/08/31/3130-brifi.. (date of the application: 01.09.2016).

**Vaganova E.V.** Meditsinskie informatsionnyie sistemyi kak ob'ekt otsenki: faktoryi i tendentsii razvitiya [Hospital information systems as the object of evaluation: factors and development tendencies]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 113-130.

УДК 336.711

DOI: 10.17223/19988648/37/10

#### А.А. Земцов, В.Ю. Цибульникова

# СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ В РОССИИ: СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ

В статье исследуется история создания системы страхования банковских вкладов в Российской Федерации на основе работы Н.И. Кротова «История создания российской системы страхования банковских вкладов». Раскрываются особенности и трудности принятия Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Рассматривается статистика работы АСВ, основные показатели его деятельности. Статья ставит своей целью изучение опыта создания компенсационных механизмов для вкладчиков обанкротившихся банков, чтобы в дальнейшем применить его в других сферах финансового рынка.

Ключевые слова: страхование вкладов, Агентство по страхованию вкладов, банк, банкротство, вкладчик; компенсационный механизм.

Проблема эффективной организации и распределения капиталов ввиду ее всеобъемлющего влияния на каждую из сфер финансово-экономической деятельности является одной из центральных в экономике. Существует множество классификаций капиталов и их видов. В общем виде капитал разделяют на собственный и заемный, каждый из которых оказывает определенное влияние на ряд процессов как в отдельно взятой организации, так и в экономике в целом.

Как правило, при наступлении трудностей у организации в первую очередь для нормализации ситуации она использует различные резервы, которые тоже являются одним из видов капитала. Если по каким-либо причинам это не помогает, то наиболее вероятным результатом является банкротство организации. Согласно общепринятому определению, банкротство — это неспособность должника удовлетворить в полном объёме требования кредиторов по денежным обязательствам, что, по сути, приводит к распределению оставшегося у организации капитала между заинтересованными лицами.

Учитывая специфику организаций, можно условно разделить их на две категории: так называемые нефинансовые корпорации согласно классификации СНС, в основе деятельности которых лежит собственный капитал (к ним относится большинство коммерческих организаций); финансовые корпорации, в основе которых лежит заемный капитал, и их деятельность носит ограниченный социально значимый характер, например, банки, пенсионные фонды, инвестиционные компании и т.п.

Банкротство организаций первого вида, как правило, ведет к перераспределению капитала от должника к кредиторам и затрагивает достаточно узкий круг лиц. В случае же банкротства финансовых корпораций с целью защиты различных слоев населения требуется наличие определенных компенсационных механизмов.

В связи с этим проблема защищенности инвесторов и вкладчиков в различных сегментах финансового рынка довольно широко обсуждаемая в России. Предоставление гарантий сохранности средств является одним из способов повышения доверия к финансовому рынку, его институтам.

Банковская отрасль по закономерным причинам одна из первых приступила к развитию компенсационных механизмов и накопила определенный опыт в этом вопросе. Участники фондового рынка также активно обсуждают идеи создания компенсационных фондов по аналогии с банковской отраслью. В развитых странах, таких как США, Канада, Великобритания и др., подобные схемы успешно работают, и их опыт требует отдельного изучения.

Основной целью нашего исследования является изучение существующего опыта работы системы страхования банковских вкладов в России для ее последующего распространения на другие сегменты финансового рынка, в частности в сфере компенсационных механизмов для непрофессиональных участников фондового рынка, т.е. розничных инвесторов различных категорий. Процесс создания Агентства по страхованию банковских вкладов и разработки соответствующей нормативной базы занял более 10 лет и проходил очень сложно. Чтобы разобраться в причинах, мы обратились к фундаментальному труду Н.И. Кротова «История создания российской системы страхования банковских вкладов», который написан в форме летописи и состоит из воспоминаний экономистов, государственных деятелей, причастных к появлению в России системы страхования банковских вкладов [1]. Анализ их взглядов на причины столь долгого становления этой сферы представляет для нас особый интерес. Ценность работы Н.И. Кротова в том, что она объемлет интересы акторов банковской сферы в широком плане: банкиров, Правительства РФ, Центрального банка России, Министерства финансов, депутатов и др., и поэтому его подход можно считать относительно нейтральным.

#### До закона: период с 1990 по 2003 г.

Говорить о создании механизма гарантирования сохранности сбережений граждан некоторые экономисты стали в начале 90-х гг. Процесс зарождения имеет точную дату — 2 декабря 1990 г., когда сразу были приняты законы РСФСР «О Центральном банке России» [2] и «О банках и банковской деятельности в РСФСР» [3]. В соответствии со ст. 5 и 6 Закона № 394-1 «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» в целях обеспечения стабильности банковской системы на Банк России была возложена функция по созданию страхового фонда, который должен был формироваться за счет обязательных отчислений от прибыли коммерческих банков и других кредитных учреждений, получивших лицензию на условиях и в порядке, определяемых Уставом Банка России (ст. 71).

Интересно, что и для создания данных законов, и для разработки предложений по системе защиты сбережений граждан были привлечены американские, швейцарские и английские специалисты. Поэтому российское банковское законодательство того времени во многом было основано на американской и европейской практике.

**30 апреля 1991 г.** в банковской системе страны была предпринята попытка создания фонда страхования депозитов. ЦБ РСФСР подготовил указа-

ние и Инструкцию №1 «Положение о Фонде страхования коммерческих банков от банкротств». Согласно этим документам в 1991–1993 гг. коммерческие банки должны были перечислять 1% прибыли в созданный при Банке России фонд. Но поскольку банки в то время только создавались и не произошло ни одного их банкротства, то многие руководители коммерческих банков не разделяли необходимость страхования от банкротств и тем более вкладов. Все же средства в фонд с банков собирались некоторое время, но ими так и не пришлось воспользоваться.

Идеологи создания системы страхования банковских вкладов вспоминают, что продвижение этих идей среди государственных деятелей шло очень непросто. При этом все понимали необходимость создания такой системы, но не могли прийти к соглашению по принципиальным вопросам, касающимся её финансового наполнения [1. С. 86–91].

На фоне постоянного дефицита бюджета, высокой инфляции и необходимости исправлять экономическую ситуацию в стране важными были и вопросы возвращения доверия граждан к банковской системе как таковой. Так, 28 марта 1993 г. Президент РФ подписал указ № 409 «О защите сбережений граждан Российской Федерации» [4], предусматривающий компенсационные меры в отношении обесцененных инфляцией вкладов населения. Этим указом впервые в истории России были заложены основы системы страхования вкладов в банковской сфере. Данный указ более широко трактовал защиту интересов вкладчиков, увязывая защиту сбережений населения с мерами по созданию системы страхования банковских вкладов, аналога существующих в развитых странах, а также содержал поручение правительству о создании фонда страхования вкладов граждан. Но этой работы так и не было сделано.

Более того, **18 октября 1993 г.** было объявлено, что «...в соответствии с решением совета директоров Банка России от 22–23 сентября 1993 года (протокол № 40) с 1 января 1994 года прекращается формирование фонда страхования коммерческих банков от банкротств и фонда страхования депозитов в коммерческих банках, учитываемых на балансе Банка России». Объяснено это было необходимостью создания нового Федерального фонда обязательного страхования денежных вкладов (депозитов) и счетов населения в связи с выходом Указа Президента РФ от 28 марта 1993 г. А перечисленные в 1991—1993 гг. средства в фонд страхования коммерческих банков от банкротств подлежат возврату коммерческим банкам на основании письменных заявлений банков. Эксперты отмечают, что сделано это было в нарушение действовавшего законодательства и Устава Банка России.

По воспоминаниям П.А. Медведева и А.В. Турбанова, сложность продвижения этой работы заключалась в том, что «... далеко не все банкиры нас поддержали. Большинство из них восприняли нашу инициативу с единственной стороны – в создаваемый фонд надо будет переводить средства. Остроту сложившегося в то время экономического положения коллеги до конца не понимали – они не верили, что банки могут попасть в сложную финансовую ситуацию!» [1. С. 44–46].

По словам С.Е. Егорова, в предложенном ими проекте решения по системе страхования вкладов предусматривалось, что в случае нехватки средств в фонде страхования при страховых случаях привлекать государственные кре-

диты, а также они просили правительство предоставить первоначальный взнос в создаваемый фонд. Именно это стало основным камнем преткновения на протяжении нескольких лет.

Тем временем **16 мая 1994 г.** Европейским парламентом была принята Директива № 94/19 «О системах гарантирования депозитов» (Directive 94/19/EC of the European Parliament and of the Council of 16 May). Она обязала все страны — члены ЕС ввести гарантирование вкладов, унифицировала ключевые положения, касающиеся систем страхования (гарантирования) вкладов, оставив большую свободу выбора для каждой страны на национальном уровне [5]. Это событие способствовало новой волне обсуждения нюансов сознания собственной системы гарантирования вкладов в России [1. С. 49–50].

Министерство финансов также выступало во многом против системы страхования вкладов, поскольку посягательство инициаторов законодательства по защите сбережений на бюджетные средства вызывало обеспокоенность. Ссылаясь на это, Центробанк предложил ограничиться созданием фонда страхования вкладов на добровольной основе. При этом Ассоциация российских банков (АРБ) выступала категорически против добровольности, считая, что в этом случае фонд попросту не сможет выполнять свою основную функцию «повышения устойчивости финансово-банковской системы и стабилизации денежного обращения». Ассоциация предложила установить процент отчислений в фонд в размере 0,2% от суммы привлеченных банком средств. По заявлению президента APБ С.Е. Егорова, «банкирам удалось убедить министра финансов в безосновательности опасений министерства по поводу сохранности государственных средств в связи с организацией фонда» [1. С. 62-63]. Во многом именно эта группа факторов препятствовала созданию полноценной системы страхования банковских вкладов в течение многих лет.

Стоит отметить, что, несмотря на эти разногласия, Правительство России отчетливо понимало необходимость создания подобного фонда. Так, **19 июля 1995 г.** Председатель Правительства России В.С. Черномырдин на пленарном заседании Госдумы сделал доклад о социально-экономической ситуации в стране. В частности, он заявил: «Еще одна важная задача – трансформация в инвестиции накоплений и сбережений населения. Средства эти значительны: 20–25 миллиардов долларов, более 70 триллионов рублей. Что будем делать для использования этого мощного инвестиционного потенциала? Назову несколько направлений: создание института паевых инвестиционных фондов, формирование системы страхования банковских вкладов, развитие негосударственных пенсионных фондов, увеличение выпуска облигаций федерального займа» [1. С. 64].

В то же время интересна точка зрения А.Б. Чубайса, который говорил, что законы, подобные закону о страховании вкладов, принимаются либо при банковских катастрофах, либо при финансовом благополучии, а тогда положение было средним, и с законом торопиться не следовало [1. С. 65–66].

Инициаторы продвижения и разработчики проекта этого закона А.В. Турбанов, П.А. Медведев отмечают, что они столкнулись с жестким противодействием правительства и Центрального банка. Правительство в лице Минфина резко возражало против предусмотренного проектом прямого

финансового участия государства в формировании фонда страхования вкладов, а Центробанк был против наделения этого фонда широкими контрольными полномочиями в отношении коммерческих банков. Согласно первоначальному варианту законопроекта фонд получал право запрашивать и получать от банков отчетность и информацию об их операциях, проводить проверки банков-участников, а также давать им рекомендации по улучшению финансового положения [1. С. 90–95].

Кроме того, не было поддержки и от крупных коммерческих банков. Среди основных доводов против создания системы звучало, что банки не понимают, почему они должны платить за средние и мелкие банки. Еще один аргумент против создания системы страхования вкладов выдвигался сторонниками либеральной модели развития экономики. Они заявляли, что чем меньше государства в экономике — тем лучше, и были уверены в том, что рынок сам все отрегулирует, и если неконкурентоспособные банки, разорившись, уйдут с рынка, то это – хорошо.

Одной из ошибок инициаторов законопроекта было предложение в качестве основной гипотезы для построения системы страхования вкладов (ССВ) принципов саморегулируемой организации без участия государства. Роль же государства заключалась только в том, чтобы сделать первоначальный денежный взнос. Все это было подвергнуто резкой критике по стороны Правительства России. Государство не хотело утрачивать контроль над этой системой, а также наделять фонд существенными полномочиями, которые тогда единолично исполнял Банк России.

Не устраивал правительство также тот факт, что доходы фонда будут сформированы за счет перераспределения доходов, получаемых от привлечения средств вкладчиков, что, по их мнению, могло привести к снижению доходности граждан по их вкладам в коммерческих банках.

Кроме того, название «Федеральный фонд», так же как и характеристика деятельности — «страхование», было неприемлемо для государственных деятелей. Поэтому при подготовке второго варианта законопроекта П.А. Медведеву пришлось заменить слово «страхование» на слово «гарантирование» [1. С. 79].

Стоит отметить, что на фоне несовершенства законодательства, отсутствия государственного контроля и банковского надзора, коррупции, неопытности и доверчивости населения ощутимый удар по экономике и общественной психологии был нанесен именно в 1994—1995 гг. серьезными потерями населения от деятельности разного рода «инвестиционных и финансовых компаний», иногда прикрывавшихся банковской лицензией, а часто действовавших вовсе без всяких лицензий.

Возможно, этот факт способствовал тому, что **24 ноября 1995 г.** Госдума во втором и третьем чтениях приняла Закон «Об обязательном страховании банковских вкладов граждан», согласно которому планировалось создать федеральный фонд обязательного страхования банковских вкладов. Важно, что действие этого закона не распространялось на Сбербанк РФ, вклады в котором гарантировались государством (Постановление 1399–I ГД).

Но и в этот раз принятый Госдумой закон не нашел поддержки в Совете Федерации, Минфине, правительстве. Причины были те же, к которым доба-

вилось еще и несогласие с тем, что Сбербанк не участвует в этой системе. Впоследствии основные положения данного законопроекта все же стали стандартом современной системы страхования вкладов в России.

Кризис и банкротство относительно крупных российских банков способствовали тому, что **3 февраля 1996 г.** Президентом РФ был подписан Закон «О банках и банковской деятельности в РСФСР». Закон предусматривал обязательное страхование банковских вкладов и предоставлял право на привлечение средств во вклады лишь тем банкам, которые проработали не менее двух лет [6]. Закон позволял коммерческим банкам создавать фонды добровольного страхования вкладов. Однако сколько-нибудь заметных действий со стороны банков в этом направлении не было предпринято.

П.А. Медведевым была подготовлена новая редакция закона о страховании вкладов. Довольно продолжительное время споры по поводу этого закона были сосредоточены на нескольких моментах. Во-первых, обсуждалось предложение разбить все банки на группы по степени надежности для того, чтобы и условия их нахождения в системе страхования вкладов были различными. Аргументы были следующими: если банки ведут себя на рынке поразному, значит, и рискуют они не одинаково, поэтому и требования к ним должны быть дифференцированными. При этом проблема заключалась в способе организации такой классификации. Поэтому впоследствии от этой идеи отказались [1. С. 108–110].

Во-вторых, одним из важнейших вопросов было финансирование системы страхования вкладов. П.А. Медведев достиг договоренности с ЕБРР о предоставлении кредита на первом этапе формирования российского фонда страхования вкладов граждан.

В-третьих, с осени 1997 г. стали явными угрозы очередного кризиса в России, а финансовых источников формирования фонда гарантирования вкладов было два — взносы самих банков и федеральный бюджет. Ресурсы Центрального банка (эмиссионный доход и золотовалютные резервы) были чрезвычайно ограничены, а большая часть получаемой прибыли ЦБ изымалась в бюлжет.

Интересен тот факт, что МВФ долгое время был категорически против создания системы страхования банковских вкладов, считая, что Россия к этому не готова в связи со слабостью банковской системы, а особенно банковского надзора [1. С. 110].

При этом банковская система того времени была сверхмонопольной. При существовании в России около 2 500 банков примерно половина депозитов находилась в Сбербанке, вклады в котором гарантировались государством. В связи с этим получалось, что риски частного банковского сектора фактически должен был взять на себя этот банк, имеющий наибольшую защиту, и в конечном счете гарантирование вкладов коммерческих банков придется осуществлять за счет бюджета.

Еще одной проблемой были претензии коммерческих банков, которые полагали, что если страхование обязательное, то фонд превращается в подразделение ЦБ РФ. Поэтому можно просто увеличить обязательные резервы для банков, из которых и будут затем выплачиваться страховые отчисления.

Испытывая сложности в региональной банковской системе, **12 мая 1996 г.** мэрия Санкт-Петербурга издала распоряжение № 465-р «О создании Фонда обеспечения сохранности депозитов и вкладов населения в коммерческих банках» и обязалась внести в фонд 1 млрд неденоминированных рублей. Это был практически пилотный проект на региональном уровне, пропагандирующий идеи создания системы страхования вкладов в России. Как показала история, это был больше PR-ход властей, так как из-за недостатка средств, фонд смог делать выплаты только пострадавшим пенсионерам [1. С. 117—120].

Был также прецедент, когда 16 мая 1996 г. в Столичном банке сбережений (СБС) при оформлении вкладов частных лиц начали бесплатно выдавать свидетельства одной из российских страховых компаний, гарантирующие возврат средств, размещенных в банке. Одновременно эту услугу ввел Новосибирский муниципальный банк, а затем и ряд других банков. Свидетельство, которое выдавалось клиенту при оформлении вклада в СБС, помимо возврата частных вкладов страховало за счет средств банка на \$1 тыс. жизнь и здоровье клиента от несчастного случая. Полис выдавался на срок от 3 месяцев. По желанию вкладчика и за его счет сумма и срок договора страхования могли быть увеличены. В качестве обеспечения СБС передал страховому обществу крупный пакет государственных ценных бумаг.

По оценкам А.Г. Мельникова «это была тактика «встречного поджога степи» – сопротивления, которое руководители крупных банков оказывали идее страхования вкладов», но она просуществовала недолго [1. С. 120–122].

Стоит отметить, что на **1 марта 1996 г.** в коммерческих банках (исключая Сберегательный банк) было сосредоточено 27,9 трлн руб. вкладов граждан. В то же время, по статистике, граждане ежемесячно направляли на сбережения около 20 трлн руб. Лишь четверть из этих средств вкладывалась в банки и ценные бумаги. Основная же доля сбережений приходилась на покупку наличной иностранной валюты либо оставалась в наличной форме на руках у населения.

Законодатели также не спешили с принятием закона о страховании (гарантировании) вкладов и по той причине, что не был принят и законопроект о банкротстве кредитных организаций, поскольку без наличия четкой процедуры банкротства банка невозможно было гарантировать выплаты вкладчикам. Поэтому 18 декабря 1996 г. Федеральный закон «О гарантировании вкладов граждан в банках» снова был отклонен Госдумой.

Против закона по-прежнему выступали руководители крупнейших банков, Минфин. Кроме того, существенное влияние на решение Правительства РФ тогда оказывал МВФ. В 1997 г. условием выделения очередного кредитного транша являлась виза фонда на Заявлении правительства и Центрального банка о мерах по проведению структурных реформ в рамках программы расширенного финансирования на 1997 год. В нем, в частности, было сказано, что «ЦБ обязуется не поддерживать слабые банки и не использовать государственные средства на финансирование системы страхования банковских вкладов» [1. С. 136].

1 сентября 1997 г. Генеральный прокурор России Ю.И. Скуратов направил письмо в адрес председателя Госдумы с предложением ускорить рас-

смотрение и принятие ряда законов, направленных на усовершенствование борьбы с криминализированностью финансово-кредитной сферы, в частности, Законы «О банкротстве кредитных организаций» и «Об обязательном страховании банковских вкладов». В письме говорилось, что Генеральная прокуратура обеспокоена пассивной ролью Банка России в осуществлении надзора за работой кредитных учреждений. В результате бездействия Центробанка задолженность по банковским ссудам возросла с 3,6 трлн руб. в 1993 г. до 58 трлн руб. к концу 1996 г. При этом кредиты нередко выдавались неплатежеспособным заемщикам, что способствовало обогащению руководящих работников банков.

В интервью для издания «Деловые люди» (Москва) в **1998 г.** А. Козлов отметил, что «есть, по крайней мере, три сильных аргумента против идеи создания фонда. Первый: средства, собранные в нем, могут быть истрачены не по назначению, вложены не в очень доходные инструменты. Во-вторых, замораживая деньги в фонде, сами банки-участники не получат с них доходов, эти потери, естественно, будут переложены на плечи вкладчиков. И, втретьих, участвуя в нем, Сбербанк средствами своих клиентов и частных, в том числе, заведомо будет оплачивать две трети потерь других банков» [1. С. 143–144].

27 марта 1998 г. ЦБ РФ выпустил Указание «О дополнительных мерах по защите интересов вкладчиков банков» [7]. Согласно этому документу с 1 июля 1998 г. для финансово устойчивых банков снимается ограничение на сумму привлеченных вкладов, отменяется норматив, известный как Н11. Была предоставлена возможность «развития розничных сетей банков и улучшения качества финансовых услуг». В то же время для защиты интересов вкладчиков для всех финансово нестабильных банков вводятся ограничения или запрет на привлечение вкладов физических лиц.

1995—1997 гг. были самыми активными по очищению банковской системы. В 1995 г. ЦБ отозвал 225 лицензий, в 1996 г. — 286, а в 1997 г. — 325. По полторы лицензии каждый рабочий день! Это значительно больше, чем после дефолта 1998 г., но меньше, чем прибавлялось банков в самый активный период выдачи лицензий (в начале 1990-х гг. ЦБ выдавал по две лицензии в день).

В апреле 1998 г. шла дискуссия об организационно-правовой форме корпорации по гарантированию вкладов. Думский подкомитет по банковскому законодательству считал, что следует учреждать некоммерческую организацию. ЦБ же полагал, что это должна быть небанковская кредитная организация в форме акционерного общества закрытого типа, контроль над которой останется за ЦБ [1. С. 156–157].

В очередных поправках к законопроекту Сбербанк был исключен из системы гарантирования вкладов граждан, а также филиалы российских банков, находящиеся за рубежом, корпорации же присваивался государственный статус.

**17 августа 1998 г.** была объявлена девальвация рубля. В этот период протесты банков по поводу создания системы гарантирования вкладов только усилились, они не хотели платить взносы.

Из воспоминаний А.В. Турбанова: «Разразившийся системный финансово-банковский кризис поставил Банк России перед необходимостью искать механизмы, защищающие вклады граждан. В Центральном банке понимали, что следует срочно принимать конкретные практические меры по развязке неплатежей и снятию социального напряжения. После 17 августа фактически у всех крупных банков выстроились огромные очереди вкладчиков. При отсутствии законодательно закрепленной системы, гарантирующей сохранность и возврат банковских вкладов, Банк России вынужден был принять решение о переводе обязательств других крупных банков в Сбербанк» [1. С. 171–172].

Так, банки, заключившие соглашение со Сбербанком, лишались средств, депонированных в ЦБ в фонде обязательных резервов, которые переводились в Сбербанк. Если сумма депонированных резервов была меньше суммы переданных вкладов, то банки обязывались выписать Сбербанку векселя на 1, 2 или 3 года. Банки, сумма вкладов в которых превышала 300 млн руб. (их было 26), должны были в короткий срок решить, когда и как они желают предоставить своим вкладчикам такие услуги. После принятия советом директоров банка решения его руководство должно обратиться в Центробанк и вместе с ним согласовать графики перевода счетов. Всем прочим банкам было разрешено работать с вкладчиками без ограничений. Всего в Сбербанк было переведено вкладов на 9 млрд руб., ЦБ за это взял у банков на свой баланс ценные бумаги Минфина.

В целом мнения участников тех событий разделились, одни считали, что кризис 1998 г. позволил сдвинуть многие залежавшиеся вопросы с мертвой точки. Например, очень быстро был принят закон «О банкротстве кредитных организаций», возобновилась работа над законопроектом «О гарантировании банковских вкладов граждан», который, будь он принят раньше, исключил бы ажиотаж среди вкладчиков. Другие же считали, что если бы этот закон был принят до 1998 г, то последствия для экономики были бы намного более тяжелыми, поскольку фонд не смог бы сформировать капитал, достаточный для выплат, и потребовалось бы государственное финансирование.

**31 октября 1998 г.** председатель ЦБ В.В. Геращенко на заседании правительства назвал «глупостью» то, что государство должно брать обязательства перед физическими лицами – вкладчиками коммерческих банков, пострадавшими в ходе финансового кризиса. Он заявил, что «государство предоставило возможность физическим лицам выбирать, куда вкладывать средства – в Сбербанк или в коммерческие банки. Граждане сделали свой выбор и несут за это ответственность» [1. С. 197].

Немного позже Председатель Правительства РФ Е.М. Примаков предупредил, что государство не будет гарантировать вклады физических лиц во всех коммерческих банках. Он заявил: «Мы живем в рыночной экономике. Если граждане хотят получить гарантии государства по своим вкладам, им следует вкладывать средства в Сберегательный банк. Если хотите большие проценты — рискуйте» [1. С. 197]. И 12 ноября 1998 г. Совет Федерации в очередной раз отклонил законопроект «О государственном гарантировании вкладов населения в банках Российской Федерации».

При этом 16 декабря 1998 г. был сделан важный шаг на пути становления системы страхования вкладов в России. Российский фонд федерального имущества от имени правительства учреждает ОАО «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» (АРКО), которому поручено управление проблемными банками и помощь оздоровлению банковской системы после кризиса. Впоследствии АРКО сыграет решающую роль, так как станет основой для создания Агентства по страхованию вкладов (АСВ) [1. С. 207–208].

В **1999 г.** закон о страховании вкладов снова не был принят. Но тогда появились предложения, что нужно гарантировать не весь объем вкладов населения, а руководствоваться понятием «потолок гарантирования», например, можно гарантировать 3–5 тыс. руб. от каждого вклада, которые покроют 80% потребностей вкладчиков, державших средства не в Сбербанке, а в коммерческих банках. А также был решен вопрос с финансированием. Предполагалось, что на запуск системы гарантирования частных вкладов Правительство РФ и ЦБ выделит в Федеральную резервную корпорацию 2 млрд руб. А банки, привлекающие вклады населения, будут вносить по 0,15% от привлеченных средств ежеквартально.

Но Совет Федерации счел закон по-прежнему противоречивым. Не устраивало то, что по законопроекту председатель корпорации будет назначаться Госдумой, не имеющей на то полномочий. Не удовлетворил членов СФ и ответ на вопрос, куда же Корпорация намерена вкладывать отчисления вкладчиков, так как согласно законопроекту Корпорация имеет право вкладывать деньги в государственные бумаги или размещать их за рубежом на счетах банков высшей категории надежности. Государственные бумаги РФ в то время были ненадежными, а вариант с размещением средств за рубежом был абсолютно неприемлем на фоне громких скандалов с отмыванием денег в Bank of New York [1. С. 225–226].

Кроме того, снова был поднят вопрос о названии закона. Теперь законодатели утверждали, что нужно называть закон не «о гарантировании», а «о страховании» вкладов населения. Любопытно, что первый вариант закона был отклонен Советом Федерации два года назад именно потому, что в его названии было словосочетание «страхование вкладов». И несмотря на то, что после всех доработок закон был принят Госдумой, одобрен Советом Федерации и направлен на подпись Президенту РФ, последний его отклонил, отметив, что в тексте закона имеются «внутренние противоречия, содержатся повторения положений» и поэтому он «нуждается в редакционной правке» [1. С. 229–233].

По мнению А.В. Турбанова, данный законопроект предусматривал, что орган гарантирования, который предлагалось назвать Федеральной резервной корпорацией гарантирования вкладов в банках, лишен права контролировать банки. Спорным, как и в 1995 г., оставался вопрос о возможности использования бюджетных средств в случае недостатка их у Корпорации, и вызывал сомнение принцип обязательности участия в системе гарантирования вкладов всех банков, привлекающих вклады населения [1. С. 233].

Так, президент АРБ Г.А. Тосунян считал ошибкой принятие решения об обязательном участии в системе страхования вкладов всех банков, работающих с населением, утверждая, что банки, которые не вступят в систему, бу-

дут выступать в менее выгодном свете перед своими клиентами, и конкурентная среда быстро продемонстрирует, что участие в системе дает значительно больше преимуществ по сравнению с экономией на взносах в фонд страхования [1. С. 318–319].

В 2000 г. заработала система гарантирования вкладов от АРКО. В данном случае государство в лице госкорпорации «Агентство по реструктуризации кредитных организаций» стало гарантом по возврату вкладов в тех банках, которые находились под ее управлением. Это привело к значительному приросту вкладов (от 9 до 17% в месяц).

По воспоминаниям В.А. Мирошникова, в течение первого года действия системы гарантирования вкладов (с 1 августа 2000 г. по 1 августа 2001 г.) совокупный объем вкладов в банках увеличился в 2,5 раза, или на 147,5% (366,3 млн руб.) и к 1 августа 2001 г. составил 614,6 млн руб. За второй год действия системы страхования (с 1 августа 2001 г. по 1 августа 2002 г.) этот объем увеличился в 2,4 раза, или на 138,7% (852,2 млн руб.) и, наконец, к 1 августа 2002 г. составил 1 466,9 млн руб. [1. С. 239–242].

Всего же за период действия системы гарантирования возврата вкладов (с 1 августа 2000 г. по 1 марта 2003 г.) остатки средств физических лиц в банках – участниках программы гарантирования возросли в 7,6 раза (в целом по банковской системе Российской Федерации данный показатель возрос в 2,7 раза, в том числе по Сбербанку России – в 2,4 раза).

В марте 2000 г. Международный валютный фонд подготовил рекомендации «Страхование депозитов и управление кризисами», где рекомендовал создавать управляющую компанию в виде специализированного государственного агентства по страхованию вкладов, имеющего широкие полномочия (в частности, по применению жестких санкций в отношении нежизнеспособных банков, ограничению интересов акционеров, дисконтированию требований по незастрахованным депозитам и необеспеченным обязательствам). При этом предлагалось возложить эти полномочия на уже существующую структуру — АРКО. В то же время В.В. Геращенко считал, что гарантирование можно вводить, но как явление временное, необходимое для преодоления кризиса, а дальнейшее существование этой системы нецелесообразно [1. С. 248].

2000 год, несмотря на многочисленные дискуссии по поводу закона, не принес результатов. В банковском комитете Госдумы даже был разработан новый законопроект «О системе обязательного страхования вкладов граждан в кредитных организациях». Основное отличие этого документа в том, что проект предусматривает участие страховых компаний в системе страхования банковских вкладов. Кредитные учреждения смогут принимать вклады населения только после того, как эти вклады будут застрахованы в этих компаниях. В конце 2000 г. Открытое страховое АО «Ингосстрах» даже получило лицензию на страхование банковских вкладов. Но положения нового законопроекта впоследствии не получили развития.

В 2001 г. процесс законотворчества в сфере страхования вкладов возобновился с новой силой. Была поддержана идея использовать АРКО в качестве гаранта по вкладам, так как это позволяло обойтись без дополнительных взносов из бюджета. Также было решено растянуть подключение Сбербанка

к системе гарантирования как минимум на 10 лет, до тех пор, пока он не перестанет занимать монопольное положение на рынке, а население будет считать коммерческие банки такими же надежными, как Сбербанк. Немаловажно, что закон начали поддерживать Центральный банк и новый Президент России В.В. Путин. Было решено, что на рынок частных вкладов будут допущены только те банки, которые имеют устойчивое финансовое положение.

13 июня 2001 г. Госдума приняла во втором чтении законопроект, вносящий поправки к закону «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», направленный на обеспечение прав вкладчиков при банкротстве банков [8]. Срок выдачи денег по законопроекту сокращался с действующих 1,5–2 лет примерно до 2 месяцев. Поправка давала возможность конкурсному управляющему обанкротившегося банка не ждать, когда будет собрана вся конкурсная сумма, а возвращать вклады гражданам по частям по мере поступления денег.

В том же году окончательно закрепилась позиция, что участие в системе страхования вкладов должно быть обязательным для всех банков.

По состоянию на **1 марта 2002 г.** общая сумма вкладов населения в российских банках на рублевых и валютных счетах составила 1 126 млрд руб., что на 7,6% больше по сравнению с началом 2002 г. и на 48,7% – по сравнению с 1 марта 2001 г.

**2002 год** также не был результативным в части принятия закона по страхованию вкладов. Критики позиции правительства отмечали, что серьезным недостатком концепции «О гарантировании вкладов» являлось то, что она была нацелена на защиту не основной массы вкладчиков, а лишь ее беднейшей части. В проекте этого документа указывалась минимальная сумма вклада, которую государство согласно компенсировать в полном объеме, — 2 тыс. руб. А чтобы вернуть доверие среднего класса к банковской системе, следовало повысить размер суммы, подлежащей стопроцентному возврату, минимум до 3 тыс. долл. [1. С. 297].

В начале июня 2003 г. зампред ЦБ А.А. Козлов объявил об ужесточении лицензирования банковской деятельности, сказав, что из 1 270 российских банков лицензии отберут у 400. Кроме того, было предложено, что стать участником системы гарантирования вкладов смогут те банки, которые успешно пройдут специальную проверку в ЦБ. Проверить все банки необходимо было до июля 2004 г. По словам Андрея Козлова, гарантирование – хороший повод очистить банковскую систему [1. С. 308–324].

Как отмечал А.В. Турбанов: «В ходе разработки последнего варианта закона, в отличие от предыдущих проектов, вопрос о привлечении средств из федерального бюджета не ставился. Сразу предполагалось, что необходимая сумма будет получена благодаря средствам, возвращающимся после реструктуризации банков. Другое дело, в законопроекте была статья (она осталась в принятом законе), разрешающая привлечь средства бюджета в случае чрезвычайных событий, когда денег Агентства не будет хватать» [1. С. 327].

В Министерстве экономического развития и торговли (МЭРТ) считали, что средства банков, которые будут отчисляться в Агентство по гарантированию вкладов, должны быть объединены. Это касалось и отчислений Сбер-

банка. Сначала планировалось, что отчисления Сбербанка будут перечисляться на отдельный счет.

31 октября 2002 г. законопроект «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» окончательно согласован на совещании у вице-премьера А.Л. Кудрина. Документ, известный ранее как законопроект о гарантировании вкладов граждан, изменил свое название. В нем были учтены все замечания министерств и Главного государственно-правового управления президента, определен и механизм использования бюджетных средств в случае дефицита средств фонда страхования вкладов. Из законопроекта был исключен особый порядок вступления в систему страхования для Сбербанка. Было решено: для него сохраняются полные госгарантии по вкладам — но только на один год и девять месяцев (таков переходный период вступления банков в систему страхования), а не на четыре года, как предполагалось ранее.

П.А. Медведев комментирует: «Критики идеи страхования вкладов говорили, что банки, получив гарантии, утратят чувство ответственности и начнут вести рискованную политику. Например, завышать доходность по вкладам. Действительно, такая опасность существует. Но от нее есть два лекарства. Первое — разделение ответственности. Я имею в виду установление неполных, скажем, 90-процентных гарантированных выплат по вкладам. Тогда граждане будут склонны оценивать не только доходность депозита, но и устойчивость принимающего депозит банка. Ну а второе — надзор» [1. С. 340—341].

Идея неполных выплат не была понятна большинству депутатов, поэтому при обсуждении законопроекта Дума проголосовала за полную гарантию в пределах 100 тыс.

В течение 2003 г. заинтересованные стороны никак не могли согласовать вопрос о месте Сбербанка в системе страхования банковских вкладов.

Было решено, что в связи с принятием нового закона о страховании вкладов АРКО должно быть ликвидировано, его средства должны быть переданы в новую, создаваемую под новый закон и новые задачи, организацию. Таким образом, в конце 2003 г. было принято решение о создании новой структуры — Агентства по страхованию вкладов — государственная корпорация в форме публичного юридического лица [9].

Стоит отметить основные итоги работы АРКО. Агентство вернуло сбережения полутора миллионам российских граждан на сумму около 8 млрд руб., которые «зависли» в проблемных банках. Юридическим лицам в рамках мировых соглашений было выплачено 40 млрд руб. Они получили свои средства полностью, за исключением процентов, пеней и штрафов. В бюджет и внебюджетные фонды возращено свыше 3,5 млрд руб. Всего было реализовано 15 проектов с участием 21 банка, два из них — «Российский кредит» и «СБС-Агро» — системообразующие.

**14 ноября 2003 г.** Комитет банковского надзора Банка России утвердил положение, которое устанавливало критерии оценки определения финансового состояния кредитных организаций, основанное на международной методике анализа банков CAMEL (capital, assets, managements, earnings, liquidity – капитал, активы, управление, доходы, ликвидность) [10]. Внедрение данной

методики было связано с подготовкой закона о страховании вкладов населения, предполагающего ее применение.

А **28 ноября 2003 г.** на последнем заседании Госдумы третьего созыва депутаты приняли законопроект № 301506-3 «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», а также ряд других необходимых законов. **23 декабря 2003 г.** Президент РФ В.В. Путин подписал Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» [11].

## После закона: период с 2004 по 2016 г.

В **2004 г.** работа по становлению системы страхования вкладов продвигалась очень быстро. Уже **3 февраля 2004 г.** совет директоров АСВ выбрал правление и установил размер ставки по взносам банков в фонд страхования вкладов в размере 0,15% от среднеарифметического ежедневного остатка на счетах по вкладам граждан, с выплатой один раз в квартал.

АСВ начало принимать заявки от банков на вступление в систему страхования вкладов. К **18 марта 2004 г.** более 50 кредитных организаций представили в Центробанк ходатайства о вступлении в систему. На тот момент в России принимал вклады 1 151 банк, а на 50 крупнейших банков по числу привлеченных вкладов приходилось 87% рынка вкладов.

13 апреля 2004 г. Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов» вошла в Международную ассоциацию страховщиков депозитов и объявила о готовности к регистрации банков, прошедших проверку ЦБ.

В то же время в России наступил еще один кризис, который привел к банкротству ряда банков, в числе которых были и крупные. Один из скандалов разразился вокруг Содбизнесбанка. Система страхования вкладов еще не заработала, СМИ создавали панику среди населения, что привело к изъятию части вкладов из банковской системы.

Чтобы успокоить население, **29 июля 2004 г.** был принят Федеральный закон «О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банков, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» [12].

Изменениям подвергся и закон «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». Согласно поправкам для всех банков, попавших в систему страхования вкладов, ликвидатором в безусловном порядке назначается Агентство по страхованию вкладов. Его обязали следить за тем, чтобы собственники обанкротившихся банков рассчитывались со своими кредиторами.

Ускорялась и процедура банкротства: сократился до полугода срок действия временной администрации, при банкротстве кредитных организаций закон предусматривал введение только процедуры конкурсного управления (минуя процедуру наблюдения).

Поправки к закону о банкротстве банков значительно ужесточили требования к собственникам банка. В частности, было принято решение, что если при ликвидации банка не будет хватать средств для выплаты всем кредиторам, недостающую сумму можно будет потребовать с собственников, которые несут субсидиарную ответственность.

В августе 2004 г. очередные поправки к закону о страховании вкладов полностью уравняли Сбербанк в правах с другими банками, у него не стало отдельного фонда для сбора взносов, а государственная гарантия сохранялась только по тем вкладам в Сбербанке, которые были открыты до 1 октября 2004 г.

Первые платежи от банков в систему страхования вкладов начали поступать в **IV квартале 2004 г.**, тогда же они начали информировать население о системе страхования банковских вкладов.

**Осенью 2004 г.** первые 26 банков были приняты в систему страхования. Совокупный объем депозитов в этих банках составлял 25,03 млрд руб. (по данным журнала «Коммерсантъ-Деньги» на 1 июля 2004 г.).

10 декабря 2004 г. Госдума приняла поправки в Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации». Изменения, вносимые в ст. 41, предоставляли Правительству РФ право выдавать Агентству по страхованию вкладов бюджетные кредиты для обеспечения финансовой устойчивости системы страхования вкладов.

По состоянию на **1 января 2005 г.**, согласно данным Центра экономических исследований ММИЭИФП, общее количество счетов, открытых вкладчиками в банках — участниках системы страхования вкладов, превысило 32 млн. Из них 98% счетов имели размер менее 100 тысяч руб. Остатки подлежащих страхованию денежных средств физических лиц, размещенных во вклады, составляют 435,3 млрд руб. Средний размер вклада в банках - участниках системы страхования вкладов — 13,6 тыс. руб. А вот сумма обязательств по вкладам, размер которых не превышает 100 тыс. руб., составляла 106,9 млрд руб., или 24,6% объема застрахованных депозитов. Фонд обязательного страхования вкладов к тому моменту составил 4 623 млн руб. По мнению А.В. Турбанова, этой суммы было вполне достаточно, чтобы рассчитаться в пределах 100 тыс. руб. с вкладчиками одного крупного розничного банка, десятка средних или около сотни мелких.

К **23 марта 2005 г.** Банк России объявил, что рассмотрел все заявки о вступлении в систему страхования вкладов, в которую вошли 824 из 1 137 претендентов. Это 72% от общего числа кредитных организаций, подавших заявление, в которых сконцентрировано 97,7% российских вкладов.

**20 июля 2005 г.** у АСВ появился повод показать реальное действие системы страхования — Коммерческий банк «Международный банк экономического развития», являвшийся участником системы страхования вкладов, лишился лицензии на осуществление банковских операций. МБЭР на 1 апреля занимал 906-е место по объему активов (212 млн руб.) в рейтинге ЦЭА «Интерфакса», 1001-е — по капиталу (36,7 млн руб.) и 800-е — по объему частных депозитов (27 млн руб.). По закону АСВ предоставляется 14 дней, чтобы начать страховые выплаты вкладчикам разорившегося банка. Тогда первые выплаты были сделаны уже на десятый день.

**27 сентября 2005 г.** официально завершился прием банков в систему страхования вкладов. Всего не попали в систему и лишились права принимать частные вклады 237 банков.

Затем заговорили о необходимости повышения суммы страховой выплаты. В **2006 г.** она была повышена до 190 тыс. руб., в **2007 г.** – до 400 тыс.

руб., в конце **2008 г.** – до 700 тыс. руб. Одновременно была понижена и ставка взносов банков с 0,15% в квартал: сначала до 0,13%, а затем – до 0,10%. Это снизило финансовую нагрузку для банков на 33%.

В 2007–2008 гг. на фоне мирового финансового кризиса ухудшалось положение и в российской банковской системе. Росло количество банкротств банков и страховых случаев, что увеличивало суммы выплат АСВ.

В **2008 г.** АСВ получило 200 млрд руб. из федерального бюджета, а также кредиты Банка России.

Уже **к середине 2009 г.** общий объем вкладов граждан в российских банках превысил 6 трлн руб. Около 70% от этой суммы защищало АСВ. На начало 2009 г. накопленный фонд страхования превысил 80 млрд руб.

Накопив достаточный опыт работы в сфере страхования банковских вкладов, создатели закона заговорили о том, что система страхования может быть распространена и на другие секторы финансового рынка. Причем, отмечают они, здесь надо различать виды рисков. Если гражданин разместил свои средства в ценные бумаги, а их котировки упали, то это рыночный риск и он не страхуется. Если же разорилась управляющая компания, через которую он размещал свои средства, то риск может быть хотя бы частично покрыт [1. С. 543–544]. Также, по мнению, А. Турбанова, по мере развития системы страхования вкладов, целесообразно распространить ее гарантии и на средства юридических лиц и начать со страхования вкладов индивидуальных предпринимателей без образования юрлица, некоммерческих организаций и малых предприятий [13].

Еще один вопрос, по которому не стихали дискуссии: полная или частичная компенсация должна предоставляться вкладчику? Когда вкладчик знает, что его вклад полностью застрахован, у него в значительной мере исчезает проблема рационального выбора банка в смысле его надежности. Считается, что обеспеченный тыл в случае полностью застрахованных депозитов может искажать рациональное рыночное поведение банка и его менеджмента. Банкиры получают возможность меньше соразмерять риски своих активных операций (ссуд и инвестиций) с характером и структурой своих пассивов. В погоне за высокой доходностью они увеличивают долю вложений, которым свойствен высокий риск при низкой ликвидности, совершают в сомнительные спекулятивные сделки и т.п. Если это явление распространяется на большое число банков, под угрозой оказывается устойчивость всей банковской системы. Тогда страхование депозитов может стать не благом, а злом [1. С. 544].

Отдельной проблемой для ACB стало предотвращение неправомерной выплаты страхового возмещения по искусственно сформированным вкладам, открытым непосредственно перед отзывом банковской лицензии путем внутрибанковских переводов со счетов юридических лиц, а также в результате дробления крупных вкладов физлицами. В течение 2009 г. на рассмотрении судов общей юрисдикции находились 994 иска, связанных с выплатой возмещения по вкладам.

В **2010** г. было зафиксировано 16 страховых случаев с общим объемом страховой ответственности Агентства в размере 15,1 млрд руб., что существенно превысило показатель предыдущего года. Основной причиной послу-

жили отзывы лицензий у пяти банков, связанных общим владельцем бизнеса и имевших, по мнению ACB, признаки криминальных банкротств (АКБ «Славянский Банк», «Традо-банк», «Уралфинпромбанк», Банк «Монетный дом» и «Донбанк»). Общая сумма страховой ответственности ACB оценена в 10,3 млрд руб.

Тем не менее, к концу года фонд страхования вкладов вырос и составил 122,7 млрд руб. В течение **2010 г.** основной рост происходил за счет поступления страховых взносов банков: поступило 31,3 млрд руб., что было на 27% больше, чем за предыдущий год.

В **2011 г.** произошел крупнейший в истории Агентства страховой случай (отзыв лицензии у «АМТ-Банка», выплаты вкладчикам превысили 12 млрд руб.). Этот год оставил заметный след в истории развития АСВ. Общий объем выплат вкладчикам составил рекордные по тем временам 27 млрд руб. Объем банковских вкладов граждан впервые превысил 10 трлн руб. Началась процедура финансового оздоровления одного из крупнейших российских банков — ОАО «Банк Москвы». А общее число вкладчиков, имевших право на получение страхового возмещения с момента начала работы ССВ, превысило 1 млн человек.

В **2012 г.** общий объем вкладов в банковской системе достиг 14,3 трлн руб. Объем чистого фонда обязательного страхования вкладов увеличился до 202,5 млрд руб. – это самый большой его размер, который с тех пор только сокращается. Самые большие расходы АСВ были связаны с тремя страховыми случаями: отзывами лицензий у банков «Холдинг-Кредит», «Витас Банк» и «Орелсоцбанк», по которым совокупный размер страховой ответственности составил 10,7 млрд руб.

В марте-апреле 2013 г. был зафиксирован аномально высокий приток вкладов в банковскую систему (более 800 млрд руб.), во многом вызванный возвратом средств российских граждан из банков Кипра.

**2013 год** стал непростым – возросло количество страховых случаев, объёмы и интенсивность выплат страхового возмещения, а фонд страхования вкладов впервые уменьшился. Объем выплат по 27 страховым случаям по сравнению с предыдущим годом увеличился в 7,4 раза (с 14,1 до 103,9 млрд руб.), а число вкладчиков, обратившихся за получением страхового возмещения, – в 7 раз (с 53 тыс. до 370 тыс. человек).

Крупнейший страховой случай в истории АСВ, связанный с отзывом лицензии у «Мастер-Банка» (20 ноября 2013 г., выплаты вкладчикам 31,3 млрд руб.), последовал почти сразу за другим крупнейшим случаем с отзывом лицензии у банка «Пушкино» (30 сентября 2013 г., выплаты — 20 млрд руб.). А в декабре 2013 г. ЦБ РФ отозвал лицензию у Инвестбанка, страховая ответственность АСВ по вкладам в котором оценивалась на уровне 29,4 млрд руб.

С **1 января 2014 г.** действие закона № 177-Ф3 распространилось на индивидуальных предпринимателей. При этом в 2014 г. значительно выросло число страховых случаев (61), количество обратившихся вкладчиков (579 тыс. человек) и сумма выплат из АСВ (202,4 млрд руб.). Размер выплат в 55 000 раз превысил показатель 2004 г. [14].

Среди банков, у которых в течение 2014 г. были отозваны лицензии, наибольшие выплаты были осуществлены вкладчикам Банка «Западный» (21,9 млрд руб.) и «ПРБ» (18,9 млрд руб.).

За счёт средств фонда также были осуществлены компенсационные выплаты на сумму более 25 млрд руб. в пользу вкладчиков 45 украинских кредитных учреждений, прекративших свою деятельность на территории Крыма.

В **2015** г. приняты важные решения об увеличении предельного размера страхового возмещения до 1,4 млн руб., а со **2 апреля 2015** г. введено отдельное страхование счетов эскроу, предназначенных для расчётов по сделкам купли-продажи недвижимого имущества, предельный размер возмещения по которым составляет 10 млн руб. С **1 июля 2015** г. начал действовать механизм дифференциации ставок страховых взносов банков в фонд обязательного страхования вкладов.

Основные показатели деятельности ACB в период с 2004 по 2016 г. отражены в табл. 1.

		Страхо-	Страховые		Объем выплат из	Остаток инстого
Год	Число банков в ССВ на конец года	вые слу-	случаи, на-	Объем выплат из ACB, млрд руб.	АСВ, нарастаю-	фонда страхова-
		чаи в те-	растающим		щим итогом на	ния вкладов на
		чение	итогом на		конец года,	конец года,
		года	конец года		млрд руб.	млрд руб.
2004	381	0	0	0	0	4,6
2005	931	1	1	0,0035	0,0035	16,6
2006	934	9	10	0,03	0,0335	36,1
2007	934	15	25	0,31	0,3435	61,6
2008	937	27	52	10,6	10,9435	74,9
2009	925	31	83	10,9	21,8435	92,3
2010	909	16	99	9,5	31,3435	122,7
2011	896	17	116	27,0	58,3435	151,1
2012	891	14	130	14,3	72,6435	202,5
2013	873	27	157	103,9	176,5435	140,0
2014	860	61	218	202,4	378,9435	68,9
2015	842	77	295	369,2	748,1435	37,5
2016	823	89	384	590.9	1339.2	42,2*

Таблица 1. Показатели деятельности АСВ в период с 2004 по 2016 г.

В табл. 2 показана динамика изменения количества банков в России за период с 1991 по 2016 г.

За время существования АСВ к 31 декабря 2016 г. произошло 384 страховых случая, по которым выплачено страховое возмещение в размере 1339,2 млрд руб. При этом тенденция к сокращению количества банков при падающем объеме фонда страхования вкладов продолжается. Причем аналитики банковской отрасли заявляют о том, что это необходимость для банковской отрасли России, так как у большинства работающих в настоящее время банков накоплена существенная доля «плохих» активов [15].

<sup>\*</sup> По состоянию на 1 октября 2016 г. *Источник*: [14], составлено авторами.

Таблица 2. Количество банков в России за период с 1991 по 2016 г.

Год	Зарегистрировано банков, шт.	Банки, у которых отозвана лицензия, шт.	То же, нарастающим итогом, шт.
1991	1215	19	19
1992	1414	100	119
1993	1800	143	262
1994	2019	110	372
1995	2517	243	615
1996	2030	292	907
1997	1764	333	1240
1998	1697	239	1479
1999	1476	140	1619
2000	1349	45	1664
2001	1311	26	1690
2002	1319	29	1719
2003	1329	22	1741
2004	1329	37	1778
2005	1299	53	1831
2006	1253	70	1901
2007	1189	62	1963
2008	1136	41	2004
2009	1108	58	2062
2010	1058	46	2108
2011	1012	40	2148
2012	978	30	2178
2013	956	44	2222
2014	923	95	2317
2015	834	105	2422
2016	808	89	2511

Источник: составлено авторами.

Подводя итог исследованию истории создания системы страхования банковских вкладов в России, приведем основные выводы:

- 1. Проблемы вкладчиков интересуют всех акторов банковской сферы в последнюю очередь. Во многом по этой причине принятие закона о страховании вкладов заняло более 10 лет. И основную роль в результате сыграли не объективные экономические факторы, а политические.
- 2. По аналогии с банковской сферой подобные организации нужны в каждой отрасли финансового рынка. Источником же наполнения данных отраслевых организаций должны быть средства всех профессиональных участников различных сфер финансового рынка, т.е. тех, кто получает прибыль от

оказания соответствующих услуг. В этой связи действие АСВ в России уже распространилось и на негосударственные пенсионные фонды.

- 3. Необходима дифференциация ставок взносов в страховые фонды в зависимости от финансовых показателей деятельности организации, результатов работы профессиональных участников и т.п. Поскольку более крупные, более надежные организации не должны оплачивать банкротства мелких, ведущих более рискованную деятельность участников финансового рынка, поэтому в процессе наполнения страхового фонда следует выделить критерии оценки организаций, степени их надежности, уровня риска и т.д., а затем установить шкалу размеров взносов, соответствующих полученной оценке.
- 4. Компенсационная схема должна быть унифицированной для всех участников финансового рынка: случай лишение лицензии страховые выплаты банкротство.

### Литература

- 1. *Кротов Н.И.* История создания российской системы страхования банковских вкладов (Свидетельства очевидцев, Документы). М.: Экономическая летопись, 2009. 568 с.
- 2. *О Центральном* Банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: федер. закон от 2 декабря 1990 г. № 394-1 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан., М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
- 3. O банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : федер. закон от 2 декабря 1990 г. № 395-1 // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
- 4. *О защиме* сбережений граждан Российской Федерации [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 28 марта 1993г. № 409 // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
- 5. Directive 94/19/EC of the European Parliament and of the Council of 16 May [Electronic resource]: federal law. Approved may 16, 1994. URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/ LexUriServ.do?uri=CELEX:31994L0019:EN:HTML (access date: 07.09.2016).
- 6. *О внесении* изменений и дополнений в закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР» [Электронный ресурс] : федер. закон от 3 февраля 1996 г. № 17-ФЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
- 7. *О дополнительных* мерах по защите интересов вкладчиков банков [Электронный ресурс] : Указание Банка России от 27 марта 1998г. № 192-У (ред. от 16.01.2004) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети На-уч. б-ки Том. гос. ун-та.
- 8. *О несостоятельности* (банкротстве) кредитных организаций [Электронный ресурс] : федер. закон от 25 февраля 1999 г № 40-ФЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
- 9. Завода Е.А. Агентство по страхованию вкладов как юридическое лицо публичного права // Банковское право. 2008. № 6. С. 10–15.
- 10. Евстратенко H.H. Российская система страхования вкладов в контексте мирового опыта // Деньги и кредит. 2007. № 3. С. 48–53.
- 11. *О страховании* вкладов физических лиц в банках Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон от 23 декабря 2003 г. № 177-ФЗ // КонсультантПлюс: справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.
- 12. *О выплатах* Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 29 июля 2004г. № 96-ФЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. М., 2016. Доступ из локальной сети Науч. б-ки Том. гос. ун-та.

- 13. Скогорева А. Балансирование на грани // Национальный банковский журнал. 2010. № 1–2 (69), С. 6–12.
- 14. *Годовые* отчеты о деятельности Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» [Электронный ресурс] // ACB. Электрон. текст. дан. М., 2016. URL: http://www.asv.org.ru/agency/ (дата обращения: 07.09.2016).
- 15. Скогорева А. «Болотистое» состояние банковской системы не может длиться вечно // Национальный банковский журнал. 2016. № 3 (144). С. 16–21.

**Zemtsov A.A.,** Doctor of Economics, professor, Head of the finance and account department, Russia, Tomsk, Tomsk state university. E-mail: fbd@bk.ru;

**Tsibul'nikova V.U.,** Associate Professor, Department of economics, Russia, Tomsk, Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics. E-mail: tuv82@bk.ru

### DEPOSIT INSURANCE SYSTEM IN RUSSIA: FORMATION AND DEVELOPMENT

**Keywords:** Deposit insurance; Deposit Insurance Agency; bank; bankruptcy; the depositor; compensatory mechanism.

The article investigates the history of the deposit insurance system in the Russian Federation basing on the work of N.I. Krotov «Istoriya sozdaniya rossiyskoy sistemy strakhovaniya bankovskikh vkladov». Author describes the peculiarities and difficulties of the Federal Act «O strakhovanii vkladov fizicheskikh lits v bankakh Rossiyskoy Federatsii». The article also examines the statistics of the deposit insurance agencies, the main indicators of its activity. The article aims to study the creation experience of compensation mechanisms for the depositors of failed banks in order to continue to apply it in other areas of the financial market.

#### References

- 1. Krotov N. I., Istoriya sozdaniya rossiyskoy sistemy strakhovaniya bankovskikh vkladov (Svidetelstva ochevidtsev. Dokumenty) M.: Ekonomicheskaya letopis, 2009, pp. 568
- 2. O Tsentralnom Banke Rossiyskoy Federatsii (Banke Rossii) [electronic resource]: feder. zakon ot 2 dekabrya 1990 g. № 394-1 // Konsul'tantPlyus: sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. M., 2016. Dostup iz lokalnoy seti Nauch. b-ki Tom. gos. un-ta.
- 3. O bankakh i bankovskoy deyatelnosti [electronic resource] : feder. zakon ot 2 dekabrya 1990 g. № 395-1 // KonsultantPlus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. M., 2016. Access from local base of the Tomsk State University
- 4. O zashchite sberezheniy grazhdan Rossiyskoy Federatsii [electronic resource]: Ukaz Prezidenta RF ot 28 marta 1993g. № 409 // KonsultantPlyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. M., 2016. Access from local base of the Tomsk State University
- 5. Directive 94/19/YES of the European Parliament and of the Council of 16 May [Electronic resource]: federal law. Approved may 16, 1994 // URL: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/ LexUriServ.do?uri.. (access date: 07.09.2016).
- 6. O vnesenii izmeneniy i dopolneniy v zakon RSFSR «O bankakh i bankovskoy deyatelnosti v RSFSR» [Electronic resource]: feder. zakon ot 3 fevralya 1996 g. № 17-FZ // KonsultantPlyus: sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. Moscow., 2016. Access from local base of the Tomsk State University
- 7. O dopolnitelnykh merakh po zashchite interesov vkladchikov bankov [Electronic resource]: Ukazaniye Banka Rossii ot 27 marta 1998g. № 192-U (red. ot 16.01.2004) // Konsul'tantPlyus: sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. M., 2016. Access from local base of the Tomsk State University
- 8. O nesostoyatelnosti (bankrotstve) kreditnykh organizatsiy [Elektronnyy resurs] : feder. zakon ot 25 fevralya 1999 g № 40-FZ // KonsultantPlyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. Moscow., 2016. Access from local base of the Tomsk State University
- 9. Zavoda Ye.A., Agentstvo po strakhovaniyu vkladov kak yuridicheskoye litso publichnogo prava // Bankovskoye pravo. 2008. №6, pp. 10–15.
- 10. Yevstratenko N.N., Rossiyskaya sistema strakhovaniya vkladov v kontekste mirovogo opyta // Den'gi i kredit. 2007. №3, pp. 48–53

- 11. O strakhovanii vkladov fizicheskikh lits v bankakh Rossiyskoy Federatsii [Electronic resource] : feder. zakon ot 23 dekabrya 2003g. № 177-FZ // Konsul'tantPlyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. Moscow, 2016. Access from local base of the Tomsk State University
- 12. O vyplatakh Banka Rossii po vkladam fizicheskikh lits v priznannykh bankrotami bankakh, ne uchastvuyushchikh v sisteme obyazatel'nogo strakhovaniya vkladov fizicheskikh lits v bankakh Rossiyskoy Federatsii [Electronic resource] : feder. zakon ot 29 iyulya 2004g. № 96-FZ // Konsultant-Plyus : sprav. pravovaya sistema. Versiya Prof. Elektron. dan. M., 2016. Access from local base of the Tomsk State University
- 13. Skogoreva A., Balansirovaniye na grani // Natsional'nyy bankovskiy zhurnal. 2010. № 1-2 (69), pp. 6–12.
- 14. Godovyye otchety o deyatel'nosti Gosudarstvennoy korporatsii «Agentstvo po strakhovaniyu vkladov» [Elektronnyy resurs] // ASV. Elektron. tekst. dan. M., 2016. URL: http://www.asv.org.ru/agency/ (reference date: 07.09.2016).
- 15. Skogoreva A. «Bolotistoye» sostoyaniye bankovskoy sistemy ne mozhet dlit'sya vechno" National Banking Journal, 2016. №3 (144) pp. 16-21.

**Zemtsov A.A., Tsibul'nikova V.U.** Sistema strahovaniya bankovskih vkladov v Rossii: stanovlenie i razvitie [Deposit insurance system in Russia: formation and development]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 131-152.

УДК 657.1:658.152

DOI: 10.17223/19988648/37/11

#### Н.В. Конципко

# РАЗВИТИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДОВ К АМОРТИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ КАК СОБСТВЕННОГО ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ КОРПОРАЦИИ

В статье представлена амортизационная политика индустриальных корпораций как собственный источник финансирования на расширенное воспроизводство основных производственных фондов предприятия. Подробно рассмотрена периодизация начисления амортизации, причины ее становления. Выявлены достоинства и недостатки действующего законодательства, а также предложены рекомендации по изменению законодательных и нормативных актов для формирования эффективной амортизационной политики и повышения инвестиционной привлекательности отечественных индустриальных корпораций.

Ключевые слова: источники финансирования, амортизационная политика, амортизация, амортизируемое имущество, бухгалтерский учет, налоговый учет.

Нынешнее состояние индустриальных корпораций в России характеризуется высоким износом действующих производственных фондов. По данным Росстата, степень износа производственных мощностей с каждым годом увеличивается (табл. 1). Так, если в 2000 г. степень износа основных производственных фондов (ОПФ) составляла 39,3%, в 2005 г. – 43%, то в 2015 г. – уже более 50%. В настоящее время также присутствует острая проблема нехватки источников финансирования на расширенное воспроизводство, модернизацию и техническое перевооружение действующих мощностей. Негативное влияние на эту ситуацию оказывают санкции, введенные США и другими странами Запада.

Таблица 1. Степень износа основных производственных фондов [1]

Наименование			Γ	ОД		
показателя	2000	2005	2010	2011	2013	2015
Степень износа ОПФ, %	39,3	43,5	47,1	47,9	47,7	50,3

Источники финансирования индустриальных корпораций разнообразны по сути и отвечают определенным требованиям по привлечению средств в различные стратегические проекты. Также отличаются по их стоимости, а значит, и доступности, что, в свою очередь, требует детального анализа для их привлечения и эффективного использования.

На рис. 1 представлена классификация источников финансирования инвестиций индустриальных корпораций, с выделением собственных, заемных и привлеченных источников финансирования. В настоящее время в период финансового кризиса наиболее доступными и выгодными являются собственные источники финансирования. В составе собственных источников финан-

сирования индустриальных корпораций можно выделить уставный капитал, чистую прибыль, амортизацию, фонды собственных средств и пр. Чистая (реинвестируемая) прибыль обеспечивает прирост собственного капитала. Именно за счет прибыли увеличивается имущественный комплекс индустриальной корпорации. К сожалению, в период экономического спада национальной экономики этот источник практически недоступен, так как происходит значительное снижение, а иногда и достижение прибыли минимальной величины (т.е. стремится или равный нулю) [2, 3, 4].



Рис. 1. Состав источников финансирования индустриальной корпорации

Наиболее доступным источником финансирования индустриальных корпораций в период экономического спада является сумма накопленных амортизационных отчислений, особенно в индустриальных корпорациях с высокой стоимостью основных производственных фондов и нематериальных активов. Эффективная амортизационная политика позволяет постоянно увеличивать собственный источник реинвестирования (развития) корпорации [5].

Рассмотрим исторические предпосылки развития амортизационной политики. Термин «амортизация» происходит от лат. amortization и имеет несколько вариантов перевода. Самое точное определение, по мнению Я.В. Соколова, — а mort (a — отрицание, mort — смерть) — отрицание смерти или бессмертие. Обратимся к истории возникновения амортизации [2, 6].

Историки считают, что самое первое упоминание термина «амортизация» присуще раннехристианскому Риму. По мнению Я.В. Соколова, первым оп-

ределил, что такое амортизация древнеримский архитектор Витрувий (историческая справка: Витрувий Поллион Марк — древнеримский архитектор, строитель и ученый, жил в конце І в. до н.э. и в самом начале І в. до н.э.), трактуя амортизацию как «цену истекшего года». Витрувий писал: «Когда привлекаются третейские оценщики стен общего пользования, они оценивают их не в ту сумму, в какую обошлась постройка, но, находя по записям цены подрядов их постройки, скидывают на каждый из протекших годов по 1/80 доле и приговаривают своим вердиктом: «Из расчета остальной суммы произвести расплату за оные стены», считая, что эти стены не могут просуществовать дольше 80 лет». Таким образом, можно сделать вывод, что производилась оценка долгосрочных объектов по затратам и уже была известна идея равномерного распределения стоимости по годам.

Дальнейшее упоминание об амортизации можно найти в Средневековье на счете убытков и прибылей Барселонского отделения компании «Данити» (в период с 11.07.1397 по 31.01.1399 г.). Далее в 1757 г. в своих трудах Дж. Мейрон представляет теоретическое обоснование идеологии амортизации как уменьшения стоимости основных средств, при смежных переоценках. Методика Дж. Мейрона рекомендовала показывать оценку основных средств на начало года (первоначальная стоимость на момент приобретения или восстановительная стоимость в последующие моменты времени плюс все виды ремонта, произведенные за период), по дебету счета убытков и прибылей в корреспонденции со счетом инвентаря. По кредиту счета убытков и прибылей следовало отражать оценку основных средств на конец отчетного года с одновременным увеличением на эту сумму счета инвентаря. Таким образом, на финансовый результат списывалась рассчитанная субъективно сумма амортизации и расходы на текущее восстановление, а на инвентарном счете учитывалась переоценка (восстановительная стоимость) долгосрочных активов.

Все вышеперечисленные упоминания об амортизации имели единичный характер. Широкое распространение понятие амортизации получило только к середине XIX в., когда началось массовое железнодорожное строительство, требовавшее огромных капитальных вложений. При этом возникли противоречия между интересами собственников и топ-менеджерами по строительству железных дорог. Первые преследовали цель получения высоких дивидендов, вторые считали нужным удержать часть выручки, создавая, таким образом, фонд на воспроизводство основных фондов.

К концу XIX в. опыт железнодорожных компаний был распространен на другие отрасли промышленности. В 1884 г. Ю. Матесон в своей работе «Амортизация фабрик» рекомендовал производить поэтапное периодическое отчисление с использованием специально разработанных норм. Так же им было предложено создание амортизационного фонда, который тогда получил название «Износ и резерв». По его мнению, процедура амортизации подразумевает бессмертие основных фондов, их способность возмещать износ, восстанавливаться.

В 1908 г. Э. Шмаленбах в своем труде «Амортизация» вводит понятие жизненного цикла объекта основных средств. При этом в период списания объекта основных средств сумма накопленной амортизации за фактический срок его использования должна быть равной стоимости вновь приобретаемо-

го объекта основных средств взамен изношенного. Э. Шмаленбах предлагает учитывать инфляцию. По его мнению, инфляция искажает финансовый результат, так как суммы накопленной амортизации может не хватить для приобретения равноценного актива. Шмаленбах предлагает начислять амортизацию не за фактическое нахождение основного средства в составе имущественного комплекса, а только за его фактическое использование [2, 6].

В России начислять амортизацию стали в XIX в., с введением в 1885 г. промыслового налога (налог на прибыль). Например, все предметы из железа облагались 10-процентной ставкой в год, а остальные – 5-процентной ставкой от первоначальной стоимости. Поэтому предприниматели стали начислять амортизацию для снижения налогооблагаемой прибыли. Законодательно нормы налога были закреплены в 1889 г. в Положении о государственном промысловом налоге.

По мнению выдающего русского ученого А.П. Рудаковского (1863–1934), учет амортизации представляет собой пошаговый процесс. На первом шаге в пассиве баланса формируется амортизационный фонд как источник простого воспроизводства основных средств, а на втором — отражается уточняющий показатель, показывающий величину износа. Практика А.П. Рудаковского была официально признана в Советском Союзе.

Необходимо отметить, что в СССР имела место плановая экономика, поэтому присутствовала так называемая «переамортизация», т.е. амортизация по объектам основных средств начислялась и после истечения срока полезного использования объекта. Это объяснялось двумя факторами:

- 1) суммы амортизации, в части реновации, полностью изымались у предприятий и направлялись в бюджет, а суммы амортизации в части капитального ремонта оставались в распоряжении предприятий;
- 2) затратный метод ценообразования в случае отказа от амортизации резко бы снизил себестоимость изготавливаемой продукции, что было категорически недопустимо при фиксированных ценах.

Методы и условия проведения амортизационной политики плановой экономики СССР представлены на рис. 2. Тем не менее амортизационная политика СССР являлась действенным инструментом в научно-технической политике государства. Благодаря амортизационной политике государство регулировало темпы воспроизводства в межотраслевом разрезе, а через утвержденные нормы – скорость обновления основных фондов всего народного хозяйства СССР [2].

В 1991 г. в связи с переходом плановой экономики к рыночной были изменены порядок и нормы начисления амортизационных отчислений. Было принято Постановление Совета Министров СССР от 22.10.1990 г. № 1072 «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР».



Рис. 2. Методы и условия проведения амортизационной политики плановой экономики СССР

Изменения носили следующий характер:

- 1) амортизационный фонд полностью оставался в финансовом распоряжении предприятий;
- 2) амортизация начислялась только на полное восстановление (реновацию) основных производственных фондов, амортизационные отчисления на капитальный ремонт были отменены (предприятия текущий и капитальный ремонт осуществляли за счет себестоимости продукции, а при необходимости создавали резервный фонд);
- 3) в целях создания финансовых условий для обновления и технического перевооружения основных производственных фондов введены нормы амортизации, позволяющие ускорять сроки обновления основных фондов;
- 4) по группам: машины, оборудование, транспортные средства амортизация начислялась согласно сроку полезного использования объекта основных средств;
- 5) по зданиям и сооружениям амортизация начислялась по фактическому сроку службы объекта;
- 6) малым предприятиям впервые было разрешено дополнительно списывать на себестоимость изготавливаемой продукции в первый год эксплуатации 50% от стоимости объекта основных средств, срок службы которого не должен превышать 3 года.

Так, по сути с 1991 г., в России начался процесс реформирования амортизационной политики. В 1992 г. письмом Министерства финансов было отменено формирование амортизационного фонда в бухгалтерском учете, в результате которого была утеряна методика расчета амортизационного резерва на простое и расширенное воспроизводство основных средств, прекращен контроль за целевым использованием амортизационных отчислений. Предприятия получили возможность самостоятельно распоряжаться амортизационными отчислениями, полученными в виде выручки от реализации продукции (работ, услуг).

В 1992 г. было введено понятие амортизации нематериальных активов. Однако в силу политических и экономических изменений этого периода принятые меры не дали значительных изменений в производстве научнотехнической продукции [7].

В 1997 г. во исполнение Указа Президента РФ № 278 от 03.04.1997 г. «О первоочередных мерах по реализации Послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию «Порядок во власти – порядок в стране (О положении в стране и основных направлениях политики Российской Федерации)» Постановлением Правительства Российской Федерации № 283 от 06.03.1998 г. «Об утверждении программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности» был утвержден план мероприятий по реализации программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Согласно с этим планом для определения порядка начисления амортизации приказом Минфина РФ от 03.09.1997 г. № 65н (ред. от 23.08.2000) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету» было принято ПБУ 6/97 «Учет основных средств» (в настоящее время утратил силу в соответствии с Приказом Минфина России № 26н от 30.03.2001 г. «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (ред. от 16.05.2016 г.) [8].

Принятое положение предполагало ускоренное воспроизводство основных средств. Однако на практике этого не произошло из-за значительного спада объемов выпускаемой продукции во всех отраслях национальной экономики, снижения загрузки имеющихся производственных мощностей и изношенности большей части основных производственных фондов. По данным Росстата, степень износа основных фондов на конец 2000 г. составляла 39,3% [1].

К числу амортизируемых основных средств может быть отнесено только имущество, срок полезного использования которого более одного года, а первоначальная стоимость превышает установленный предел. В настоящее время это 40 000 руб. в соответствии с ПБУ 6/01 и 100 000 руб. в соответствии с НК РФ. Амортизация не начисляется на объекты жилищного фонда, объекты внешнего благоустройства, продуктивный скот, многолетние насаждения и другие объекты, потребительские свойства которых с течением времени не меняются. Начисление амортизации не производится во время реконструкции основных средств, их модернизации, а также перевода в установленном порядке на консервацию (на срок не менее трех месяцев) [8, 9].

Не подлежат амортизации:

- земля и иные объекты природопользования (вода, недра и другие природные ресурсы);
  - материально-производственные запасы;
  - товары;
  - объекты незавершенного капитального строительства;
  - ценные бумаги;
  - финансовые инструменты срочных сделок.

Кроме того, не подлежат амортизации следующие виды амортизируемого имущества:

- имущество бюджетных организаций;
- имущество некоммерческих организаций, полученное в качестве целевых поступлений или приобретенное за счет средств целевых поступлений и используемое для осуществления некоммерческой деятельности;
- имущество, приобретенное (созданное) с использованием бюджетных средств целевого финансирования (за исключением имущества, полученного при приватизации);
- объекты внешнего благоустройства (объекты лесного хозяйства, объекты дорожного хозяйства, сооружение которых осуществлялось с привлечением источников бюджетного или иного аналогичного целевого финансирования);
- продуктивный скот, буйволы, волы, яки, олени, другие одомашненные дикие животные (за исключением рабочего скота);
- приобретенные издания (книги, брошюры и иные подобные объекты),
   произведения искусства. При этом стоимость приобретенных изделий и иных подобных объектов, за исключением произведений искусства, включается в состав прочих расходов, связанных с производством и реализацией выпускаемой продукции, в полной сумме в момент приобретения указанных объектов.

Работы авторов, исследующих экономическую сущность амортизации, содержат различные определения (табл. 2).

Определение амортизации Автор Я.В.Соколов Амортизация - процесс погашения стоимости объектов основных средств путем списания части первоначальной (восстановительной) стоимости основных средств на текущие издержки производства или обращения А.М. Ковалева, Амортизация – денежное выражение износа основных средств в М.Г. Лапуста, процессе их производственного функционирования Л.Г. Скамай В.О. Федорович Амортизация - процесс переноса части стоимости производственных основных фондов на готовую продукцию с целью последующего воспроизводства основных фондов по мере их полного износа IAS № 16 «Основные Амортизируемая стоимость – первоначальная стоимость актива средства» или другая сумма, отраженная вместо первоначальной стоимости, за вычетом ликвидационной стоимости, или систематическое распределение амортизируемой стоимости актива на протяжении срока его полезной службы

Таблица 2. Определения амортизации [3]

Исходя из представленных выше определений, можно заключить, что амортизация — это часть текущих издержек, формирующихся в результате постепенного возмещения износа основных средств, в стоимостном выражении, при одновременном аккумулировании средств на их воспроизводство по окончании срока полезного использования.

Экономическая специфика материальных объектов — основных средств состоит в том, что они приобретаются для получения дохода в течение нескольких лет. За весь период использования основных фондов часть их стоимости списывается на расходы посредством амортизации.

Начисление амортизации в целях бухгалтерского учета в соответствии с ПБУ 6/01 производится одним из следующих методов:

- линейным методом, исходя из первоначальной (балансовой) стоимости объекта и нормы амортизации;
- методом уменьшаемого остатка, исходя из остаточной стоимости объекта и нормы амортизации;
- методом списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования объекта, исходя из первоначальной (балансовой) стоимости и соотношения чисел лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, и полного количества лет срока полезного использования;
- методом списания стоимости пропорционально объему продукции, исходя из планируемого объема выпуска продукции в натуральных показателях соотношения первоначальной (балансовой) стоимости объекта и прогнозируемого объема выпуска продукции за весь срок полезного использования объекта основных средств [8].

Линейный метод начисления амортизации применялся корпорациями и ранее, именно он был закреплен Постановлением Совмина СССР № 1072 от 22.10.1990 г. «О единых нормах амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР», и алгоритм его расчета соответствует линейному методу, применяемому в бухгалтерском и налоговом учетах в настоящее время.

В связи с введением Налогового кодекса Российской Федерации № 117-ФЗ от 05.08.2000 г. Постановлением Правительства РФ № 1 от 01.01.2002 г. «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы» (ред. от 06.07.2015 г.) при начислении амортизации в целях налогового учета стали использовать новые классификационные группы объектов основных средств (табл. 3). Норма амортизационных отчислений устанавливается индустриальной корпорацией, исходя из срока полезного использования объекта основных средств, в соответствии с Классификацией основных средств, включаемых в амортизационные группы. Это позволило не только сохранять нормы амортизации по группам объектов основных средств, но и самостоятельно определять срок их полезного использования [9].

Начисление амортизации в соответствии с Налоговым кодексом РФ, в отличие от бухгалтерского учета (ПБУ6/01), производится одним из двух методов: линейным или нелинейным. Корпорациям предоставлено право выбора одного из двух методов начисления амортизации (прежде применялся лишь один метод амортизации в соответствии с постановлением Совмина СССР № 1072 от 22.10.1990 г. «О единых нормах амортизационных отчислений на

полное восстановление основных фондов народного хозяйства СССР»). Выбранный метод амортизации в соответствии с Налоговым кодексом РФ не мог быть изменен в течение всего срока начисления амортизации по объекту основных средств (Федеральный закон 57-ФЗ от 29.05.2002 (ред. 24.11.2014 г.) «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации»).

Таблица 3. Классификация основных средств, включаемых в амортизационные группы

	, 10
Номер группы	Срок полезного использования
I	1–2 года включительно
II	2–3 года включительно
III	3-5 лет включительно
IV	5-7 лет включительно
V	7–10 лет включительно
VI	10-15 лет включительно
VII	15-20 лет включительно
VIII	20-25 лет включительно
IX	25-30 лет включительно
X	Свыше 30 лет

В 2005 г. Федеральным законом № 58-ФЗ от 06.06.2005 г. (вступившим в силу с 01.01.2006 г.) впервые была введена амортизационная премия. Данный финансовый инструмент должен был способствовать привлечению инвестиций в основной капитал для обновления основных производственных фондов в РФ [9, 10, 11].

В соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации корпорациям разрешено включать в затраты расходы на капитальные вложения в размере не более 10% от первоначальной стоимости амортизируемого имущества, относящегося к I–II, VIII–X амортизационным группам. А для амортизируемого имущества, которое относится к III–VII амортизационным группам, разрешено включать в затраты расходы на капитальные вложения не более 30% от первоначальной стоимости. По такому же принципу разрешено включать в состав расходов затраты на реконструкцию, модернизацию, техническое перевооружение, достройки, дооборудование и ликвидацию амортизируемого имущества [9, 12].

Если корпорация использует вышеуказанное право, соответствующие объекты амортизируемого имущества включаются в амортизационные группы после ввода их в эксплуатацию по первоначальной стоимости за минусом не более 10 и 30% от первоначальной стоимости амортизируемого имущества, относящегося к I–II, VIII–X и к III–VII амортизационным группам соответственно. В то же время суммы, на которые изменяется первоначальная стоимость амортизируемого имущества в случаях достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, технического перевооружения, частичной ликвидации объектов, учитываются в суммарном балансе амортизационных групп (изменяя первоначальную стоимость объектов, амортизация по которым начисляется линейным методом) за вычетом не более 10% (не более

30% — в отношении объектов, относящихся к III—VII амортизационным группам) таких сумм (ст. 258 НК РФ). Амортизационная премия уменьшает суммы отчислений не только налога на прибыль, но и налога на имущество корпорации, высвобождая при этом дополнительные финансовые ресурсы как в первый год эксплуатации объекта, так и в последующие годы эксплуатации амортизируемого имущества, которые могут быть направлены на развитие имущественного комплекса индустриальной корпорации [9].

В случае если амортизируемое имущество, в отношении которого была применена амортизационная премия, было реализовано в течение пяти лет с момента ввода в эксплуатацию, то сумма расходов, ранее включенных в состав расходов отчетного периода, должна быть включена во внереализационные расходы в том же периоде, в котором корпорация осуществила реализацию. При применении амортизационной премии балансовая стоимость амортизируемого имущества рассчитывается как первоначальная стоимость за минусом амортизационной премии. Однако на практике амортизационная премия используется недостаточно или вообще не используется, так как амортизация входит в состав себестоимости как один из элементов экономических затрат, увеличивая при этом себестоимость реализованной (товарной) продукции [10, 11].

В связи с вступлением в силу Федерального закона № 224-ФЗ от 26.11.2008 г. «О внесении изменений в часть первую, вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (ред. 08.03.2015 г.) корпорациям было разрешено изменять метод начисления амортизации. Изменение метода начисления амортизации необходимо проводить с начала календарного года (отчетного финансового периода), причем, изменить метод амортизации можно только один раз в течение пяти лет. Выбранный индустриальной корпорацией метод начисления амортизации необходимо применять ко всем видам амортизируемого имущества независимо от даты приобретения. Амортизация начисляется отдельно по каждой амортизационной группе (подгруппе) при применении нелинейного метода начисления амортизации или отдельно по каждому объекту амортизируемого имущества при применении линейного метода начисления амортизации.

Также с введением поправок в Налоговый кодекс РФ с 1 января 2009 г. амортизируемым имуществом признаются и капитальные вложения, предоставленные по договору безвозмездного использования объектов основных средств, в форме неотделимых улучшений, произведенных организациейссудополучателем с согласия организации-ссудодателя [9].

С введением вышеуказанных поправок в Налоговый кодекс РФ (224-ФЗ от 26.11.2008 г.) порядок применения линейного метода принципиально не изменился. Объекты основных средств, подлежащие амортизации линейным методом, в виде капитальных вложений амортизируются у арендодателя и у арендатора с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором это имущество было введено в эксплуатацию. Амортизация по амортизируемому имуществу в виде капитальных вложений в объекты полученных по договору безвозмездного пользования основных средств, которые подлежат амортизации и амортизация по которым начисляется линейным методом, начисляет-

ся у организации-ссудодателя с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором это имущество было введено в эксплуатацию капитальных вложений, у организации-ссудополучателя – с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором это имущество было введено в эксплуатацию.

Корпорация прекращает начислять амортизацию с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором произошло полное списание стоимости амортизируемого имущества, либо при выбытии (списании) объекта амортизируемого имущества по другим основаниям. Начисление амортизации по объектам, исключенным из состава амортизируемого имущества, прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем исключения их из состава амортизируемого имущества. В связи с прекращением действия договора безвозмездного пользования и возвращением объекта амортизируемого имущества арендодателю, а также при завершении реконструкции, модернизации, расконсервации объекта амортизируемого имущества амортизация по таким объектам начисляется с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором произошли вышеуказанные изменения [9].

Линейным методом начисляется амортизация по объектам основных средств, полезный срок использования которых составляет свыше 20 лет. Такие объекты включаются в VIII—X амортизационные группы независимо от сроков ввода их в эксплуатацию. К объектам со сроком полезного использования от 1 года до 20 лет корпорация может применять как линейный, так и нелинейный метод начисления амортизационных отчислений.

В настоящее время предусматривается возможность применения повышенных норм амортизации для всех групп, кроме I–III, при условии, что основные средства амортизируются нелинейным методом. Если объекты основных средств эксплуатируются в условиях агрессивной среды или работают с повышенной сменностью, то к основной норме амортизации применяется специальный повышающий коэффициент 2. При использовании объектов по договору финансовой аренды (лизинга) также применяется специальный коэффициент (но не более 3). Метод начисления амортизации с применением повышающих коэффициентов высвобождает дополнительные финансовые ресурсы. Одновременно предусматриваются и пониженные нормы амортизации. Остаточная стоимость реализуемых объектов амортизируемого имущества определяется исходя из фактически применяемой нормы амортизации.

Специальный коэффициент 0,5 в отношении легковых автомобилей и пассажирских микроавтобусов, имевших первоначальную стоимость соответственно более 600 и 800 тыс. руб., с 1 января 2009 г. не применяется.

В связи с внесением изменений в Налоговый кодекс РФ с 01.01.2009 г. порядок применения нелинейного метода изменен принципиально. Налоговым кодексом РФ для нелинейного метода начисления амортизации предусмотрен суммарный вариант, т.е. для каждой амортизационной группы на 1-е число налогового (отчетного) периода определяется суммарный баланс. Он рассчитывается как сумма стоимости всех объектов основных средств, отнесеных к данной амортизационной группе. При применении нелинейного метода начисления амортизации используются месячные нормы амортизации. В дальнейшем суммарный баланс каждой амортизационной группы определяется на 1-е число месяца, для которого определяется сумма начислен-

ной амортизации в порядке, указанном в ст. 322 НК РФ. Для амортизационных групп суммарный баланс определяется без учета объектов амортизируемого имущества, амортизация по которым начисляется линейным методом.

По мере ввода в эксплуатацию объектов амортизируемого имущества их первоначальная стоимость увеличивает суммарный баланс соответствующей амортизационной группы. При этом первоначальная стоимость объектов включается в суммарный баланс соответствующей амортизационной группы с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, когда они были введены в эксплуатацию [9].

В случае изменения первоначальной стоимости объектов амортизируемого имущества, их реконструкции, модернизации, технического перевооружения, дооборудования, частичной ликвидации сумму на которую изменяется их первоначальная стоимость, необходимо учитывать в суммарном балансе соответствующей амортизационной группы. Суммарный баланс при этом уменьшается на сумму начисленной амортизации в этой группе ежемесячно.

Начисление амортизации по арендованным объектам основных средств, которые подлежат амортизации в виде капитальных вложений, и амортизация, которая рассчитывается нелинейным методом, рассчитывается у арендатора и арендодателя с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором имущество было введено в эксплуатацию.

Начисление амортизации по амортизируемому имуществу в виде капитальных вложений, в объекты полученных по договору безвозмездного пользования основных средств, которое подлежит амортизации и амортизация, которая рассчитывается нелинейным методом, начинается у организацииссудодателя и организации-ссудополучателя с 1-го числа месяца, следующего за месяцем, в котором имущество было введено в эксплуатацию [9].

Начисление амортизации по объектам амортизируемого имущества с применением нелинейного метода, исключенным из состава соответствующей амортизационной группы, прекращается с 1-го числа месяца, следующего за месяцем исключения данного объекта из состава амортизируемого имущества. При этом суммарный баланс соответствующей амортизационной группы уменьшается на остаточную стоимость указанных объектов основных средств. В случае если в результате выбытия основных средств сумма по соответствующей амортизационной группе была уменьшена до достижения суммарным балансом нуля, такая амортизационная группа ликвидируется [9].

В том случае, если суммарный баланс амортизационной группы становится менее 100 000 руб., в месяце, следующем за месяцем, в котором указанное значение было достигнуто (если за это время суммарный баланс соответствующей амортизационной группы не увеличился в результате ввода в эксплуатацию объектов амортизируемого имущества), корпорация вправе ликвидировать указанную группу, при этом значение суммарного баланса относится на внереализационные расходы текущего периода.

В связи с изменениями, внесенными в Налоговый кодекс РФ (часть вторая) от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016 г.) (с изм. и доп., вступ. в силу 01.09.2016 г.), амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 100 000 руб. А в соответствии с Приказом Минфина России от

30.03.2001 № 26н (ред. 16.05.2016 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» (ПБУ 6/01) амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью 40000 руб., т.е. на 60 000 руб. меньше, чем в соответствии с Налоговым кодексом РФ. Объекты основных средств со стоимостью менее 100 000 руб. списываются на внереализационные расходы. При этом увеличивается себестоимость выпускаемой продукции доля амортизационных отчислений значительно уменьшается, а это значит, что процесс обновления основных производственных фондов замедляется [8, 9].

Вступившие в силу поправки ко второй части Налогового кодекса, в том числе изменения правил начисления амортизации, имели как положительные, так и отрицательные последствия для индустриальных корпораций. При использовании нелинейного метода амортизационная группа основных средств амортизируется, пока суммарный баланс амортизационной группы, к которой он отнесен, не составит менее установленного предела. После чего вся группа списывается во внереализационные расходы. Такой подход к начислению амортизации приводит к искажению пообъектного учета основных средств и утрате учетных данных о фактической стоимости конкретного объекта имущества [12].



Рис. 3. Рекомендации для изменения законодательных и нормативных актов на макро- и микроуровнях

Анализ налоговой политики государства показывает, что начиная с  $2002^1$  г. прибыль перестала быть «бесплатным» источником капитальных вложений и сумма начисленной амортизации остается единственным «бесплатным» собственным источником финансирования стратегических целей развития корпорации [13, 14].

Для повышения заинтересованности корпораций в проведении эффективной амортизационной политики необходимы изменения в законодательстве, касающиеся вопросов (рис. 3):

- взаимосвязи амортизационной политики с инвестиционной политикой корпорации (так как амортизационные отчисления являются единственным «бесплатным» источником финансирования направленного на реновацию  $O\Pi\Phi$ );
- создания обособленного амортизационного фонда и их целевого использования (для обеспечения целевого использования сумм накопленной амортизации);
- разработки экономически целесообразных сроков полезного использования амортизируемого имущества (учитывать моральный износ объекта);
- реализации наиболее эффективных механизмов начисления амортизационных отчислений (ускоренные методы амортизации);
- начисления амортизации в амортизационной группе отдельно по каждому объекту основных средств (положительно скажется на скорости оборота амортизируемого имущества и качестве учета каждого объекта основных средств);
- рациональной переоценки основных фондов («воздушные» деньги искусственно увеличивают амортизационный фонд корпораций);
- предоставления льгот по налогообложению для корпораций с высокой степенью изношенности основных фондов (окажет положительное влияние на интенсивность обновления основных производственных фондов);
- приведения первоначальной стоимости амортизируемого имущества к идентичной стоимости в бухгалтерском и налоговом учете (первоначальная стоимость амортизируемого имущества согласно ПБУ 6/01-40~000 руб., а в соответствии с НК РФ 100~000 руб.);
- оценки результативности амортизационной политики корпорации (введение индикативных показателей для эффективного использования сумм начисленных амортизационных отчислений).

Решение этих вопросов позволит более рационально начислять и эффективно использовать амортизационные отчисления. Это приведет к более интенсивному обновлению изношенных основных фондов корпораций и, соответственно, обеспечит производственный процесс дополнительными финансовыми ресурсами, что в целом будет способствовать экономическому росту национальной экономики России.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Налоговый кодекс. 2002 г. Ст. 25: прибыль предприятия, фактически направляемая на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения, подлежала освобождению от налогообложения при условии, что эта льгота не уменьшала фактической суммы налога, исчисленной без ее учета, более чем на 50%.

### Литература

- 1. Россия в цифрах. 2016: крат. стат. сб. / Росстат. М., 2016. 545 с.
- 2. Конципко Н.В. Формирование стратегических финансовых накоплений в крупных индустриальных корпорациях: дис. ... канд. экон. наук. Новосибирск, 2011.
- 3. Федорович В.О., Конципко Н.В. Собственные источники стратегических финансовых накоплений индустриальных корпораций. Новосибирск: НГУЭУ, 2011. 200 с.
- 4. *Кравец А.В.* Инвестиционный климат и развитие бизнеса в России // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17, № 2. С. 167–176.
- 5. *Федорович В.О.* Стратегическое и оперативное финансирование деятельности корпорации: особенности выбора источников // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. № 6. С. 2–13.
- 6. Конципко Н.В. Амортизационная политика государства в переходной экономике России // Сборник научных трудов по материалам Шестой Всерос. конф. преподавателей и научных работников технических вузов «Рынок: проблемы переходной экономики». Новосибирск: НГАСУ, 2010. С. 149–151.
- 7. Конципко Н.В. Амортизация нематериальных активов как источник пополнения стратегических финансовых накоплений // Экономические аспекты регионального развития: история и современность: материалы VII Всерос. науч.-практ. конф. ученых, преподавателей, аспирантов, студентов и школьников. М., 2016. С. 215–217.
- 8. Приказ Минфина России от 30.03.2001 г. № 26н «Об утверждении Положения по бух-галтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01 (ред. 16.05.2016 г.).
  - 9. Налоговый кодекс РФ от 05.08.2000 г. // КонсультантПлюс (дата обращения: 20.08.2016).
- 10. *Федорович В.О.* Оценка прироста собственных источников финансирования за счет амортизационной премии корпорации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2015. № 19 (253). С. 15–29.
- 11.  $\Phi$ едорович В.О.,  $\Phi$ едорович Т.В., Конципко Н.В. Экономические выгоды от вариантов начисления амортизационной премии в индустриальной корпорации // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2015. № 3(31). С. 123–140.
- 12. *Федорович В.О.* Обеспечение государственных интересов при формировании механизма управления имущественными комплексами крупных корпораций // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 26. С. 12–26.
- 13. *Кравец А.В.* Экономический рост и формирование инвестиционного климата региона: проблемы и перспективы // Интерактивная наука. 2016. № 1. С. 127–130.
- 14. *Кравец А.В.* Влияние и роль инновационного развития бизнеса на экономический рост // Интерактивная наука. 2016. № 2. С. 147–150.

**Kontsipko N.V.,** Candidate of Economic Sciences, associate professor of regional economy and management, Novosibirsk State University of Economics and Management (Novosibirsk, Russia). E-mail: koncipko\_natalya@mail.ru

# DEVELOPMENT OF CONCEPTUAL APPROACHES TO DEPRECIATION POLICY AS THE SOURCE OF CORPORATE FINANCING

Keywords: funding sources, depreciation policy, depreciation, depreciable property, accounting, tax accounting

The article presents the depreciation policy of industrial corporations as source of funding for the expanded reproduction of the basic production funds of an enterprise. Depreciation periodization, the reasons for its development are provided in details. Advantages and disadvantages of current legislation are identified, as well as recommendations concerning changes in laws and regulations for the formation of an effective depreciation policy and for increasing the domestic industrial corporation's investment attractiveness are provided.

### References

1. Rossiya v tsifrakh. 2016: Krat. stat. sb. / Rosstat – Moscow, 2016. pp. 545

- 2. Kontsipko N.V., Formirovaniye strategicheskikh finansovykh nakopleniy v krupnykh industrialnykh korporatsiyakh // Dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk / National Research Tomsk State University. Novosibirsk, 2011.
- 3. Fedorovich V.O., Kontsipko N.V., Sobstvennyye istochniki strategicheskikh finansovykh nakopleniy industrialnykh korporatsiy. Novosibirsk: Novosibirsk State University of Economics and Management, 2011. 200 s.
- 4. Kravets A.V., Investitsionnyy klimat i razvitiye biznesa v Rossii // Rossiyskoy predprinimatelstvo. 2016. T. 17. № 2, pp. 167-176.
- 5. Fedorovich V.O., Strategicheskoye i operativnoye finansirovaniye deyatel'nosti korporatsii: osobennosti vybora istochnikov // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2013. № 6, pp. 2-13.
- 6. Kontsipko N.V., Amortizatsionnaya politika gosudarstva v perekhodnoy ekonomike Rossii // Sbornik nauchnykh trudov po materialam Shestoy vserossiyskoy konferentsii prepodavateley i nauchnykh rabotnikov tekhnicheskikh vuzov «Rynok: problemy perekhodnoy ekonomiki». Novosibirsk, Novosibirsk State University of Economics and Management, 2010 g. pp. 149-151.
- 7. Kontsipko N.V., Amortizatsiya nematerialnykh aktivov kak istochnik popolneniya strategicheskikh finansovykh nakopleniy // V sbornike: Ekonomicheskiye aspekty regiona'nogo razvitiya: istoriya i sovremennost. Materialy VII Vserossiyskoy nauchno-praktichesoy konferentsii uchenykh, prepodavateley, aspirantov, studentov i shkolnikov. 2016, pp. 215-217.
- 8. Prikaz Minfina Rossii ot 30.03.2001 g. № 26n «Ob utverzhdenii Polozheniya po bukhgalterskomu uchetu «Uchet osnovnykh sredstv» PBU 6/01 (16.05.2016).
  - 9. Nalogovyy kodeks RF ot 05.08.2000. Konsultant Plus. date of the application 20.08.2016 g.
- 10. Fedorovich V.O., Otsenka prirosta sobstvennykh istochnikov finansirovaniya za schet amortizatsionnoy premii korporatsii // Finansovaya analitika: problemy i resheniya. 2015. № 19 (253), pp. 15-29.
- 11. Fedorovich V.O., Fedorovich T.V., Kontsipko N.V., Ekonomicheskiye vygody ot variantov nachisleniya amortizatsionnoy premii v industrial'noy korporatsii // Vestnik TGU. Ekonomika. 2015. № 3(31), pp. 123-140.
- 12. Fedorovich V.O., Obespecheniye gosudarstvennykh interesov pri formirovanii mekhanizma upravleniya imushchestvennymi kompleksami krupnykh korporatsiy // Natsionalnyye interesy: prioritety i bezopasnost. 2013. № 26, pp. 12-26.
- 13. Kravets A.V., Ekonomicheskiy rost i formirovaniye investitsionnogo klimata regiona: problemy i perspektivy // Interaktivnaya nauka. 2016. № 1, pp. 127-130.
- 14. Kravets A.V., Vliyaniye i rol' innovatsionnogo razvitiya biznesa na ekonomicheskiy rost // Interaktivnaya nauka. 2016. № 2, pp. 147-150.

**Kontsipko N.V.** Razvitie kontseptualnyih podhodov k amortizatsionnoy politike kak sobstvennomu istochniku finansirovaniya korporatsii [Development of conceptual approaches to depreciation policy as the source of corporate financing]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 153-168.

УДК 378.1; 378.2; 378.3

DOI: 10.17223/19988648/37/12

# Д.В. Попов

# ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ

Статья является продолжением работ, посвященных исследованию изменений, которые происходят под влиянием глобализации высшего образования в национальных системах высшего образования. В статье даны определения выражениям «система финансирования высших учебных заведений национальной системы высшего образования». «финансово-экономическая деятельность высших учебных заведений». «эффективность финансово-экономической деятельности высших учебных заведений». Автор доказывает, что в настоящее время по отношению к высшим учебным заведениям следует использовать не выражение «финансово-хозяйственная деятельность», а выражение «финансово-экономическая деятельность». Проведен анализ взаимосвязей между системами финансирования высших учебных заведений национальных систем высшего образования, финансово-экономической деятельностью высших учебных заведений и тенденциями в национальных системах высшего образования в разрезе тенденций. На основании результатов проведенного анализа разработана схема совершенствования системы высшего образования, которая определяет эффективность финансово-экономической деятельности высшего учебного заведения как основу развития мировой системы высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, финансирование, финансово-экономическая деятельность, система финансирования, эффективность, тенденции, глобализация, конкуренция.

#### Введение

В предыдущих работах мы провели исследования по изучению влияния глобализации рынка высшего образования на национальные системы высшего образования и на основании полученных результатов выявили тенденции, свойственные большинству национальных систем высшего образования (далее – тенденции) [1].

В данной статье мы рассмотрим влияние тенденций на системы финансирования высших учебных заведений национальных систем высшего образования и финансово-экономическую деятельность высших учебных заведений.

Исследованию вопросов финансирования высших учебных заведений в условиях глобализации мирового рынка образования посвятили свои труды П. Алтбах [2], Ж. Винстон [3], Д. Джонстон [4], Д. Зиммерман [3], Д. Кинг [5], М. Кретович [6], С. Мишель [6].

Цель статьи — разработать схему совершенствования системы высшего образования на основе изменений в системах финансирования высших учебных заведений национальных систем высшего образования и в финансово-экономической деятельности высших учебных заведений под влиянием тенденций в условиях глобализации мирового рынка высшего образования...

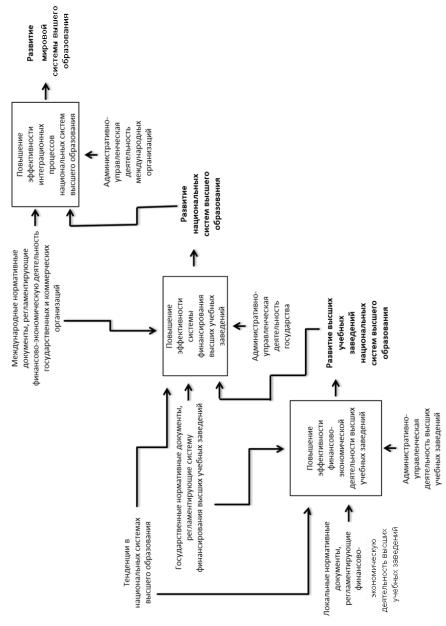


Рис. 1. Схема совершенствования системы высшего образования

# Определения выражений

Определим значения выражений, которые мы будем использовать.

Система финансирования высших учебных заведений национальной системы высшего образования — это совокупность финансовых отношений между субъектами национальной системы высшего образования, связанных с формированием, распределением, доведением и использованием денежных средств.

При изучении научной литературы мы обратили внимание на то, что выражение «финансово-экономическая деятельность» используется только для коммерческих учреждений. Для государственных учреждений используется выражение «финансово-хозяйственная деятельность».

На наш взгляд, это не правильно. Мы считаем, что в отношении казенных учреждений должно использоваться выражение «финансово-хозяйственная деятельность», а в отношении бюджетных и автономных учреждений следует использовать выражение «финансово-экономическая деятельность».

На примере высших учебных заведений как бюджетных учреждений поясним необходимость использования выражения «финансово-экономическая деятельность» по отношению к бюджетным и автономным государственным учреждениям.

После принятия Госдумой Российской Федерации в мае 2010 г. Федерального закона № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – 83-ФЗ) [7] высшие учебные заведения получили право заниматься предпринимательством (приносящей доход деятельностью), т.е. хозяйственной деятельностью, связанной с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг или же продажей товаров, необходимых потребителю, с целью получения прибыли.

Предпринимательская деятельность имеет регулярных характер и отличается, во-первых, свободой в выборе направлений и методов деятельности, самостоятельностью в принятии решений (разумеется, в рамках закона и направленных норм); во-вторых, ответственностью за принимаемые решения и их использование. В-третьих, этот вид деятельности не исключает риска и убытков. Наконец, предпринимательство четко ориентировано на получение прибыли, чем в условиях развитой конкуренции достигается и удовлетворение общественных потребностей. Это важнейшая предпосылка и причина заинтересованности в результатах своей деятельности.

Кроме этого, государственное финансирование до высших учебных заведений после принятия 83-ФЗ, доводится на конкурсной основе в виде государственных субсидий на выполнение государственных заданий.

Поэтому для принятия тех или иных решений при управлении высшими учебными заведениями нужно иметь представление не только о ходе выполнения плана (задания), результатах хозяйственной деятельности, но и о тенденциях и характере происходящих изменений в экономике как высшего учебного заведения, так и отрасли, региона, государства. В связи с этим не-

маловажным становится проведение различных видов экономического анализа, с помощью которого достигается осмысление, понимание информации.

Следует отметить, что «экономика» в переводе с греческого означает «законы хозяйства», т.е. финансово-экономическая деятельность на микроуровне – это не что иное, как финансово-хозяйственная деятельность.

Чтобы выжить в современных условиях, руководству высшего учебного заведения необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовое состояние как своего учреждения, так и существующих конкурентов.

Основным инструментом для оценки финансового состояния высших учебных заведений является финансовый анализ, который характеризует итоги финансово-экономической деятельности.

Для принятия того или иного решения руководству необходимо проанализировать обеспеченность высшего учебного заведения финансовыми ресурсами, целесообразность и эффективность их размещения и использования, платежеспособность учреждения и его финансовые взаимоотношения с контрагентами.

Анализ и оценка финансовых показателей необходимы для эффективного управления высшими учебными заведениями. Основываясь на результатах финансового анализа, руководство высших учебных заведений может осуществлять планирование, контроль, улучшать и совершенствовать направления своей деятельности.

Очевидно, что от эффективности управления финансовыми ресурсами и высшим учебным заведением целиком и полностью зависит результат деятельности высшего учебного заведения в целом. Если дела в высшем учебном заведении идут самотеком, а стиль управления в новых рыночных условиях не меняется, то ни о каком развитии не может быть и речи. Такие высшие учебные заведения ежедневно борются за выживание, и эта борьба становится непрерывной.

Анализ финансово-экономической деятельности является одним из наиболее действенных методов управления, важным элементом обоснования руководящих решений. Он основан на системном подходе, комплексном учете разнообразных факторов, качественном подборе достоверной информации и является существенной функцией управления.

Таким образом, финансово-экономическую деятельность высших учебных заведений мы определим как деятельность высших учебных заведений по экономическому анализу тенденций и характера происходящих изменений в экономике на микро- и макроуровнях, по оценке и анализу финансовой деятельности учреждения и по принятию с учетом результатов финансово-экономического анализа обоснованных решений по развитию учреждения высшего образования на кратко -, средне - и долгосрочные периоды времени

Для того чтобы дать определение выражению «эффективность финансово-экономической деятельности высших учебных заведений», определим значение, в котором употребляется термин «эффективность» в данном выражении.

В настоящее время достаточно часто употребляется термин «эффективность». При этом не менее часто возникает вопрос, связанный со значением

данного термина. В зависимости от области применения этому термину присваиваются разные значения [8].

Первые упоминания термина «эффективность» относят ко второй половине XVII в. в работах Уильяма Петти в значении результативности. Используется термин для оценки действий правительства как субъекта управления на оживление экономической жизни.

В XVIII в. в том же значении термин «эффективность» употребляет в своих работах Франсуа Кенэ. При этом Уильям Петти и Франсуа Кенэ термин «эффективность» как самостоятельное экономическое понятие не разрабатывали.

Как самостоятельная экономическая категория термин «эффективность» рассматривается с начала XIX в. в работах Давида Рикардо.

Давид Рикардо определял «эффективность» как отношение результата к определенному виду затрат и использовал это определение для оценки эффективности капитала.

В связи с развитием науки и крупными научными открытиями термин «эффективность» постепенно, к концу XIX в., теряет своё чисто экономическое значение. Его начинают применять в других сферах деятельности.

- Г. Эмерсон считал эффективность основной задачей управления. В 1900 г. выходит его книга «Эффективность как основание для управления и оплаты труда», а в 1912 г. «Двенадцать принципов эффективности».
- Т. Котарбиньским во второй половине 70-х гг. XX в. оформляются теоретические разработки в праксиологии области социологических исследований, которая изучает методику рассмотрения различных действий или совокупности действий с точки зрения установления их эффективности. В целом термин «эффективность» у Котарбиньского отличается многозначностью употребления, что обусловливает в какой-то мере теоретическую неопределенность этого понятия в рамках праксиологии.

Использование термина за пределами экономических границ привело к необходимости введения новой критериальной основы, при определении которой до сих пор не наблюдается какого-либо единства. Представителей, формулирующих критериальные основы, условно можно разделить на две группы, которые:

- -эффективность определяют только на основе экономических критериев;
- -считают, что эффективность, помимо экономических, учитывает социальные, психологические, территориальные, политические и другие критерии.

Так, например, П. Роби и К. Сейлз предложили следующий список критериев оценки эффективности управления, ориентируясь главным образом на коммерческие организации: качество управления; качество продукции и услуг; способность к нововведениям; объем долгосрочных инвестиций; финансовое положение; способность к привлечению, развитию высококачественных человеческих ресурсов; ответственность перед обществом и окружающей средой; широкое использование активов компании.

Прежде чем рассматривать современные определения термина «эффективность», определим термин «результативность».

Т.В. Файберг определяет эффективность и результативность следующим образом [9]:

эффективность – соотношение результатов и затрат на эти цели;

результативность – польза или выгода от результатов работы.

Аналогично через соотношение результата и затрат дают определение понятию эффективности следующие авторы:

- Е.Е. Румянцева [10]: эффективность степень соизмерения результатов с затратами; система показателей, характеризующих уровень использования производственных мощностей системы;
- Л.П. Кураков, В.Л. Кураков [11]: эффективность деятельности результативность экономической деятельности, определяемая как отношение полученного экономического эффекта и затрат, обусловивших получение этого эффекта;
- А.К. Осипов и др. [12]: эффективность совокупная результативность работы, действия, системы мероприятий, являющихся следствием определенных материальных усилий.

Изучая научные работы, посвященные исследованию эффективности деятельности бюджетных учреждениях, мы сталкиваемся с иными определениями понятия эффективности:

- М.П. Придачук [13]: эффективность степень достижения поставленных целей;
- И.И. Мазур [14]: эффективность использования бюджетных средств определяется не столько традиционными объективными показателями действенности решений по типу: «затраты-выпуск» или «затраты-результат», сколько по соотношению результатов и ресурсов, использованных для достижения стратегических целей политической системы и реализации общих государственных интересов.

Таким образом, понятие «эффективность» для бюджетных учреждений рассматривается через призму достижения стратегических целей и интересов учреждения и его учредителя.

Повышение эффективности системы управления высших учебных заведений исследуют Т.В. Ивашкевич, А.Г. Кириллов, Ю.И. Щербаков и др. В ходе исследования определяют эффективность системы управления высших учебных заведений. Так, например, Т.В. Ивашкевич [15] дает следующее определение: эффективность управления высшим учебным заведением — основной показатель совершенства управления, определяемый посредством сопоставления совокупности показателей эффективности аппарата управления (внутренней эффективности) и эффективности его влияния на объекты управления, характеризующиеся конечными результатами их деятельности (внешней эффективности).

Таким образом, термин «эффективность» в выражении «эффективность финансово-экономической деятельности высших учебных заведений» определяется особенностями организации и деятельности высших учебных заведений, обусловленных сочетанием государственных интересов, продиктованных учредителем и иными исполнительными органами власти (федеральными, региональными, местными), и коммерческих интересов, продиктованных собственной финансово-экономической деятельностью.

Эффективность финансово-экономической деятельности высших учебных заведений — основной показатель совершенства управления, определяемый сопоставлением совокупности показателей эффективности управления финансово-экономической деятельностью высших учебных заведений аппаратом управления и эффективности его влияния на объекты управления, характеризующиеся конечными результатами их деятельности.

# Взаимосвязь систем финансирования высших учебных заведений и тенденций в национальных системах высшего образования

Далее рассмотрим, как взаимосвязаны между собой системы финансирования высших учебных заведений национальных систем высшего образования, финансово-экономическая деятельность высших учебных заведений и тенденции в национальных системах высшего образования в разрезе тенденций.

# 1.Приватизация высшего образования

Преследуя только коммерческие цели, частные высшие учебные заведения нередко не учитывают иных, не менее важных целей деятельности, которые иногда противоречат коммерческим целям и, следовательно, требуют различных оперативных подходов для их достижения. Так, например, одним из основных направлений деятельности высших учебных заведения является научно-исследовательская деятельность, которая ориентирована на получение новых знаний, связанных с совершенствованием практической деятельности. Поиск новых знаний влечет за собой непрерывное экспериментирование, которое не всегда имеет результат, а если даже и имеет, то не всегда покрывает этим результатом затраты, понесенные высшим учебным заведением на его получение.

Для частных высших учебных заведений это недопустимо, так как противоречит основной цели их создания.

Тем не менее правительства многих стран продолжают вести политику приватизации учреждений высшего образования, что приведет к росту числа учащихся, посещающих частный сектор высшего образования, и увеличению роли рыночных сил в системе высшего образования.

# 2.Институциональная диверсификация

Через систему финансирования высших учебных заведений государства оказывают влияние на институциональное разнообразие, стимулируя развитие отдельных направлений. Например, если государство направляет значительные финансовые ресурсы на научно-исследовательскую деятельность, то научно-исследовательские университеты в этом государстве будут развиваться.

Таким образом, обязанностью государства является обеспечение с помощью системы финансирования высших учебных заведений институцииональной диверсификации национальной системы высшего образования, необходимой для развития общества. 3. Увеличение государственного участия в финансировании высших учебных заведений

Рост количества студентов и развитие частного сектора высшего образования способствовали увеличению количества мест платного обучения по программам высшего образования в национальных системах образования.

Для того чтобы обеспечить доступность к получению платного обучения по программам высшего образования всем студентам, в том числе и студентам из низших социально-экономических слоев общества, государствам необходимо выстроить систему финансирования высшего образования, ориентированную на персональную государственную поддержку нуждающихся студентов в виде полного или частичного возмещения платы за их обучение.

Ответственность за построение такой системы финансирования полностью лежит на соответствующих государственных органах, в обязанности которых также входит постоянный мониторинг влияния механизмов государственного финансирования на высшее образование.

4. Диверсификация источников финансирования высших учебных заведений

Сокращение финансирования высших учебных заведений из государственных источников, без предварительного создания условий и стимулов для развития альтернативных источников финансирования, может поставить под угрозу существование учреждения. Но даже если условия и стимулы для развития альтернативных источников финансирования государством будут созданы, при уменьшении государственного финансирования в большинстве случаев в высших учебных заведениях произойдет смена приоритетов. Это может привести к ухудшению качества предоставляемых услуг, оттоку высококвалифицированных преподавателей, научных работников и специалистов, к запущенному состоянию имущественного комплекса и снижению качества обучения.

Таким образом, в процессе реализации политики диверсификации источников финансирования государству следует постоянно осуществлять мониторинг деятельности высших учебных заведений и корректировать свою деятельность с учетом полученных результатов.

# 5. Разнообразие студенческого сообщества

Используя различные механизмы финансирования, государство может поддерживать (или не поддерживать) разнообразие студентов в высших учебных заведениях.

### 6. Увеличение числа платных студентов

Как уже было сказано ранее, рост количества студентов и развитие частного сектора высшего образования способствовали увеличению количества мест платного обучения по программам высшего образования в национальных системах образования. Непреднамеренным последствием роста числа платных студентов является то, что плохо обеспеченным студентам, у которых отсутствует возможность взять кредит, будет сложнее получить высшее образование.

Таким образом, государству необходимо осуществлять постоянный мониторинг влияния системы финансирования высших учебных заведений на различные слои населения.

# 7. Увеличение отчетности и ужесточение контроля

Рост отчетности в высших учебных заведениях стимулировал увеличение расходов:

- -на содержание существующего и дополнительного персонала;
- -повышение квалификации персонала;
- -разработку новых или доработку существующих информационных систем.

Высшие учебные заведения вынуждены нести эти расходы, особенно в тех случаях, когда объем их государственного финансирования полностью зависит от отчетности.

# 8. Институциональный рейтинг

Институциональный рейтинг, по сути, является инструментом, который стимулирует государства осуществлять усиленное финансирование более развитых высших учебных заведений.

Очевидно, что чем выше учреждение в рейтинге, тем больше это учреждение тратит денежных средств на подготовку одного студента, соответственно, в это учреждение должно поступать больше государственных средств.

# 9. Повышение эффективности финансирования высших учебных заведений

В сознании политиков эффективность финансирования ассоциируется с повышением качества соразмерно потраченным денежным средствам.

В связи с этим как приоритетные критерии оценки эффективности использования государственного финансирования высшими учебными заведениями в XXI в. большинство стран определило качество финансового менеджмента с ориентацией на конечный результат.

#### 10. Анализ стоимости услуг и оптимизация затрат

Столкнувшись с нехваткой финансовых ресурсов, большинство стран пересмотрело систему финансирования высших учебных заведений в направлении детализации финансируемых услуг, анализа их стоимости и оптимизации затрат по основным видам деятельности.

В свою очередь, большинство высших учебных заведений стали более сознательными экономически и разработали и продемонстрировали свои стратегии по сокращению затрат.

Таким образом, тенденции в национальных системах высшего образования, с одной стороны, оказывают влияние на системы финансирования высших учебных заведений, с другой — через системы финансирования высших учебных заведений государства стимулируют (или дестимулируют) развитие тенденций в национальных системах высшего образования.

#### Результаты исследования

При осуществлении финансово-экономической деятельности высшие учебные заведения должны учитывать тенденции. Чем точнее проведен экономический анализ и исследованы и учтены при осуществлении финансово-экономической деятельности тенденции в национальных системах высшего образования, тем выше уровень эффективности этой финансово-экономической деятельности.

Основой развития национальных систем высшего образования в ближайшем будущем станет усовершенствованная, с учетом влияния обозначенных тенденций, система финансирования высших учебных заведений (макроуровень), а основой развития высших учебных заведений национальных систем высшего образования в ближайшем будущем станет усовершенствованная, с учетом влияния обозначенных тенденций, финансово-экономическая деятельность высших учебных заведений (микроуровень).

При этом развитие мировой системы высшего образования определяется повышением эффективности интеграционных процессов национальных систем высшего образования и напрямую зависит от уровня развития национальных систем высшего образования, а развитие национальных систем высшего образования напрямую зависит от развития высших учебных заведений.

Таким образом, процесс совершенствования системы высшего образования в схематическом виде, разработанном в соответствии с методологией функционального моделирования IDEF0, будет иметь, представленный вид на рис. 1.

## Выводы

Разработанная схема совершенствования системы высшего образования наглядно демонстрирует зависимость мировой системы высшего образования, национальных систем высшего образования и учебных заведений высшего образования от эффективности финансово-экономической деятельности высших учебных заведений.

С целью контроля и мониторинга эффективности финансовоэкономической деятельности высших учебных заведений в последующем автором будет разработан методический подход к оценке эффективности финансово-экономической деятельности высших учебных заведений.

## Литература

- 1. *Попов*, Д.В. Влияние глобализации на национальные системы высшего образования // Успехи современной науки. 2016. № 10 (4). С. 84–89.
- 2. Altbach P. The funding of higher education: International perspectives. New York, NY: Garland Publishing 1993
- 3. Winston G.C., Zimmerman D. Where is aggressive price competition taking higher education? // The Magazine of Higher Learning, 2000, № 32(4), P. 10–19.
- 4. *Johnstone D.B.* The costs of higher education: Worldwide issues and trends for the 1990s // The funding of higher education: International perspectives. New York: Garland Publishing, 1993. P. 3–24.

- 5. *King J.E.* Financing a college education: How it works, how it's changing // Phoenix, AZ: The American Council on Education and The Oryx Press, 1999.
- 6. Michael S.O., Kretovics M.A. Financing higher education in a global market. New York: Algora Publishing, 2005. 344 p.
- 7. Федеральный закон от 8 мая 2010 г. N 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» // СПС «КонсультантПлюс: Версия Проф» [Электронный ресурс] / Компания «Консультант Плюс». (дата обращения: 29.01.2017).
- Попов Д.В. Исследование понятия эффективности. Определение понятия эффективности финансирования бюджетных учреждений // Экономика и социум. 2016. № 2 (21). С. 790–795.
- 9. Файберг Т.В. Оценка результативности деятельности бюджетных учреждений // Изв. Иркут. гос. экон. академии. 2006. № 2 (47). С. 23–25.
  - 10. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА, 2005. 723 с.
- 11. Кураков Л.П., Кураков В.Л. Толковый словарь экономических и юридических терминов. М.: Московский психолого-социальный институт. 2002. 747 с.
- 12. Методика оценки эффективности использования государственных средств (монография). Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2006.
- 13. Придачук М.П. Методы экономического анализа эффективности затрат на получение бюджетных услуг // Финансы. 2006. № 5. С. 27–30.
- 14. *Мазур И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г.* Эффективный менеджмент. М.: Высшая шк., 2003
- 15. Ивашкевич Т.В. Эффективность управления вузом // Экономика образования № 1. 2010. С. 60–63.

**Popov D.V.**, postgraduate student, assistant of the Department "Financial markets and financial institutions" Novosibirsk State University of Economics and Management (Novosibirsk, Russia). E-mail: dmit-popov@yandex.ru

# HIGHER EDUCATION INSTITUTE EFFECTIVENESS OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITIES

**Keywords:** higher education, financing, financial and economic activities, financing system, efficiency, trends, globalization, competition.

This article is the continuation of works devoted to the study of changes that occur under the influence of the higher education in national systems of higher education globalization. The article gives the definition of following expressions: "The financing system of higher education institutions of national education system", "Financial and economic activities of higher education institutions", "The effectiveness of the financial and economic activities of higher education institutions". Author proves that, at present, in relation to higher education institutions should not be used expression "Financial and operational activities", but the expression "financial and economic activities". Was held the analysis of relationships between systems of financing higher education institutions of national higher education systems, financial and economic activities of higher educational institutions and trends in national systems of higher education according to the trends. Based on the results of the analysis, a scheme for improving the higher education system was designed. The scheme allows to determine the efficiency of financial and higher education institutions economic activities as basis for development of the world higher education system.

# References

- 1. Popov D. V., Vliyaniye globalizatsii na natsionalnyye sistemy vysshego obrazovaniya / D.V. Popov, Uspekhi sovremennoy nauki. 2016. 10 (4), pp. 84-89.
- 2. Altbach, P. The funding of higher education: International perspectives / P. Altbach // New York, NY: Garland Publishing. 1993.
- 3. Winston G. C., Zimmerman D. Where is aggressive price competition taking higher education? // The Magazine of Higher Learning. 2000. № 32(4), pp. 10–19.
- 4. Johnstone, D. B., The costs of higher education: Worldwide issues and trends for the 1990s. / D. B. Johnstone // The funding of higher education: International perspectives. New York, NY: Garland Publishing. 1993, pp. 3–24.

- 5. King, J. E. Financing a college education: How it works, how it's changing. / J.E. King // Phoenix, AZ: The American Council on Education and The Oryx Press. 1999.
- 6. Michael S. O., Kretovics M. A. Financing higher education in a global market. New York: Algora Publishing, 2005. Vol., 344 p.
- 7. Federal Law of May 8, 2010 N 83-FL "On amendments to certain legislative acts of the Russian Federation in connection with the improvement of the legal status of state (municipal) institutions" // "Consultant Plus: Version Prof": [electronic resource] / The company "Consultant Plus". Renewal date: 29/01/2017
- 8. Popov D.V., Issledovaniye ponyatiya effektivnosti. Opredeleniye ponyatiya effektivnosti finansirovaniya byudzhetnykh uchrezhdeniy / D.V. Popov // Ekonomika i sotsium. 2016. № 2 (21), pp. 790–795
- 9. Fayberg T.V., Otsenka rezul'tativnosti deyatel'nosti byudzhetnykh uchrezhdeniy // Irkutsk: Nauchnyy zhurnal «Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii» №2 (47). 2006, pp. 23–25
- 10. Rumyantseva, E.E., Novaya ekonomicheskaya entsiklopediya // Moskva: INFRA. 2005, pp. 810
- 11. Kurakov L.P., Kurakov V.L., Tolkovyy slovar ekonomicheskikh i yuridicheskikh terminov // Moskva: Moscow psycho social institution. 2002, 748 p.
- 12. Osipov A.K., Anikin V.N., Kotlyachkov O.V., Konyarova E.K., Ilina T.A., Metodika otsenki effektivnosti ispolzovaniya gosudarstvennykh sredstv (monografiya) // Izhevsk: Publishing house IzhGTU. 2006, p. 8
- 13. Pridachuk, M.P., Metody ekonomicheskogo analiza effektivnosti zatrat na polucheniye byudzhetnykh uslug // Finansy. 2006. № 5, p. 27
- 14. Mazur I.I., Shapiro V.D., Olderogge N.G., Effektivnyy menedzhment // Moskva: High school. 2003, 555 p.
- 15. Ivashkevich T.V., Effektivnost upravleniya vuzom // Moskva: Ekonomika obrazovaniya  $\mbox{\it N}\!_{2}$  1. 2010, pp. 60–63

**Popov D.V.** Effektivnost finansovo-ekonomicheskoy deyatelnosti vyisshego uchebnogo zavedeniya [Higher education institute effectiveness of financial and economic activities]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 169-180.

## РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 332.1

DOI: 10.17223/19988648/37/13

# Л.Г. Кочегарова

# АНАЛИЗ ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНОВ РОССИИ<sup>1</sup>

В статье рассмотрены и обусловлены причины дисбаланса регионального инвестиционного развития. Неоднородность пространства Российской Федерации порождает сложности в процессе разработки стратегий регионального развития (в том числе инвестиционных). В связи с этим возникает проблема дифференциации территории, выделения групп регионов, сходных по некоторым существенным характеристикам. Цель данного исследования — выявление взаимосвязи между показателями экономической и социальной эффективности. Для решения задач, поставленных в работе, использованы элементы корреляционного анализа, чтобы оценить статистическую взаимосвязь между показателями экономической и социальной эффективности, а также методы матричного анализа, позволяющего реализовать авторский поход к классификации регионов РФ. Разработана матрица типов экономической ситуации, на основе которой проведена классификация регионов по показателям экономической и социальной эффективности. Рассмотрено влияние инновационной и социальной составляющих на экономическую эффективность.

Ключевые слова: региональный инвестиционный процесс, экономическая эффективность, социальная эффективность, индекс человеческого развития, дисбаланс целей.

## Введение

Актуальность вопросов, связанных с инвестиционным развитием территории, обусловлена тем, что инвестиции являются источником экономического роста и обеспечивают возможности для расширенного воспроизводства. Создание привлекательной инвестиционной среды для внешних инвестиций (в том числе иностранных) способствует возникновению мультипликативного эффекта, суть которого проявляется в активизации деятельности со стороны отечественных инвесторов в результате прихода крупных компаний на региональный рынок [1]. Как следствие, субъект инвестирования способен наращивать потенциал в сфере решения социальных вопросов в плане создания дополнительных рабочих мест и социальной инфраструктуры, увеличения уровня доходов населения и т.д. Внимание к социальным проблемам и поиск эффективных путей их решения являются признаками цивилизованной экономики. Исходя из этого, главная цель любой социально ориентированной экономической системы должна сводиться к максимизации полезного результата для повышения уровня и качества жизни граждан. Отличительной

 $<sup>^{1}</sup>$  Статья выполнена при поддержке Правительства РФ (Постановление № 211 от 16.03.2013 г.), соглашение № 02.А03.21.0011.

особенностью РФ является высокий уровень дифференциации экономического и социального развития регионов, что порождает определенные сложности в поддержании баланса регионального развития и обусловливает необходимость разработки специфических подходов к управлению. По мнению автора, особую значимость представляет выявление взаимовлияния между экономической и социальной эффективностью, что предполагает уточнение данных категорий и выбор критериев для их оценки.

# Теоретические аспекты экономической и социальной эффективности региона

Проблемами развития региона как пространственно локализованной социально-экономической подсистемы национального хозяйства занимались такие отечественные исследователи, как Р.А. Попов, А.И. Татаркин, А.Г. Гранберг, И.О. Калинникова, И.В. Арженовский, Н.И. Ляхова, С.С. Артоболевский и др. Вопросы, связанные с инвестициями, исследовались в трудах иностранных авторов У. Шарпа, Г. Александера, Дж. Бейли, И.А. Бланка, а также в работах отечественных ученых, таких как Л.А. Баев. В.Г. Беломестнов, И.Я. Лукасевич, П.Н. Брусов и др. Значимый вклад в изучение вопросов, связанных с инвестиционной деятельностью в регионе, внесли А.Ф. Блюденов, Е.В. Крестовских, Л.А. Юнусов, М.Ю. Маковецкий, Е.И. Лавров, Т.Н. Полякова и др. Исследователи отмечают, что расстояние играет все меньшую роль при принятии инвестиционных решений. Решающими факторами сегодня становятся другие инвестиционные стимулы: размер рынка, низкие производственные затраты и т.д. Такие выводы были получены при анализе инвестиционных потоков на основе гравитационных моделей [2, 3].

Проблемы дисбаланса целей и интересов субъектов, возникающие в процессе управления сложными системами разного уровня, исследованы в работах зарубежных ученых Х. Виссема, В. Занга, Дж. Касти, У. Мастенбрука, Т. Постона, О. Уильямсона, Р. Уотермана, Э. Фармера, Дж. Чайлда, Р. Чекланда, Й. Шумпетера и др.

В то же время остается неисследованным вопрос, касающийся дисбаланса регионального развития по критериям экономической и социальной эффективности.

Под экономической эффективностью понимается соотношение полезного результата экономической деятельности и затрат на ее осуществление. Социальная эффективность — это соответствие деятельности региональных властей основным интересам и целям социума региона, что проявляется в повышении качества и уровня жизни населения, более полном удовлетворении потребностей общества. Социальная эффективность определяется некоторыми авторами по аналогии с показателем экономической рентабельности как отношение денежной оценки социального эффекта к затратам на производство данного социального эффекта [4]. Однако нами предлагается использовать за основу подход, при котором социальная эффективность определяется степенью решения наиболее актуальных социальных задач [5].

Наряду с эффективностью для описания конечного результата реализации

какого-либо проекта или мероприятия используется понятие «эффект». При этом «эффект», как правило, представляют в виде абсолютных показателей, а «эффективность» — в виде относительных [6]. В иностранных источниках используется понятие «социальная рентабельность инвестиций», под которым понимается соотношение затрат и выгод. При этом учитываются неявные социальные результаты, которые сложно поддаются денежной оценке, а также уделяется внимание долгосрочным перспективным последствиям [7].

В.В. Марениченко дает следующее определение социального эффекта: «... это качественный системный результат от внедрения государственного регулирования, который включает поиск оптимального учета и взаимодействия общественных потребностей» [8].

В.А. Зимин под социальным эффектом понимает повышение материального и культурного уровня жизни граждан, более полное удовлетворение их потребностей в услугах и товарах, улучшение условий и техники безопасности, снижение доли тяжелого ручного труда и др. [9]. Отмечается также, что социальный эффект может иметь как положительную, так и отрицательную направленность. К положительным социальным последствиям может относиться организация дополнительных рабочих мест, улучшение условий труда и снижение производственного травматизма, улучшение экологической ситуации в регионе, повышение продолжительности жизни и т.д. Отрицательные социальные последствия выражаются в ухудшении экологической ситуации, возникновении дисбаланса на рынке труда, росте социальной напряженности и т.д.

М.Ю. Иванов обращает внимание на то, что «...оценка социального эффекта, так же как и его значимость, не может быть определена абсолютно объективно без учета социально-культурных особенностей государства в целом или той или иной его территории». Отмечается, что на социальный эффект, проявляющийся в повышении качества жизни населения, влияют исторические, географические, экологические, социальные, экономические, демографические, национальные, технические, управленческие и иные факторы и условия [10].

Поскольку не всегда социальный результат может быть точно измерен, в ряде случаев возможно использование качественных оценок и экспертных заключений. Следует учитывать, что социальный эффект и эффективность отдельного инвестиционного проекта могут проявляться на разных уровнях (макроэкономическом, региональном, на уровне отдельного предприятия) [11]. В большинстве случаев устойчивый макроэкономический эффект от социальных инвестиционных проектов проявляется в долгосрочной перспективе, что еще более усложняет процесс оценки результата. Комплексный подход к структуре социального развития и его взаимосвязи с другими категориями и процессами представлен в работе С.М. Васина и Н.А. Плешаковой [12].

Близким по смысловому содержанию к рассматриваемым категориям является понятие «социальное влияние», под которым понимается «изменение образа жизни людей, их культуры и общности, их окружающей среды, включающей политическую систему и окружение, их здоровья и благополучия, их стремлений и страхов» [13].

В настоящее время все большее распространение получает идея социального предпринимательства, которая предполагает приоритет социальных целей. По мнению социальных предпринимателей, прибыль — лишь средство, позволяющее внести свой вклад в общественное благо и гарантировать устойчивый результат [14]. Соответственно в социально ориентированном обществе денежные вложения в экономику (в том числе внешние инвестиции) в общем случае способны стимулировать повышение качества жизни населения. Проведенные исследования подтверждают положительное влияние прямых иностранных инвестиций на потребление, занятость, уровень доходов и здоровье населения [15].

Несмотря на то, что достижение экономической эффективности не исключает одновременного возникновения социальной эффективности и наоборот, их совместное проявление не является обязательным. В ряде случаев эти показатели могут стать конфликтными, в этой ситуации рост социальной эффективности препятствует росту либо вызывает снижение экономической эффективности. Такая ситуация объясняется увеличением затрат в социальной сфере (в том числе поддержанием определенного уровня заработной платы работников предприятий региона и т.д.), что, в свою очередь, отрицательным образом сказывается на уровне экономической эффективности.

В то же время существует определенная сложность в разграничении социальной и экономической эффективности, поскольку часто социальная эффективность рассматривается как более общая категория, включающая в себя экономические аспекты. Поэтому некоторые авторы отмечают условность разделения эффективности на социальную и экономическую [16].

В современной литературе также отмечается, что оптимальная стратегия регионального развития должна предусматривать как снижение рисков в социальной сфере, так и повышение экономической эффективности, что возможно только в случае реализации инновационного пути развития [17]. Следует отметить, что для достижения желаемого результата при разработке стратегии требуется тщательная проработка мер, увязывание решения друг с другом и их обоснование с позиции ранее принятой стратегии, в противовес формальному подходу, характерному для большинства региональных стратегий и стратегических планов [18].

# Матричный подход к типологизации регионов РФ по уровню экономической и социальной эффективности

В стратегической перспективе инвестиционная политика способна объединить интересы региона и внешнего инвестора в направлении достижения социального эффекта, приводящего к росту экономической отдачи. С учетом наличия в процессе реализации региональной инвестиционной деятельности результата, выражающегося в росте социальной либо экономической эффективности, в данном исследовании представлен авторский подход к дифференциации регионов (табл. 1).

Поля «социально ориентированная экономика» и «эксплуатационная экономика» характеризуются крайней степенью дисбаланса показателей эконо-

мической и социальной эффективности, когда акцент на достижение одного из показателей делается в ущерб другому.

Таблица 1.	. Тип экономической ситуации в регионе в зависимости от сочетания уров-						
ня экономической и социальной эффективности							

		Социальная эффективность							
		Высокая	Средняя	Низкая					
Экономическая эффективность	Высокая	Эффективная экономика	Индустриальная экономика	Эксплуатационная экономика					
	Средняя	Стабильная экономика	Сбалансированная экономика	Слаборазвитая экономика					
	Низкая	Социальио ориен- тированная экономика	Неэффективная экономика	Ресурсопогло- щающая экономика					

В ситуации несбалансированного регионального развития возможно дальнейшее ухудшение состояния экономики, в том числе желательная в цивилизованном обществе ориентация на социальную эффективность без должного внимания к экономической составляющей влечет за собой невозможность ресурсного обеспечения социальных проектов (при неблагоприятном развитии событий и снижении возможностей для социального развития может наблюдаться переход из квадранта «социально ориентированная экономика» в квадрант «неэффективная экономика»). И наоборот, ориентация исключительно на экономическую эффективность также несет в себе деструктивную направленность и способна привести к отрицательным экологическим и социальным последствиям (в том числе к снижению финансового благополучия населения, снижению интеллектуального потенциала и т.д.). Это, в свою очередь, влечет за собой снижение качества трудовых ресурсов и их мотивации, а следовательно, негативно влияет на экономическую эффективность предприятий региона, переводя регион в квадрант матрицы «слаборазвитая экономика».

В случае грамотно выбранной стратегии регионального развития возможен переход в квадрант «индустриальная экономика». Идеальным вариантом, где имеются благоприятные возможности для реализации инновационного пути развития, является тип экономической ситуации, расположенный в квадранте «эффективная экономика». Это может происходить за счет имеющихся предпосылок для формирования квалифицированных кадров, способ-

ных реализовывать высокотехнологичные проекты. Благоприятные социальный и экономический факторы способны усиливать друг друга и приводить к максимальному результату.

Разрабатываемая стратегия регионального развития должна определяться, с одной стороны, целями и приоритетами развития региона, а с другой – учитывать текущий тип экономической ситуации.

Для оценки социальной эффективности предложено использовать значения индекса человеческого развития (ИЧР), методика расчета которого была разработана Программой развития ООН. Оценка экономической эффективности осуществляется на основе показателя «рентабельность продукции» (в качестве примера рассмотрена рентабельность продукции обрабатывающих производств). Выбор показателя «рентабельность продукции обрабатывающих производств» обусловлен тем, что обрабатывающая промышленность является средним звеном технологической цепи и наиболее полно представлена в регионах РФ, что позволяет сформировать наиболее объективное представление об экономической эффективности регионов [19].

# Оценка взаимосвязи экономического и социального развития регионов

На наш взгляд, возможен определенный уровень конфликтности показателей экономической и социальной эффективности, так как обеспечение более высокого качества жизни и внимание к социальным аспектам часто влекут за собой удорожание себестоимости производства продукции в данном регионе. Таким образом, возможно возникновение ситуации, при которой, повышая показатели социальной эффективности, регион становится менее привлекательным для внешних инвестиций. В то же время эта проблема решается при переходе к инновационному типу развития, когда инвестиции в человеческий капитал являются необходимыми и создают основу для разработки и реализации высокотехнологичных проектов.

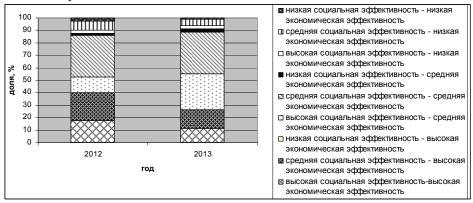


Рис. 1. Распределение долей по группам регионов

Таблица 2. Матрица дифференциации регионов в соответствии со значениями показателей социальной и экономической (на примере предприятий обрабатывающей промышленности) эффективности?

	Низкая (ИЧР≤0,799)	2013 r.	ı	2013 r.	Респ. Тыва, Еврейская а. о. (2) Чеченская респ., (1)		
нем ИЧР	Низкая (И	2012 r.	I	2012 r.	Респ 2012 г. 2012 г. Чеченская Респ., Барей- ская а.о. (2)		
	Средняя (0,849≤ИЧР ≥ 0,800)	2013 r.	Респ. Адыгея, Респ. Дагестан, Староплесов край, Респ. Бургия, Камчагскій край, Респ. Бургия, Владивирская, Костромская, Тульская, Ленинградская, Нопородская, Кировская, Иркутская (12)	2013 r.	Респ. Карепия, Респ. Капманзия, Кабарицие-Башарская респ. Кабарицие-Башарская респ. Северная Осетия-Алания, Респ. Марий Эл, Респ. Алияц, Респ. Хавасия, Алияскай край, область Бранская, Ивановская, Вопослуская, Паковская, Ростовская, Вопослуская, Пексвеная, Ростовская, Пенсенская, Камеровская, Ростовская, Куртанская, Кемеровская, Куртанская, Камеровская, Камеровская, Куртанская, Кемеровская, Каменантрацеская обл. Респ. Интушетия, Забайкальский край, Чукотский асс. (4)		
Социальная эффективность в соответствии со значением ИЧР	Средняя (0,84	2012 r.	Респ., Датестви, Карачаево-Черкесская Респ., Старопольский край, Чувашская Респ., Бранская, Области Бранская, Котромская, Разыковы, Тульская, Пенпитрацская, Мурманская, Невтородская, Вопо-Продусская, Неродская, Корпанская, Корпанская, Курпанская, Курпанская, Курпанская, Курпанская, Курпанская, Курпанская, Курпанская, Курпанская, Курпанская, Курп	2012 r.	Респ. Адылея, Респ. Интушетия, Респ. Антай, Респ. Амания, За. Респ. Мордовия, Респ. Маний Эт. Респ. Мордовия, Респ. Маний Респ. Макаровский обл. Приворский дваровский край, области Влациянуская, Ивановская, Омогиекая, Посовская, Аркантельская, Ростовская, Пикорская, Аркантельская, Ростовская, Ипкорская, Ипкорская, Ипкорская, Ипкорская, Ипкорская, Октановская, Четкбинская, Амурская (77)  Респ. Карелия, Кабининоговогования, Респ. Карелия, Кабиния Соливення, Амурская (77)  Респ. Карелия, Кабининогова обл., Респ. Карелия, Кабининогова обл., Апания, Чукотский в о. (6)		
Социальная эфф	[HP ≥ 0,850)	2013 r.	Респ. Башкоргостан, Пермений край, Краскоруссий край, Ораскоруссий край, Области: Ризанская, Омсая, Магаданская, Сахапинская (9)	2013 r.	г. Москва, Респ. Коми, г. Санкт- Петербург, Красмодарский грай, Респ. Татарстан., Удмуртская Респ., области: Нижегородская, Свердповская, Новосибирская, Томская, Бепгородская, Воро- нежская, Московская, Сургская, Липецея, Московская, Архантель- ская, Мурманская, Астражанская (23)  2013 г.  Openбуртская обл., Pecul. Саха (Якутія) (2)		
	Высокая (ИЧР≥ 0,850	2012 r.	Pecn. Komt, r. Canar-Herepőypr, Kpacusapcsaft apali, Pecn. Bauroprocras, Hepocsaft apali, Kpacusapcsaft apali, ofnarri. Esmyopacsag, Boposax- exas, Canapesas, Chepinosesa, Tromencias, Onceas, Maragai- ecas, Caxamuresa (14)	2012 r.	г. Москва, Респ. Тапарстан, Удлуутская Респ. Гаха (Якулия); области Канулехвая, Курская, Липецкая, Яроспавская, Новосибирская, Томская (10)  2012 г. Архангевьская обл., Оренбургская обл. (2)		
	•		Высокая рентабельность (R <sub>e</sub> ≥ 10%)				
		Экономическая эффективность в соответствии со значением рентабельности продукции продукции					

<sup>2</sup> Составлено автором по данным Росстата. URL: http: gks.ru и Доклада о человеческом развитии в Российской Федерации за 2015 г. М.: Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации, 2015. 260 с.

Матрица дифференциации регионов по параметрам социальной и экономической эффективности приведена в табл. 2 (по состоянию на 2012 и 2013 гг.).

Распределение долей по группам регионов представлено на рис. 1.

Данные табл. 2 и рис. 1 свидетельствуют о том, что наиболее типичной для российских регионов является ситуация, при которой достигается сбалансированность по показателям экономической и социальной эффективности (группа «средняя рентабельность – средняя социальная эффективность», включающая 27 субъектов Федерации в 2012 и 2013 г. соответственно). Данная группа характеризуется относительной стабильностью развития регионов

Группа «высокая рентабельность – средняя социальная эффективность», представленная 18-м и 12-м регионом в 2012 и 2013 гг. соответственно, характеризуется незначительным дисбалансом происходящих процессов. Можно предположить, что высокая рентабельность производственной деятельности обусловлена более низкими производственными затратами. Такая ситуация может являться дополнительным стимулом для инвесторов к реализации инвестиционных проектов в данных регионах.

В то же время есть ряд регионов, имеющих низкие значения хотя бы по одному из вышеуказанных показателей и тем самым характеризующихся существенными диспропорциями в показателях развития (данные группы выделены заливкой в табл. 2). При этом регионы, характеризующиеся низкой социальной эффективностью в сочетании с высокой или средней экономической эффективностью, могут быть привлекательны для иностранного инвестора. Однако вследствие низкого уровня развития человеческого потенциала здесь ограничены возможности для высокотехнологичных видов производства. В то же время при реализации региональных инвестиционных проектов следует обращать внимание на поддержание и повышение уровня социального развития. Процесс принятия инвестиционных решений требует в данной ситуации более тщательного анализа с позиции сбалансированности целевых характеристик. В условиях кризиса проблема государственного регулирования социально-экономического развития регионов приобретает особую актуальность, приоритетного внимания требуют задачи «повышения эффективности бюджетного инструментария и совершенствования механизма сглаживания территориальных дифференциаций» [20].

Наиболее проблемными являются группы регионов «низкая рентабельность – средняя социальная эффективность» и «низкая рентабельность – низкая социальная эффективность», которые не представляют интереса с точки зрения инвестирования, одновременно отличаясь неблагоприятной социальной составляющей. Такие регионы требуют повышенного внимания со стороны властей и разработки специальных программ, носящих комплексный характер и способствующих поддержанию развития территорий. Проблему привлечения инвестиций здесь возможно частично решить либо за счет государственного финансирования, либо за счет дополнительных льгот и гарантий, предоставляемых государством.

Важной тенденцией последнего десятилетия является существенное увеличение показателя ИЧР российский регионов, при этом в настоящее время большая часть субъектов Федерации относится к группам с высокими и средними значениями. Такая ситуация способна усилить дисбаланс целей, выражающих интересы иностранного инвестора и региона-реципиента (в плане удорожания себестоимости производства). Однако в долгосрочной перспективе при становлении на путь инновационного развития именно наличие высокого уровня человеческого потенциала способно придать новый импульс росту экономики и позволит вывести регион на новую ступень экономического развития.

Для повышения согласованности показателей социально-экономического развития территорий в процессе инвестиционной деятельности требуется проводить анализ каждого отдельного регионального инвестиционного проекта с учетом характеристик региона и целей инвестора.

Сравнение показателей, характеризующих экономическую и социальную эффективность регионов в 2012 и 2013 гг., приведено на рис. 2 и 3.

Значения показателей рентабельности продукции предприятий обрабатывающих производств не показывают однозначной динамики, при этом в большинстве регионов происходит снижение экономической эффективности деятельности предприятий. Наиболее значительная отрицательная динамика наблюдается по Республике Ингушетия, где общий показатель рентабельности свидетельствует о переходе предприятий в разряд убыточных

В целом по России с 2005 по 2013 г., несмотря на отдельные периоды роста, наблюдается общая тенденция к снижению уровня рентабельности продукции предприятий обрабатывающих производств.

Индекс человеческого развития, сопоставление значений которого в 2012 и 2013 гг. представлено на рис. 3, демонстрирует рост по большинству регионов РФ.

Аналогичная тенденция к устойчивому росту характерна для значений ИЧР, наблюдаемых в более длительной динамике (данные с 2005 по 2013 г. по РФ представлены в табл. 3). Интересно выявить наличие статистической взаимосвязи между показателями, характеризующими экономическую и социальную эффективность.

Помимо «рентабельности продукции предприятий обрабатывающих производств» и «индекса человеческого развития» нами предлагается рассмотреть также показатель «численность персонала, занятого исследованиями и разработками», отражающий одну из характеристик инновационной направленности экономики. Значения показателей, характеризующих экономическую и социальную эффективность в динамике, приведены в табл. 3.

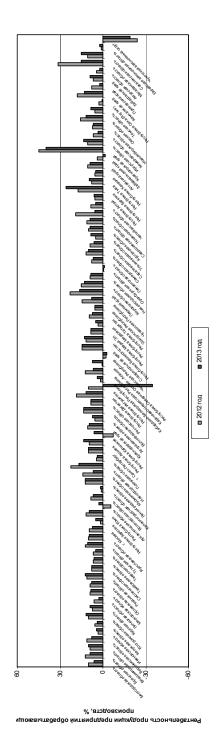


Рис. 2. Значения показателя рентабельности продукции предприятий обрабатывающих производств по регионам РФ в 2012–2013 гг.

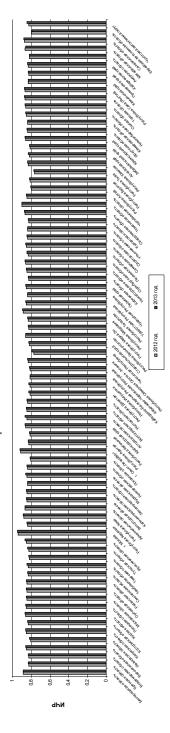


Рис. 3. Значения индекса человеческого развития по регионам РФ в 2012-2013 гг.

Таблица 3. Динамика основных показателей, характеризующих экономическую и социальную эффективность 1

Наименование показателя	2005	2006	2007	2008	2009
Рентабельность продукции предприятий обрабатывающих производств, %	15,3	16,6	18,3	17,1	6,1
Индекс человеческого развития $^2$	0,792	0,805	0,817	0,825	0,84
Численность персонала, занятого исследованиями и разработками, чел.	813207	807066	801135	761252	742433

Продолжение табл. 3

Наименование показателя	2010	2011	2012	2013
Рентабельность продукции предприятий обрабатывающих производств, %	14,8	8,4	10,7	8,8
Индекс человеческого развития <sup>3</sup>	0,843	0,854	0,865	0,871
Численность персонала, за- нятого исследованиями и разработками, чел.	736540	735273	726318	727029

В табл. 4 представлены значения коэффициентов корреляции данных показателей. Можно отметить наличие корреляционной связи между рассмотренными показателями, при этом наблюдается обратная зависимость между ИЧР и рентабельностью продукции, что свидетельствует в пользу нашей гипотезы о конфликтности показателей экономической и социальной эффективности.

В то же время сильной прямой зависимостью характеризуется взаимосвязь между показателями «численность персонала, занятого исследованиями и разработками» и «рентабельность продукции предприятий обрабатывающих производств», что говорит о положительном влиянии инновационной составляющей на экономическую эффективность. Кроме того, инновационный фактор способен оказывать влияние на выбор территориального размещения производства (в том числе в рамках ТНК). Так, Роберт Липси отмечает, что в современных условиях производство все более зависит от нематериальных активов, таких как патенты, авторские права, методы управления или производства и т.д., а следовательно, размещение производства является вопросом все более неоднозначным [21].

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Официальный сайт Росстата. URLЖ: http://www.gks.ru

 $<sup>^2</sup>$  Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации за 2013 г. / под общ. ред. С.Н. Бобылева. М.: ООО «РА ИЛЬФ», 2013. 202 с.

<sup>&</sup>lt;sup>3</sup> Там же.

ками, чел.

	эффективности		
	Рентабельность	Индекс че-	Численность пер-
	продукции пред-	ловеческого	сонала, занятого
	приятий обраба-	развития	исследованиями и
	тывающих произ-		разработками,
	водств		чел.
Рентабельность продукции предприятий обрабатывающих производств	1,0	-0,7	0,72
Индекс человеческого развития	-0,7	1,0	-0,95
Численность персонала, занято-			
го исследованиями и разработ-	0,72	-0,95	1,0

Таблица 4. Корреляционная матрица показателей экономической и социальной эффективности

Более сложно проследить взаимосвязь показателей ИЧР и «численность персонала, занятого исследованиями и разработками», поскольку ИЧР не отражает инновационную составляющую развития человеческого потенциала. Отрицательное значение коэффициента корреляции в этом случае требует дополнительного анализа.

## Заключение

Таким образом, нами рассмотрены категории «экономическая эффективность» и «социальная эффективность», выявлена их роль в процессе привлечения инвестиций. Кроме того, показано, что в зависимости от уровня экономического и социального развития региона можно выделить группы регионов, имеющие сбалансированное развитие, и группы, характеризующиеся наличием дисбаланса. Ситуация дисбаланса наблюдается при конфликтном развитии показателей экономической и социальной эффективности, когда повышение значений одного показателя достигается в ущерб другому. Конфликтность этих показателей подтверждается также и отрицательной корреляцией, свидетельствующей о наличии обратной зависимости между ИЧР и рентабельностью продукции предприятий обрабатывающих производств. Однако, на наш взгляд, возможно повысить уровень согласованности этих показателей через реализацию инновационного пути развития экономики, при котором экономический и социальный факторы способны усиливать друг друга и способствовать достижению максимального синергетического эффекта.

При выборе стратегии развития региона (в том числе инвестиционной) следует учитывать данную взаимосвязь между показателями, а также принимать во внимание текущий тип экономической ситуации в регионе с точки зрения согласованности развития по критериям экономической и социальной эффективности.

# Литература

1. Sochulakova J., Igazova M. Foreign direct investment in Slovak region and their impact on regional economic growth // Economics & Management. 2013. Vol. 18, Issue 3. P. 501–508.

- 2. Africano A. P. and Magalhães M. FDI and trade in Portugal: A gravity analysis. FEP Working Papers. Universidade do Porto, Oporto. 2005. no. 174.
- 3. Nakamura H.R., Olsson M., Lönnborg M. FDI in the post-EU accession Baltic Sea Region: A global or a regional concern? // Baltic Journal of Economics. Autumn. 2012. Vol. 12, iss. 2. P. 89–108.
- 4. Короткова Т.Л. Взаимовлияние социальных и экономических эффектов при реструктуризации бизнеса на основе социально-этического маркетинга / Т.Л. Короткова // Практический маркетинг. 2007. №3. С. 45–53.
- 5. Алексеенко В.Б. Инвестиционный процесс: социальный и экономический эффекты / В.Б. Алексеенко, И.А. Стрельникова // Вестн. Рос. ун-та дружбы народов. Серия «Инженерные исследования». 2007. № 1. С. 114–117.
- 6. *Михеева Д.Г.* Социальная эффективность и социальный эффект от реализации проектов шоу-бизнеса // Система ценностей современного общества. 2012. № 23. С. 77–80.
- 7. Lund L. The Economic Impact and Social Return on Investment of Alabama's Legal Aid Providers // Alabama Lawyer. May 2015. Vol. 76, Issue 3. P. 164–165.
- 8. *Марениченко В.В.* Социальный эффект от государственного регулирования качественного развития малого и среднего бизнеса // Вісн. Дніпропетр. державного аграр. ун-ту. 2013. № 2. С. 220–223.
- 9. Зимин В.А. Социальный эффект от реализации инвестиционных проектов // Инновации и инвестиции. 2013. № 7. С. 43–45.
- Иванов М.Ю. Специфика социальных услуг как средства получения социальных эффектов // Самар. науч. вестн. 2013. № 4. С. 71–73.
- 11. Синдяшкина Е.Н. Вопросы оценки видов социального эффекта при реализации инвестиционных проектов // Проблемы прогнозирования. 2010. № 1. С 140–147.
- 12. Васин С.М., Плешакова Н.А. Дисбаланс социального и экономического развития региона: вопросы измерения и проблема противоречия // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 19. С. 38–45.
- 13. Frank Vanclay. Conceptualising social impacts // Environmental Impact Assessment Review. 2002. Vol. 22. P. 183–211.
- 14. Verkerk M.J. Social Entrepreneurship and Impact Investing // Philosophia Reformata. 2013. Vol. 78, Issue 2. P. 209–221.
- 15. Рахматуллаева Д.Ж., Бобков В.Н., Жатканбаев Е.Б. Моделирование социального эффекта прямых иностранных инвестиций в регионах Казахстана // Экономика региона. 2015. № 2. С. 258–300.
- 16. Власенко С. Эффективность в АПК экономическая, социальная и экологическая // Рос. предпринимательство. 2009. № 4–2. С. 124–128.
- Грицкевич О.В. Экономический, социальный и экологический эффекты от инновационных программ в современной России // Интерэкспо Гео Сибирь. 2014. Т. 6, № 1. С. 113–117.
- 18. Васин С.М. Проблемы стратегического планирования развития территорий // Управленческие науки. 2013. № 2(7). С. 84–89.
- 19. *Кочегарова Л.Г.* Оценка дисбаланса регионального развития по характеристикам экономической и социальной эффективности // Менеджмент в России и за рубежом. 2015. № 4. С. 44–50.
- 20. *Лисовцева Л.Н., Бикетов Б.А., Воробьева Е.В.* Преодоление асимметрии социальноэкономического развития муниципальных образований // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 1 (136). С. 51–56.
- 21. Lipsey R.E. Measuring the location of production in a world of intangible productive assets, FDI, and interafirm trade // Review of Income & Wealth. 2010. № 56. P. 99–110.

**Kochegarova L.G.** South Ural State University (National Research University) (Chelyabinsk, Russia). E-mail: lyu72@yandex.ru

# ANALYSIS OF RELATIONS BETWEEN ECONOMIC AND SOCIAL EFFECTIVENESS IN INVESTMENT DEVELOPMENT MANAGEMENT OF RUSSIAN REGIONS

**Keywords:** region investment process; economic efficiency; social efficiency; human development index; imbalance of intentions.

The paper discusses and determines the reasons of regional investment development imbalance. Heterogeneity of the Russian Federation space causes complexity in the formulation of region development strategies (including investment ones). There is a problem of the area differentiation, regions

groups identifying, which are similar in some essential characteristics. The aim of this study is to identify the relationship between indicators of economic and social efficiency. Therefor there is a necessity of solution the following objects: to specify the category of "economic efficiency" and "social efficiency"; to justify the indicators, which are able to assess the level of economic and social efficiency of the region; to evaluate the relationship between those indicators and to consider possible conflict of these indicators; to develop a matrix of regions classification in terms of economic and social efficiency.

To achieve the goals set in the study, the elements of the correlation analysis were used, so that it allows evaluating the statistical relationship between indicators of economic and social efficiency, as well as methods of matrix analysis, enabled to realize the author's approach to the Russian Federation regions classification. The economic situation types matrix is developed, on the basis of which the regions classification in terms of economic and social efficiency was carried out. The influence of innovational and social components on the economic efficiency was examined.

#### References

- 1. Sochulakova, J., Igazova, M., (2013). Pryamyye inostrannyye investitsii v slovatskom regione i ikh vliyaniye na regional'nyy ekonomicheskiy rost // Ekonomika i upravleniya. Volume 18, issue 3, pp. 501-508.
- 2. Africano A. P. i M. Magalyaynsa PII i torgovli v Portugalii: Analiz tyazhesti. FEP Rabochiye materialy, 2005, Universidade do Porto, Portu.
- 3. Nakamura H.R., Olsson M., Lönnborg M., PII v YES posle prisoyedineniya regiona Baltiyskogo morya: globalnyy ili regionalnyy interes? // Baltiyskiy zhurnal ekonomiki, autumn 2012, volume 12, release 2, pp. 89-108.
- 4. Korotkova T.L., Vzaimovliyaniye sotsialnykh i ekonomicheskikh effektov pri restrukturizatsii biznesa na osnove sotsialno-eticheskogo marketinga / T.L. Korotkova // Prakticheskiy marketing. 2007. №3, pp. 45-53.
- 5. Alekseyenko V.B., Investitsionnyy protsess: sotsialnyy i ekonomicheskiy effekty / V.B. Alekseyenko, I.A. Strel'nikova // Bulletin of Russian Peoples Friendship University. Seriya: inzhenernyye issledovaniya. 2007. № 1, pp. 114-117.
- 6. Mikheyeva D.G., Sotsialnaya effektivnost i sotsialnyy effekt ot realizatsii proyektov shoubiznesa // Sistema tsennostey sovremennogo obshchestva. 2012. № 23, pp. 77-80.
- 7. Lund L., Ekonomicheskoye vliyaniye i sotsial'naya rentabel'nost' investitsiy provayderov uslug Alabamy yuridicheskoy pomoshchi // Alabama Lawyer, may 2015, Volume 76, release 3, pp. 164-165.
- 8. Marenichenko V.V., Sotsialnyy effekt ot gosudarstvennogo regulirovaniya kachestvennogo razvitiya malogo i srednego biznesa // News Dnipropetrovskogo sovereign agrarian universitetu. 2013. №2, pp. 220-223.
- 9. Zimin V.A., Sotsialnyy effekt ot realizatsii investitsionnykh proyektov // Innovatsii i investitsii. 2013. №7. pp. 43-45.
- 10. Ivanov M.YU., Spetsifika sotsialnykh uslug kak sredstva polucheniya sotsialnykh effektov //Samara Scientific Bulletin. 2013. №4, p. 71-73.
- 11. Sindyashkina Ye.N., Voprosy otsenki vidov sotsialnogo effekta pri realizatsii investitsionnykh proyektov // Problemy prognozirovaniya. 2010. №1, pp. 140-147.
- 12. Vasin S.M., Pleshakova N.A., Disbalans sotsialnogo i ekonomicheskogo razvitiya regiona: voprosy izmereniya i problema protivorechiya // Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika. 2013. №19, pp. 38-45.
- 13. Frank Vanclay (2002). Kontseptualizatsiya sotsialnyye posledstviya. Vozdeystviye Obzor rezultativnosti ekologicheskoy otsenke, volume 22, pp. 183-211.
- 14. Verkerk M.J., Sotsialnoye predprinimatelstvo i vliyaniye Investitsii. Philosophia Reformata. 2013, Volume 78, release 2, pp. 209-221.
- 15. Rakhmatullayeva D.ZH., Bobkov V.N., Zhatkanbayev Ye.B., Modelirovaniye sotsialnogo effekta pryamykh inostrannykh investitsiy v regionakh Kazakhstana // Ekonomika regiona. 2015. №2. pp. 258-300.
- 16. Vlasenko S. Effektivnost v APK ekonomicheskaya, sotsialnaya i ekologicheskaya / S. Vlasenko // Rossiyskoy predprinimatelstvo. 2009. № 4-2, pp. 124-128.
- 17. Gritskevich O.V., Ekonomicheskiy, sotsialnyy i ekologicheskiy effekty ot innovatsionnykh programm v sovremennoy Rossii // Interekspo Geo Sibir. 2014. T. 6. № 1, pp. 113-117.

- 18. Vasin S.M., Problemy strategicheskogo planirovaniya razvitiya territoriy // Upravlencheskiye nauki. 2013. № 2 (7), pp. 84-89.
- 19. Kochegarova L.G., Otsenka disbalansa regionalnogo razvitiya po kharakteristikam ekonomicheskoy i sotsialnoy effektivnosti / L.G. Kochegarova // Menedzhment v Rossii i za rubezhom. 2015. №4, pp. 44-50.
- 20. Lisovtseva L.N., Biketov B.A., Vorobyeva Ye.V. Preodoleniye asimmetrii sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya munitsipalnykh obrazovaniy // Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika. 2010. № 1 (136), pp. 51-56.
- 21. Lipsi R. Ye., (2010). Izmereniye razmeshcheniya proizvodstva v mire nematerial'nykh proizvodstvennykh aktivov, PII i interafirm torgovli. Obzor dokhodov i bogatstva, 56, pp. 99-110.

**Kochegarova L.G.** Analiz vzaimosvyazi ekonomicheskoy i sotsialnoy effektivnosti v upravlenii investitsionnyim razvitiem regionov Rossii [Analysis of relations between economic and social effectiveness in investment development management of Russian regions]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 181-195.

УДК 338.242.44

DOI: 10.17223/19988648/37/14

# Н.А. Мамедова, Ю.А. Сизанова

# ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МУРМАНСКОЙ ОБЛАСТИ ДО 2020 г. И НА ПЕРИОД ДО 2025 г.

В статье представлены направления актуализации Стратегии социальноэкономического развития Мурманской области до 2020 г. и на период до 2025 г. (далее — Стратегия). Для того чтобы определить направления, был проведен ряд исследовательских мероприятий. Были подвергнуты анализу документы стратегического планирования в их первоначальной версии и после корректировки. Также были изучены данные отчета о результатах реализации Стратегии за 2014 г., сопоставлены результаты реализации Стратегии с основными социально-экономическими показателями субъекта РФ в отчетный период (2013—2015 гг.) и прогнозными значениями, указанными в Плане реализации стратегии Мурманской области до 2025 г.

Для формирования комплексного представления о результатах Стратегии по первому этапу были проанализированы данные отчета о реализации Плана за 2014 г. и внесенные изменения, актуализирующие ее содержание на основе тенденций социально-экономического развития области. С учетом проблематики развития области на основе данных сопоставления главных социально-экономических показателей и обновленных прогнозных данных до 2025 г. были определены направления для актуализации Стратегии и повышения качества разработки документов стратегического планирования.

Ключевые слова: стратегия социально-экономического развития субъекта РФ, программно-целевое управление, Мурманская область, государственные программы, оценка результативности реализации стратегии, оценка эффективности реализации стратегии.

Введение. Стратегия социально-экономического развития Мурманской области до 2025 г. является базовым документом стратегического развития субъекта РФ (постановление Правительства Мурманской области от 25.12.2013 № 768-ПП/20), в соответствии с которой принят План мероприятия по реализации Стратегии (далее – План) (постановлением Правительства Мурманской области от 27.02.2014 № 90-ПП/3). По результатам подведения итогов реализации Плана за 2014 г. и предложений исполнительных органов государственной власти в План были внесены изменения в редакции постановления Правительства Мурманской области от 12.10.2015 № 439-ПП. Актуализация Плана не потребовала выделения дополнительных объемов финансирования за счет средств областного бюджета, вместе с тем в Плане была проведена корректировка перечня мероприятий и фактических и плановых показателей социально-экономического развития области. По результатам межведомственной работы и предложений общественных некоммерческих организаций (в рамках цикла мероприятий общественного контроля) были уточнены наименования, сроки выполнения, ожидаемые результаты реализации мероприятий Плана. Таким образом, теоретическую основу проведенного исследования составили актуализированные документы стратегического планирования, данные отчета об исполнении Плана за 2014 г., а также открытые данные об основных социально-экономических показателях области<sup>1</sup>.

Стратегия является документом долгосрочного планирования социальноэкономического развития области, очевидно, что она должна отражать текущие и перспективные задачи развития [1. С. 101–102]. То есть формулирование стратегических направлений при разработке (актуализации) документа должно происходить в контексте установленной совокупности задач и приоритетов, источником которых, в свою очередь, является осознание проблематики развития области [2. С. 6–8]. Реализация мероприятий по всем стратегическим направлениям ориентирована на достижение конечной цели [3. С. 105–106].

В качестве такой цели Стратегия Мурманской области определяет обеспечение высокого качества жизни населения. Для ее достижения обозначены четыре стратегических направления: «Развитие человеческого капитала», «Обеспечение комфортной и безопасной среды проживания населения региона», «Обеспечение устойчивого экономического роста», «Повышение эффективности государственного управления и местного самоуправления». В рамках каждого из стратегических направлений определены комплексы мероприятий и целевые показатели социально-экономического развития области.

Для того чтобы оценить результативность Плана в рамках проведенного исследования, были решены следующие задачи:

- 1. Систематизировать и проанализировать данные по основным показателям социально-экономического развития Мурманской области за период с 2010 по 2012 г. Решение этой задачи позволило выявить проблематику социально-экономического развития области, обусловившую содержание Стратегии.
- 2. Сопоставить полученные данные, характеризующие социальноэкономическую ситуацию в области, со стратегическими направлениями и мероприятиями, обозначенными в Стратегии. Результатом стало обоснованное суждение о достаточной степени отражения в Стратегии проблематики развития области.
- 3. Проанализировать данные отчета о реализации Плана за 2014 г. и внесенные изменения в Стратегию. В итоге получено комплексное представление о промежуточных результатах реализации Плана и изменениях стратегического планирования с учетом тенденций социально-экономического развития области.
- 4. Систематизировать и проанализировать данные по основным показателям социально-экономического развития Мурманской области за период с 2013 по 2015 г. Решение этой задачи позволило выявить проблематику социально-экономического развития области с учетом результатов реализации Плана.
- 5. Выявить направления для актуализации Стратегии с учетом текущей и прогнозируемой социально-экономической ситуации в области. Решение

 $<sup>^1</sup>$  Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации / Госкомстат. [M.], 2015. URL: http://www.gks.ru/free\_doc/doc\_2015/region/subject.pdf (дата обращения: 20.04.2016).

данной задачи определило направления для повышения качества стратегического планирования.

Материал и методы исследования. С точки зрения методологии применения программно-целевого подхода к стратегическому планированию в рамках стратегических направлений должны быть выделены задачи, реализуемые посредством комплексов мероприятий и характеризуемые определенными целевыми показателями социально-экономического развития [4. С. 28—32]. При этом каждому мероприятию должен соответствовать один или несколько целевых показателей, снабженных индикаторами, которые позволяют измерить значение каждого показателя [5. С. 31]. Стратегия в том виде, в котором она была принята первоначально, включала в себя два приложения—перечень проектов развития и перечень показателей по задачам социально-экономического развития. При этом перечень проектов развития не был соотнесен с задачами Стратегии, проекты были разделены исключительно по отраслевому принципу и связи с задачами и стратегическими направлениями не имели.

Актуализация Плана в 2015 г. несколько улучшила ситуацию – теперь комплексы мероприятий и совокупность целевых показателей распределены в соответствии с задачами каждого из стратегических направлений. Таким образом, сопоставить результаты реализации мероприятий с задачей стало возможным, равно и как сопоставить плановые и фактические значения целевых показателей с тем, чтобы оценить результат выполнения задачи. Однако комплексы мероприятий и целевые показатели между собой никакого сопоставления не имеют, оценить результативность и социально-экономический эффект от реализации каждого из мероприятий при таком подходе не представляется возможным.

Достижение основной цели Стратегии характеризуется рядом целевых показателей, значения которых позволяют определить уровень качества жизни населения области (табл. 1).

Обращает на себя внимание тот факт, что прогнозные значения показателей имеют тенденцию к улучшению на фоне постоянного снижения численности населения, из-за чего планируемый положительный эффект отчасти становится погрешностью в расчетах показателей, определяемых пропорционально численности населения.

Говоря о показателе численности населения, следует отметить, что снижение его значения наблюдается давно, для примера, в 2001 г. численность населения области составляла 922,9 тыс. чел., к 2015 г. значение снизилось до 766, 3 тыс. чел., при этом за 15 лет данная тенденция не изменялась. Динамика оттока населения за 15 лет составила 17%. Стратегия содержит прогнозные значения по показателям, которые демонстрируют его стабилизацию к 2020 г. и определенный рост к 2025 г. При том что План не содержит задач и мероприятий, которые могут быть интерпретированы как рычаги прямого воздействия на динамику численности населения, остается предполагать, что увеличение значения показателя планируется достичь за счет мероприятий, увеличивающих привлекательность проживания путем повышения качества жизни населения.

Таблица 1. Целевые показатели социально-экономического развития Мурманской области по состоянию на 2012 г.

Показатели	Единица	Отчет	Прогноз			
показатели	измерения	2012	2016	2020	2025	
Валовой региональный продукт на душу населения	тыс. руб.	350	493	982	2018	
Индекс производительности труда	% к 2012 г.	_	116,7	187,3	в 3,5 раза	
Доля населения, имеющего денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, в общей численности населения	%	11,7	11,7	10,8	9,5	
Соотношение доходов 10 % наиболее обеспеченного и 10 % наименее обеспеченного населения (региональный децильный коэффициент)	раз	13,6	12,9	10,6	6,5	
Реальные располагаемые денежные доходы населения	% к 2012 г.	_	117,2	144,5	в 2,4 раза	
Уровень общей безработицы	%	7,7	6,5	5,1	4,5	
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств	%	23	32	50	50	
Численность населения (среднегодовая)	тыс. чел.	784,2	750,8	734,8	736,9	

*Источник*: Приложение 2 к Стратегии социально-экономического развития Мурманской области до 2025 г.

По итогам отчета о реализации Плана за 2014 г. были внесены изменения в перечень мероприятий, показателей и проектов реализации Плана, основная цель и стратегические направления остались неизменными. Корректировка прогноза на 2016 г. отражена в табл. 2, ухудшение (улучшение) прогнозных значений показано стрелками.

По данным таблицы видно, что прогнозные значения существенно изменились, в основном в сторону ухудшения. Показатель «реальные располагаемые денежные доходы населения» изменен на показатель «темп роста реальных располагаемых денежных доходов населения к предыдущему году». Интересен прогноз роста валового регионального продукта. Природа его прироста неясна, прямой зависимости между результатами реализации мероприятий Стратегии и показателями социально-экономического развития в период с 2013 по 2015 г. определить не удалось, в отчете о реализации Плана за 2014 г. обоснование прироста не приведено. Ни динамика индекса промышленного производства (с учетом структуры ВРП по видам деятельности), ни динамика финансового результата деятельности организаций, ни динамика внутреннего потребления в области (как косвенные показатели, опреде-

 $\it Tаблица~2$ . Целевые показатели социально-экономического развития Мурманской области по состоянию на 2015 г.

D O D									
П	Еди- ница		От	чет	1		Ірогноз		
Показатели	изме- рения	2012	201	201 4	2015	2016	2020	2025	
Валовой региональный продукт на душу населения	тыс. руб.	362,0	396,4	432,4	490,0	518,7↑	694,3	1357,0	
Индекс производи- тельности труда	% к 2012 г.	100,0	101,7	104,2	105,0	105,5 ↓	113,4	124,0	
Доля населения, имеющего денежные доходы ниже величины прожиточного минимума, в общей численности населения	%	11,1	10,8	10,9	13,5	12,8 ↓	10,0	9,5	
Соотношение доходов 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения (региональный децильный коэффициент)	раз	13,9	14,0	12,4	13,2	12,9	10,6	6,5	
Темп роста реальных располагаемых денежных доходов населения к предыдущему году, %	%	106,2	105,3	94,9	91,4	97,9	105,0	105,0	
Уровень общей без- работицы	%	7,7	7,2	6,7	7,8	7,1 ↓	6,5	4,5	
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств	%	22,0	22,0	22,0	22,5	25,0 ↓	35,0	50,0	
Численность населения (среднегодовая)	тыс. чел.	784,2	775,7	768,7	764,5	761,0 ↑	749,0	736,9	

 $\it Источник$ : План мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Мурманской области до 2020 года и на период до 2025 г.

ляющие ВРП) не могут подтвердить прогноз показателя на  $2016~\rm f$ . Еще один интересный показатель — численность населения в области. В новой редакции

Плана можно наблюдать улучшение прогнозного значения показателя на 2016 г., при этом прогноз значений на 2020 и 2025 гг. уже не предусматривает ни стабилизацию показателя оттока населения, ни его прирост. Корректировка Плана также не предусматривает включение мероприятий, направленных на прирост численности населения.

Для реализации Стратегии область выбрала в качестве целевого сценария траекторию опережающего развития, что должно создать реальные предпосылки для становления Мурманской области центром Арктической зоны РФ к 2025 г. На первом этапе реализации Стратегии (2014–2016 гг.), в отношении которого мы уже можем оценить результативность мероприятий, приоритет был отдан устранению инфраструктурных и институциональных ограничений, созданию условий для комплексного устойчивого социально-экономического развития Мурманской области. Вместе с тем установленные Планом сроки реализации проектов развития (Приложение 1 к Стратегии) не предполагают этого. Большинство проектов планируется реализовать уже по истечении первого этапа, и только некоторые проекты могут быть завершены, поскольку имеют краткосрочный характер (модернизация, реконструкция объектов) или длящийся характер реализации (по ним реализация продолжалась еще до принятия Стратегии).

Приоритетами второго этапа являются рационализация и диверсификация использования арктических пространств и ресурсов посредством реализации межведомственных, межрегиональных и международных проектов. Поскольку реализацией проектов по этому кластеру занимаются такие организации, как ОАО «НОВАТЭК», ОАО «Газпром», ОАО «НК «Роснефть», то в задачи области входит только организация и сопровождение проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), координируемых Минпромышленности МО и НП «Ассоциация «Мурманшельф». Создание инновационного кластера арктических технологий является весьма специфическим направлением, более ориентированным на развитие национальных компаний, нежели предприятий области. И чтобы определить, насколько его результаты повлияют на социально-экономическую ситуацию в области, необходимо оценивать условия договоров ГЧП в инвестиционном и постинвестиционном периодах. Данная информация в отчете о реализации Плана за 2014 г. не представлена.

**Результаты исследования.** Анализ структуры, содержания документов стратегического планирования, оценка результатов реализации Стратегии привели к выводу о наличии ряда недостатков методологического и содержательного характера. Выявлено, что в первоначальном виде принятая Стратегия не содержала привязки проектов развития к мероприятиям Стратегии, не были указаны целевые показатели и их индикаторы, которые могли бы связать результативность проекта с результативностью комплекса мероприятий и задач Стратегии.

После корректировки плана комплексы мероприятий и целевые показатели были распределены по задачам стратегических направлений, но связи между мероприятиями и целевыми показателями Стратегия не отражает. Соответственно был сделан вывод, что оценить результативность и социально-экономический эффект от реализации каждого из мероприятий при таком подходе не представляется возможным.

Часть мероприятий Плана соотнесена с государственными или федеральными целевыми программами. Тогда в этих программах данные мероприятия, скорее всего, снабжены целевыми показателями, но оценить их результативность для Стратегии можно только на основании оценки результативности каждой из программ. При этом следует учитывать, что мероприятие, указанное в Стратегии, может быть самостоятельным мероприятием программы, частью мероприятия, а может составлять ядро цели программы.

Получается, мы можем диагностировать выполнение задачи Стратегии, если целевые показатели полностью достигнуты и мероприятия полностью реализованы. Но если результативность будет менее 100% (что и показал отчет о реализации Плана за 2014 г.), то выявить факторы, в результате которых социально-экономический эффект оказался ниже прогнозируемого, можно будет лишь с невысокой степенью определенности. В результате мы получим очередной отчет о реализации Плана с той же степенью прозрачности, что и предыдущий за 2014 г., и работа по корректировке Плана будет серьезно осложнена.

Очевидны методологические ошибки, допущенные при разработке и корректировке документов стратегического планирования. Они не позволяют определить социально-экономический эффект проводимых мероприятий. И они же ограничивают оценку результативности диагностикой выполнения задач по принципу «да/нет» без возможности факторной оценки. В контексте определения результативности и эффективности реализации мероприятий Стратегии было сделано предположение о том, что неверно автоматически учитывать в результативности Плана результативность проектов по созданию и развитию технологического кластера обеспечения шельфовой добычи в Арктике без определения социально-экономического эффекта этих проектов при расчете показателей развития области. Таким образом, оценка достижимости основной цели Стратегии нуждается в формализации и дополнительном структурировании данных стратегического планирования.

К недостаткам содержательного характера относится отсутствие необходимой проработки вопросов индикативного планирования - соотношения этапов реализации Стратегии с результатами реализации комплексов мероприятий, предусмотренных Планом. Исходя из анализа положений Стратегии и сопоставления ее с Планом, определено, что, не имея объективных оснований для решения задачи первого этапа Стратегии по снятию инфраструктурных и институциональных ограничений, область переходит ко второму этапу реализации Стратегии – освоению инновационной траектории устойчивого комплексного социально-экономического развития (2017–2020 гг.). При этом приоритет второго этапа имеет больший масштаб, нежели в традиционно понимаемом контексте развития субъекта РФ. Следует также выделить то, что перечень мероприятий, тематически соответствующих приоритету второго этапа, достаточно небольшой в общем числе мероприятий, распределенных по стратегическим направлениям. Это говорит о формальном подходе к определению приоритетов стратегического развития и установлению их связи с комплексами мероприятий Стратегии.

Относительно недостатков содержательного характера было также определено следующее. Постановка основной цели Стратегии – обеспечение вы-

сокого качества жизни – делает приоритетными задачи, связанные с повышением уровня привлекательности жизни в области, игнорируя такой фактор, как постоянный отток населения в течение 15 лет. С учетом того, что динамика такого показателя, как численность населения, наглядно отражает истинные предпочтения людей и объективные факторы развития субъекта РФ, возникает вопрос: почему Стратегия называет данный показатель косвенной характеристикой качества жизни и не содержит конкретных мероприятий, направленных на преломление негативной тенденции? В результате прогнозные значения относительных показателей (показателей, рассчитываемых на душу населения или по отношению к общей численности населения) выглядят более привлекательно при сохранении негативной тенденции по показателю численности населения.

Заключение. Решение проблем, связанных с внедрением методологических подходов программно-целевого управления и формированием механизма реализации целей развития конкретного региона, в современных условиях имеет не только теоретическую, но и практическую значимость. Особую ценность приобретают организационно-методические инструменты, направленные на управление разработкой, реализацией и корректировкой документов стратегического планирования в субъекте РФ. Те замечания, которые были сделаны по результатам анализа Стратегии Мурманской области, Плана и отчета о реализации плана, документов прогноза, программных документов, характерны и для других субъектов РФ. Таким образом, наиболее часто выявляемые замечания касаются следующего:

- 1. Определение этапов реализации Стратегии без привязки ко времени завершения мероприятий отдельного этапа и возникновения синергетического эффекта, когда реализуемые мероприятия обеспечат переход на качественно новый уровень состояния процесса, удовлетворения потребности. С другой стороны, определение стратегических приоритетов должно соответствовать наполнению и контексту мероприятий Стратегии, подчиняя все действия единому вектору движения.
- 2. Стратегические направления и мероприятия Стратегии не вполне соответствуют проблематике социально-экономической ситуации в субъекте РФ. Таким образом, возникающий положительный эффект от реализации Стратегии может быть квалифицирован не как результат направленного управленческого воздействия, а как результат изменения показателей социально-экономического развития, меры по достижению целевых значений по которым не подкреплены конкретными мероприятиями Стратегии.
- 3. Между документами стратегического планирования (стратегия, план, отчет) отсутствует преемственность и сопоставимость по таким принципам, как принцип однородности, принцип дробления, принцип «матрешки». Например, когда при заполнении цепочки «задача мероприятия целевые показатели индикаторы с целевым значением показателя» между отдельными звеньями связь отсутствует. В результате реализуемые в рамках Стратегии мероприятия сложно привязать к возникшему социально-экономическому эффекту, потому что между ними не установлена причинно-следственная связь. И если результат получен, то его автоматически приписывают резуль-

тативности Стратегии, не соотнося его с возникшим (отсутствующим) социально-экономическим эффектом.

Представляется, что развитию организационно-методического инструментария в сфере стратегического планирования социально-экономического развития субъекта РФ должно быть уделено должное внимание, поскольку без необходимой настройки такого инструментария разрыв между целеполаганием, достижением целей и контролем их достижения будет непреодолим.

#### Литература

- 1.  $\mathit{Лисицын}\ A.\Gamma$ . Совершенствование социально-экономической политики региона: дис. ... канд. экон. наук, Тамбов, 2009.
- 2. Pайзберг Б.А., Лобко А.Г. Программно-целевое планирование и управление. М.: ИНФРА-М, 2002.
- 3. *Блинов А.О.* Внедрение системы управления по целям в российских условиях // Проблемы теории и практики управления. 2004. № 1. С. 105–106.
- 4. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. М.: УРСС, 1997. 372 с.
- 5. Литвиненко И.Л. Формирование программ социально-экономического развития региона в условиях транснационализации: дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2009.

# <sup>1</sup> Mamedova N.A., <sup>2</sup> Sizanova J.A.

<sup>1</sup> Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov, Moscow, associate professor of Public administration and municipal management (Moskow, Russia). E-mail: nmamedova@bk.ru

<sup>2</sup> Russian University of Economics named after G.V. Plekhanov, Moscow, bachelor as «Public administration and municipal management» (Moskow, Russia). E-mail: uliya. sizanova@ mail.ru

# EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IMPLEMENTATION OF MURMANSK REGION UNTIL 2020 AND FOR THE PERIOD UP TO 2025

**Keywords:** social and economic development strategy of the Russian federal subject, accountability management, Murmansk region, government programs, the strategy implementation evaluation, the strategy effectiveness evaluation.

The article presents actualization directions of the socio-economic development strategy of the Murmansk region till 2020 and for the period of 2025. (Further - the Strategy). For the directions determination a number of research activities were held. Strategic planning documents were subjected to analysis in their original and corrected versions. Also, the implementation of the Strategy report for 2014 had been studied. Implementation of the Strategy results including the main socio-economic indicators of the Russian Federation subject during the reporting period (2013-2015) were compared with predicted values specified in the Implementation Strategy Plan of the Murmansk region till 2025.

To identify socio-economic development problems of Murmansk region data, based on the main indicators of socio-economic development for the period from 2010 to 2012 were systematized and analyzed. Moreover, the problematics of strategic development priorities of the region were compared with ones predicted in the Strategy. Taking into account the obtained summary data characterizing the socio-economic situation, was carried out its comparison with the Strategy measures to identify the degree of problems reflection. To form the general concept of the Strategy results for the first phase have been analyzed the implementation of the Plan for 2014 data and the changes, supplementing its content with the socio-economic development trends of the region. With due consideration of the region development problematics based on the comparison of the main socio-economic indicators data and the updated up to 2025 forecast data directions were identified for updating the Strategy and improving the quality of the strategic planning documents development.

#### References

- 1. Lisitsyn A.G., Sovershenstvovaniye sotsialno-ekonomicheskoy politiki regiona: dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata ekonomicheskikh nauk, Tambov, 2009, pp. 101-102
- 2. Rayzberg B.A., Lobko A.G., Programmno-tselevoye planirovaniye i upravleniye. Moscow.: INFRA-M, 2002, pp. 6-8
- 3. Blinov A.O., Vnedreniye sistemy upravleniya po tselyam v rossiyskikh usloviyakh // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2004. № 1, pp. 105-106.
- 4. Leksin V.N., Shvetsov A.N., Gosudarstvo i regiony. Teoriya i praktika gosudarstvennogo regulirovaniya territorialnogo razvitiya. Moscow.: URSS, 1997, pp. 28-32
- 5. Litvinenko I.L., Formirovaniye programm sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya regiona v usloviyakh transnatsionalizatsii: Rostov-on-Don, 2009, pp. 31.

**Mamedova N.A., Sizanova Y.A.** Otsenka realizatsii strategii sotsialno-ekonomicheskogo razvitiya Murmanskoy oblasti do 2020 goda i na period do 2025 [Evaluation of socio-economic development implementation of Murmansk region until 2020 and for the period up to 2025]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 196-205.

УДК 314.74

DOI: 10.17223/19988648/37/15

## Н.П. Неклюдова, Е.А. Илинбаева

# ОЦЕНКА ПОТЕРЬ БЮДЖЕТА РЕГИОНА ОТ НЕЛЕГАЛЬНОЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ)<sup>1</sup>

В статье анализируется влияние внешней трудовой миграции с её положительными и отрицательными чертами, полученными эмпирическим путем, а также выделяется одна из наиболее острых проблем — объёмы нелегальной трудовой миграции на территории Свердловской области. Эти аспекты являются важными для понимания финансовых потерь в виде выпадающих доходов бюджета региона. Соответственно этапы исследования логически выстроены и посвящены: анализу нормативноправовой базы налогообложения трудовых мигрантов по российскому законодательству; оценке ситуации по выдаче патентов и разрешений на работу на территории Свердловской области; оценке пороговых значений нелегальной трудовой миграции и ущерба от их воздействий в виде выпадающих доходов бюджета области. Сделаны выводы о том, что урегулирование вопросов легализации доходов трудовых мигрантов позволит региону решить проблемы, связанные с социальной и культурной адаптацией иностранных граждан, и положительно скажется на благополучии принимающей территории.

Ключевые слова: иностранная рабочая сила, нелегальная миграция, миграционная политика, оценка, налог на доходы физических лиц, Свердловская область, выпадающий доход регионального бюджета.

Введение. В современном мире оценка внешних миграционных потоков имеет ключевое значение, поскольку миграция определяет уровень социально-экономического благополучия [1, 2], безопасности [3] и социальной комфортности [4], а также общественного богатства («public purse») [5] в регионах их притяжения. Помимо этого, все чаще проводимые институциональные изменения и вводимые законодательные ограничения [6] порождают нестабильность миграционной политики, формируя коллизии в миграционном праве. К тому же снижение эффективности миграционной политики может привести к проблемам интеграции и уменьшить потенциал развития эмиграции [7. Р. 14]. Все это зачастую является причиной роста нелегальной трудовой миграции. Так, проведенный коллективом Института экономики УрО РАН в 2015 г. социологический опрос специалистов, занимающихся вопросами пребывания и размещения иностранных лиц на территории Свердловской области, выявил, что негативное влияние мигрантов на развитие принимающих территорий обусловлено прежде всего тем, что использование дешёвой неквалифицированной силы приводит к снижению заинтересованности бизнеса в совершенствовании производственных процессов. Среди ключевых проблем также отмечены: рост коррупции, часто поощряемой мигран-

 $<sup>^1</sup>$  Публикация подготовлена при финансовой поддержке гранта РГНФ № 16-02-00422 «Мониторинг внешней трудовой миграции в разработке инструментария повышения социально-экономического благополучия регионов России»

тами; медико-эпидемиологические и культурные аспекты. Однако некоторые специалисты выделяют и положительные последствия иммиграции в Российскую Федерацию, среди которых на 1-м месте – решение проблем рынка труда по невостребованным среди местного населения вакансиям, на 2-м месте – увеличение иммигрантами налоговых поступлений и сборов [8. С. 33–34]. Последнее, в свою очередь, вызывает множество споров в настоящее время.

Данная работа логически выстроена и посвящена: 1) краткому анализу особенностей налогообложения трудовых мигрантов по российскому законодательству; 2) оценке ситуации по выдаче патентов и разрешений на работу на территории Свердловской области; 3) оценке пороговых значений нелегальной трудовой миграции в регионе; 4) оценке выпадающих доходов бюджета области от нелегальной трудовой миграции.

Краткий анализ особенностей налогообложения трудовых мигрантов по российскому законодательству. Согласно положениям Налогового кодекса Российской Федерации (ст. 207) иностранные граждане, осуществляющие трудовую деятельность и получающие доходы на территории Российской Федерации, обязаны выплачивать налог на доходы физических лиц (НДФЛ) [9]. Налог на доходы физических лиц является федеральным налогом и полностью поступает в местные и региональные бюджеты. Однако в законодательстве Российской Федерации имеются исключения для некоторых категорий иностранных граждан. Во-первых, это высококвалифицированные специалисты (с июля 2010 г.) и граждане Белоруссии, Казахстана, Армении (с 1 января 2015 г.) [10] и Киргизии (с 12 августа 2015 г.) [11], которые выплачивает НДФЛ по ставке 13% вне зависимости от времени нахождения на территории Российской Федерации, являясь гражданами стран участников Евразийского союза. Во-вторых, это лица, работающие по патентам, а значит, выплачивающие авансовый платеж по НДФЛ в размере, установленном субъектом РФ (ст. 232 НК РФ).

Несмотря на лояльность системы налогообложения, все-таки существуют некоторые проблемы — занижение выплаченной заработной платы в официальных отчетах и наличие большой доли мигрантов, осуществляющих свою трудовую деятельность нелегально. Нерешенность данных вопросов оборачивается для регионов огромными финансовыми потерями, в том числе и для Свердловской области.

Выгодное географическое положение данной территории, сформировавшийся развитый промышленный комплекс, высокий уровень среднедушевых доходов населения, относительно невысокий уровень безработицы, а также наличие делового центра в виде города-миллионника Екатеринбурга, занимающего 4-е место по численности населения после гг. Москва, Санкт-Петербург и Новосибирск — все это определяет высокий уровень миграционных потоков на территорию области.

Оценка ситуации по выдаче патентов и разрешений на работу на территории Свердловской области. Так, с начала 2007 г. в регионе был взят курс на ограничение внешней миграции, что нашло отражение в снижении квот (разрешений на работу) на иностранную рабочую силу. К примеру, если в 2009 г. данная квота составляла 100 693 рабочих места, то в 2014 г. она со-

кратилась в 2 раза и составила 47 974, а в 2015 г. снизилась до 11 418. Однако даже после сокращения она не была вычерпана полностью [12]. Проблема в том, что квоты устанавливались в том числе в разрезе квалификации. А поскольку ядро трудовой миграции составляют низкоквалифицированные работники, то квоты по этой группе часто заканчивались еще до начала массового приезда мигрантов. Оставались незаполненными квоты для квалифицированных работников, что провоцировало рост нелегальной миграции. В связи с чем иностранные граждане, приехавшие на заработки из безвизовых стран, не сумевшие получить разрешение на работу из-за исчерпания квоты в разрезе квалификации, вынуждены были либо покупать патент (появился с 2010 г.), либо работать нелегально.

Новый вариант легализации занятости трудовых мигрантов установлен 1 июля 2010 г. со вступлением в силу поправок в закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», которые создали правовую основу трудоустройства мигрантов у физических лиц. Иностранные граждане из стран с безвизовым режимом теперь имеют право на получение нового разрешительного документа на трудоустройство — патента, предусматривающего трудоустройство у физических лиц для выполнения работ для личных, домашних и иных нужд, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности [13].

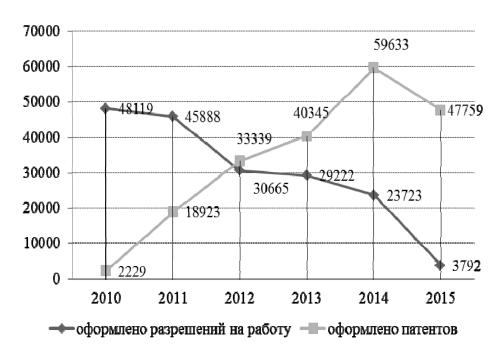


Рис. 1. Динамика оформленных разрешений на работу и патентов в Свердловской области  $2010-2015~\mathrm{rr}.$ 

Несмотря на непродолжительный срок своего существования, патент как особая форма разрешительных документов на осуществление трудовой деятельности для иностранных граждан из стран с безвизовым режимом достаточно быстро завоевал популярность, став такой же распространенной формой трудоустройства, как и разрешение на работу. В 2012 г. в регионе численность патентов, выданных иностранным гражданам, превысила численность выданных разрешений на работу (33 339 патентов против 30 665 разрешений на работу). Динамика количества выдаваемых патентов продолжала стабильно расти (рис. 1), и в 2014 г. доля мигрантов, работающих по патентам, в Свердловской области составляла 60% от общего числа трудовых мигрантов, а в 2015 г. произошёл существенный разрыв [14].

Во многих регионах Российской Федерации применение патентной системы как новой формы трудоустройства использовалось с нарушениями. Свердловская область также не осталась на стороне. Вследствие незнания мигрантами юридических различий между этими двумя официальными документами патент выступил как альтернативный вариант разрешения на работу. Так, многие мигранты, получив патент, устраивались таксистами, рабочими на стройках, официантами и поварами в ресторанах и кафе, уборщиками и обслуживающим персоналом в офисах фирм, водителями общественного транспорта и кондукторами. Однако некоторые, оформляя патент, умышленно шли по пути «наименьшего сопротивления», понимая, что оформить его проще, легче, быстрее и дешевле, чем разрешение на работу. Далее и женщины-домохозяйки, вслед за своими мужьями, желающими получить работу, использовали патент с целью комфортного их пребывания на принимающей территории. А те, которые не оформили патент и не «вошли» в квоту на получение разрешения на работу, составили нелегальную миграцию.

Оценка пороговых значений нелегальной трудовой миграции в регионе. В целом в 2015 г. было отмечено снижение количества прибывающих на территорию Свердловской области квалифицированных специалистов ввиду необходимости подтверждения знания русского языка, истории России и основ законодательства [15]. По сравнению с другими регионами Российской Федерации Свердловская область занимает 6-е место после гг. Москвы и Санкт-Петербурга, Московской, Ленинградской областей и Краснодарского края по количеству иностранных граждан, поставленных на миграционный учёт. По нашим приблизительным оценкам, в период с 2011 по 2015 г. в Свердловской области насчитывается от 100 до более 200 тыс. иностранных граждан, осуществляющих свою трудовую деятельность нелегально (табл. 1).

Нижний порог рассчитывается как разница между показателями 2 и 3 табл. 1 и учитывает иностранных граждан, прибывших только через аэропорт Кольцово. Иностранцы, прибывающие на работу в Свердловскую область железнодорожным и автомобильным транспортом, остаются вне этого учёта. Верхний порог нелегальной миграции рассчитывается как разница между показателями 1 и 3.

Нелегальная миграция для территории их притяжения оборачивается экономическими потерями в виде недополученных бюджетом средств от использования иностранной рабочей силы («выпадающие доходы»).

140miqu 1. Odenka nesierasibnon min padnih b ebepasiobekon oosiaerin e 2011 no 2015 1.							
No	Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	
1	Численность ИГ и ЛБГ, зарегистрированных по месту пребывания, чел. [14, 16]	257594	289735	356005	325538	297400	
2	Численность ИГ и ЛБГ, при- бывших в Свердловскую область через аэропорт Коль- цово с целью «работа», чел. [14, 16]	90 289	130 649	141392	129595	95 760	
3	Численность ИГ и ЛБГ, получивших разрешительные документы (разрешение на работу или патент) на осуществление трудовой деятельности, чел. [14, 16]	64811	68493	63861	80169	51551	
4	Нижний порог нелегальной миграции (тыс. иностранных граждан)	25478	62156	77531	49426	44209	
5	Верхний порог нелегальной миграции, тыс. иностранных граждан	192783	221242	292144	245369	245849	

Таблица 1. Оценка нелегальной миграции в Свердловской области с 2011 по 2015 г.

Оценка выпадающих доходов бюджета области от нелегальной трудовой миграции. На основе полученных данных о состоянии нелегальной миграции произведен примерный расчёт убытков, которые несет Свердловская область. Наш способ основан на оценке средней заработной платы и количества иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность на территории Свердловской области нелегально (2011–2015 гг.) (табл. 2).

Возможно, если допустить, что в связи со сложностью процедуры получения разрешения на работу все нелегальные трудовые мигранты приобретали бы с 2011 г. патент, то поступления в бюджет Свердловской области могли бы быть в разы больше (см. табл. 2). Расчёт приведен с условием, что иностранный гражданин работает 10 месяцев в году — 1 месяц на приезд, обустройство, трудоустройство и 1 месяц отпуска (поездки на родину) в расчёт не берем.

Ниже представлены формулы для расчётов потерь бюджета (буквы соответствуют строкам табл. 2):

формула расчёта минимальных потерь бюджета:

$$L_{\min} = \operatorname{iml}_{\min} *P*10,$$

формула расчёта максимальных потерь бюджета:

$$L_{\text{max}} = \text{iml}_{\text{max}} * P * 10.$$

	-				_	
Значе- ния	Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
$iml_{min}$	Нижний порог нелегальной миграции, чел.	25478	62156	77531	49426	44209
iml <sub>max</sub>	Верхний порог нелегальной миграции, чел.	192 783	221 242	292 144	245 369	245 849
P	Стоимость патента, руб. [14]	1000	1000	1000	1216	2400
$L_{\min}$	Минимальные потери бюджета в год, тыс. руб.	254,780	621,560	775,310	601,020	1 061,016
$L_{\max}$	Максимальные потери бюджета в год, тыс. руб.	1 927,830	2 212,420	2 921,440	2 983,690	5 888,856

Таблица 2. Расчет потерь бюджета Свердловской области по недополученным денежным средствам от патентов в результате нелегальной трудовой миграции

Согласно данному способу расчёта минимальные потери Свердловской области, например, в 2015 г. составили более 1 млрд руб., максимальные – почти 6 млрд руб.

Помимо этого, есть и другой способ расчёта (табл. 3), который произведён на основе полученных данных: о количестве иностранных граждан, оформивших и получивших разрешение на работу, а также фактически осуществлявших на территории Свердловской области трудовую деятельность; об уровне среднемесячной заработной платы за соответствующие периоды, указанной работодателями в заявлениях на предоставление квоты; о фактических поступлениях в консолидированный бюджет Свердловской области НДФЛ от иностранных граждан (нерезидентов РФ). Данную методику расчета выпадающих доходов не представляется возможным применить после 2011 г. в связи с отсутствием с 2012 г. отдельного кода бюджетной классификации для перечисления налога на доходы с иностранных физических лиц — нерезидентов Российской Федерации.

Согласно данному способу выпадающие доходы бюджета области рассчитываются по следующим формулам:

1. Формула для расчета минимальных потерь регионального бюджета (предполагаем, что с доходов всех иностранных граждан, официально трудоустроенных в Российской Федерации, выплачивался НДФЛ по ставке 13%):

$$L_{\min} = W * S * 12 * 0,13 - T.$$

2. Формула расчета максимальных потерь бюджета (предполагаем, что с доходов всех иностранных граждан в первые шесть месяцев их работы в Российской Федерации выплачивался НДФЛ по ставке 30%, а последующие 6 месяцев – по ставке 13%):

$$L_{\text{max}} = W^*S^*6^*0,30 + W^*S^*6^*0,13 - T.$$

Из произведенного расчёта видно, что ежегодно, начиная с 2009 г., минимальные потери бюджета Свердловской области по НДФЛ составляли более 1 млрд руб., максимальные -2,1 млрд руб. И это только по легально оформ-

ленным иностранным гражданам, без учёта трудоустроенных по патентам (с 2010 г.), которые в 2011 г. по численности сравнялись с лицами, работающими по разрешениям.

Таблица 3. Расчет выпадающих доходов консолидированного бюджета Свердловской области по НДФЛ от иностранных граждан, фактически осуществлявших трудовую деятельность по разрешениям в 2008–2011 гг.

Значения	Показатель	2008	2009	2010	2011
W	Фактически осуществляли трудовую деятельность, чел. [16]	109167	111031	82969	63878
S	Среднемесячная заработная плата, руб. [17]	5717	7420	9560	14700
T	Фактически поступило НДФЛ, млн руб. [18]	283,8	259,7	206,7	307,8
$L_{min}$	Минимальные потери бюджета (при ставке 13%), млн руб.	689,8	1025,5	1030,7	1157,1
$L_{\max}$	Максимальные потери бюджета (по ставке 30%), млн руб.	1326,4	1865,8	1839,7	2114,8

Выводы. Потери доходной части бюджета Свердловской области за анализируемые периоды колеблются от 0,1 до 4%. Это наводит на мысль, что объёмы поступлений в бюджет региона по НДФЛ от иностранных граждан, работающих на основании разрешения на работу, не соответствуют численности привлекаемых иностранных работников. В действительности, часть трудовых мигрантов была исключена из сферы налогообложения. Данные цифры могут быть увеличены как минимум до 30% за счёт тех финансовых средств, которые расходуются иностранным гражданином для обеспечения собственной жизнедеятельности на территории пребывания (аренда жилья, питание, одежда, транспорт и др.). Если легализовать доходы иностранных граждан, осуществляющих трудовую деятельность и получающих доходы на территории Свердловской области, то объёмы бюджетных поступлений существенно увеличатся. Следовательно, у региона появится возможность создать подходящие условия для социокультурной и экономической адаптации мигрантов. Последнее все чаще стало предметом обсуждения среди научных и экспертных сообществ.

## Литература

- 1. Современные подходы к оценке влияния потоков трудовых миграций на социальноэкономическое благополучие принимающей территории / Е.Б. Бедрина [и др.]. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2014. 153 с.
- 2. What have the immigrants ever done for us? (8.11.2014) [Electronic resourse]: The Economist. Режим доступа: http://www.economist.com/news/britain/21631076-rather-lot-according-new-piece-research-what-have-immigrants-ever-done-us
- 3. Комплексная методика диагностики социально-демографической безопасности региона / под ред. акад. РАН А.И. Татаркина, д-ра экон. наук, проф. А.А. Куклина. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2007. 156 с.
- 4. *Лаженцев В.Н.* Экономико-географический подход к территориальной организации хозяйства: пленарные доклады междунар. экон. конф. / под ред. А.И. Татаркина. Екатеринбург: УрО РАН, 2001. С. 65–79.

- 5. Is migration good for the economy? [Electronic resourse]: Migration Policy Debates (May 2014). URL: http://www.oecd.org/els/mig/OECD% 20Migration%20Policy% 20Debates% 20Numero %202.pdf
- 6. Stouffer S. Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance // American Sociological Review. 1940. No 5. P. 845–867;
- 7. Tackling the Policy Challenges of Migration: Regulation, Integration, Development (2011) [Electronic resourse]: OECD. URL: http://www.oecd.org/dev/poverty/49199115.pdf
- 8. Комплексная оценка влияния трудовой миграции на социально-экономическое развитие принимающей территории в вопросах формирования региональной миграционной политики/ Е.Б. Бедрина [и др.]. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2015. 151 с.
- 9. *Налоговый* кодекс РФ (Часть вторая) [Электронный ресурс]: Закон Российской Федерации от 05.08.2000 № 117-ФЗ (в ред. от 05.10.2015). Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- 10. О налогообложении доходов от работы по найму гражданами Республики Беларусь, Казахстан и Республики Армения в связи с вступлением в силу 01.01.2015 Договора о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г. [Электронный ресурс]: Письмо Федеральной налоговой службы России от 10.02.2015 № БС-4-11/1561// Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- 11. O налогообложении доходов физических лиц [Электронный ресурс]: Письмо Федеральной налоговой службы России от 27.08.2015 № 3H-4-11/15078. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- 12. Доклад о миграционной ситуации в Свердловской области, основных результатах деятельности Управления Федеральной миграционной службы по Свердловской области за 2015 год [Электронный ресурс]: данные УФМС по Свердловской области. URL: http://ufms-ural.ru/
- 13. *О правовом* положении иностранных граждан в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Закон Российской Федерации от 21 июля 2002 г. № 115-ФЗ (в ред. от 15.05.2010). Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
- 14. Аналитический отчет, характеризующий миграционную ситуацию и деятельность УФМС России по Свердловской области по реализации государственной миграционной политики в регионе за 2014 г., 2015 г. [Электронный ресурс]: данные УФМС по Свердловской области. Режим доступа: http://ufms-ural.ru/
- 15. *О внесении* изменений в Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 20.04.2014 № 74-ФЗ (ред. от 24.11.2014)» // Информационно-правовой портал «Консультант».
- 16. Аналитические отчеты, характеризующие миграционную ситуацию и деятельность УФМС России по Свердловской области по реализации государственной миграционной политики в регионе за 2008, 2009, 2010, 2011 гг. [Электронный ресурс]: данные УФМС по Свердловской области. URL: http://ufms-ural.ru/
- 17. *Уровень* среднемесячной заработной платы за соответствующие периоды, указанной работодателями в заявлениях на предоставление квоты [Электронный ресурс]: данные Департамента государственной службы занятости населения Свердловской области. URL: http://szn.gossaas.ru/
- 18. Фактически поступило НДФЛ [Электронный ресурс]: данные Управления Федерального казначейства по Свердловской области. URL: http://sverdlovsk.roskazna.ru

**Neklyudova N.P., Ilinbaewa E.A.** The Institute of Economics at the Russian Academy of Sciences (Ural Branch) (Ekaterinburg, Russia). E-mail: nnp81@mail.ru. E-mail: e-ilinbaewa777@mail.ru

# EVALUATION OF LOSS FROM THE REGION BUDGED CAUSED BY ILLEGAL LABOR-MIGRATION (ON AN EXAMPLE OF SVERDLOVSK REGION)

**Keywords**: foreign labor, illegal migration, migration policy, assessment, tax on personal income, Sverdlovsk region, lost income of the regional budget.

The article reviews the impact of external labor migration, with its positive and negative features, derived empirically, also one of the most pressing problems is defined - the volume of illegal migration on the territory of Sverdlovsk region. These aspects are important for the understanding of financial losses in the form of decreased income in the region's budget. Stages of the study logically built and dedicated to: the analysis of the legal framework of taxation of migrant workers according to Russian

law; assessment of the situation concerning the patent grant and work permits on the Sverdlovsk region's territory; evaluation of illegal migration threshold amount and damage causes by migrant's actions in the form of decreased income of the region's budget. It is concluded that the settlement of the legalization of labor migrants revenue question will allow the region to solve the problems related to social and cultural adaptation of foreigners, and to have a positive impact on the welfare of the hosting territory.

#### References

- 1. Sovremennye podhody k ocenke vlijanija potokov trudovyh migracij na social'nojekonomicheskoe blagopoluchie prinimajushhej territorii [Modern approaches to an impact assessment of flows of labor migrations on social and economic wellbeing of the accepting territory]: kol. monogr./ E.B. Bedrina, M.N. Vandyshev, N.L. Struin, N.P. Nekljudova, A.S. Mel'nikova, E.A. Ilinbaeva, E.H. Tuhtarova. – Ekaterinburg: Institut jekonomiki UrO RAN, 2014, pp. 153
- 2. What have the immigrants ever done for us? (08/11/2014) [Electronic resource]: The Economist. Access: http://www.economist.com/news/britain/21631076-rather ..
- 3. Kompleksnaya metodika diagnostiki sotsialno-demograficheskoy bezopasnosti regiona / edited by the Russian Academy of Sciences, A.I. Tatarkina, prof. A.A. Kuklina. Ekaterinburg: Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Science, 2007, pp. 156
- 4. Lazhentsev V.N. Ekonomiko-geograficheskiy podkhod k territorial'noy organizatsii khozyay-stva: plenary lectures of the international economic conference / edited by AI Tatarkina Ekaterinburg, Ural Branch of Russian Academy of Sciences, 2001, pp. 65 79
- 5. Is migration good for the economy? [Electronic resource]: Migration Policy Debates (May 2014). Access: http://www.oecd.org/els/mig/OECD Migration Policy Deb ..
- 6. Stouffer S., Intervening Opportunities: A Theory Relating Mobility and Distance //American Sociological Review, 1940. No 5, pp. 845-867
- 7. Tackling the Policy Challenges of Migration: Regulation, Integration, Development (2011): [Electronic resource]: OECD. Access: http://www.oecd.org/dev/poverty/49199115.pdf pp. 14
- 8. Kompleksnaya otsenka vliyaniya trudovoy migratsii na sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye prinimayushchey territorii v voprosakh formirovaniya regional'noy migratsionnoy politiki: kol. monogr./ Ye.B. Bedrina, M.N. Vandyshev, Ye.A. Ilinbayeva, S.V. Inisheva, T.V. Kuprina, A.S. Mel'nikova, N.P. Neklyudova, L.V. Sergeyeva, N.L. Struin, Ye.KH. Tukhtarova, I.N. Udintsev. Ekaterinburg: Institute of Economics, Ural Branch of Russian Academy of Science, 2015. 151 pp. 33-34
- 9. RF Tax Code (Part II) [electronic resource]: Russian Federation act of 05.08.2000 number 117-FZ (as amended on 05.10.2015.) // Access of reference and legal "Consultant" system.
- 10. On taxation of income from employment, citizens of the Republic of Belarus, Kazakhstan and the Republic of Armenia, in connection with the entry into force 01.01.2015 Treaty on the Eurasian Economic Union on May 29, 2014 [Electronic resource]: Letter of the Federal Tax Service of Russia from 02.10.2015 number BS-4-11 / 1561 // Access of reference and legal system "Consultant".
- 11. On taxation of income of individuals [Electronic resource]: Letter of the Federal Tax Service of Russia on 27.8.2015 number ZN-4-11 / 15078 // Access of reference and legal system "Consultant".
- 12. Report on the migration situation in the Sverdlovsk region, the main achievements of the Office of the Federal Migration Service of the Sverdlovsk region in 2015 [Electronic resource]: Data Migration Service for the Sverdlovsk Region. Access: http://ufms-ural.ru/;
- 13. On the Legal Status of Foreign Citizens in the Russian Federation [Electronic resource]: Law of Russian Federation "dated July 21, 2002 № 115-FZ (as amended on 15.05.2010.) // Access of reference and legal system" Consultant ";
- 14. The analytical report describing the migration situation and the activities of the Federal Migration Service of Russia for the Sverdlovsk Region on the implementation of the state migration policy in the region for 2014, 2015 [Electronic resource]: Data Migration Service for the Sverdlovsk Region. Access: http://ufms-ural.ru/;
- 15. On Amending the Federal Law 'On the Legal Status of Foreign Citizens in the Russian Federation "[Electronic resource]: the Federal Law of 20.04.2014 N 74-FZ (ed. From 24.11.2014)" // Information and legal portal "Consultant";
- 16. Analytical reports describing the migration situation and the activities of the Federal Migration Service of Russia for the Sverdlovsk Region on the implementation of the state migration policy

in the region for 2008, 2009, 2010, 2011. [Electronic resource]: Data Migration Service for the Sverd-lovsk Region. Access mode: http://ufms-ural.ru/;

- 17. The level of average wages for the periods indicated by employers in a statement on the provision of quota [electronic resource]: the data of the Department of State Employment Service of the Sverdlovsk region's population. Access: http://szn.gossaas.ru/;
- 18. Actually received tax on personal income [Electronic resource]: the data of the Office of the Federal Treasury of the Sverdlovsk region. Access: http://sverdlovsk.roskazna.ru.

**Neklyudova N.P., Ilinbaeva E.A.** Otsenka poter byudzheta regiona ot nelegalnoy trudovoy migratsii (na primere Sverdlovskoy oblasti) [Evaluation of loss from the region budget caused by illegal labor migration (on an example of Sverdlovsk region)]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 206-215.

# **МЕНЕДЖМЕНТ**

УДК 005.94

DOI: 10.17223/19988648/37/16

## И.Б. Адова, С.Е. Артюшина

# ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЯХ

Исследование посвящено выявлению особенностей проектирования системы управления знаниями (CV3) в транснациональных компаниях (MNC). Охарактеризованы и проанализированы различные модели CV3 (динамического организационного процесса создания знания, структурная, матричная и процессная), их преимущества и ограничения в использовании. Выявлены особенности CV3 в MNC. Выделены четыре группы особенностей CV3, влияющие на адаптацию персонала транснациональных корпораций: в области человеческих ресурсов (HR), организационные, технологические, кросскультурные.

Ключевые слова: *система управления знаниями, транснациональные корпорации,* адаптация персонала.

Имплицитность систем управления знаниями в инновационной экономике является сегодня неоспоримой. Одним из фактов актуальности темы выступает выделение знания в стратегии социально-экономического развития России до 2020 г. в качестве одного из ключевых факторов на пути формирования инновационной экономики с целью экономического роста на основе повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности. Актуальность данной темы определяет также значимость правильного представления о месте и роли системы управления знаниями в рамках корпоративной культуры как инструмента управления деятельностью организации и основного фактора влияния на адаптацию персонала к изменениям.

Цель проводимого исследования — определить особенности системы управления знаниями в транснациональных компаниях на основе анализа моделей системы управления знаниями с точки зрения их влияния на адаптацию персонала, выявить основные инструменты, которые можно использовать при формировании адаптационной политики MNC.

Объектом исследования явилась система управления знаниями компании EY (Global). EY – британская аудиторско-консалтинговая компания, одна из крупнейших в мире, которая оказывает услуги по следующим направлениям: аудиторские услуги, налоговые и юридические услуги, консультационные услуги, консультационные услуги по сделкам [1].

MNC начиная с 1998 г. входит в список лучших компаний согласно ежегодному исследованию Most Admired Knowledge Enterprises (MAKE), проводимому британской независимой исследовательской компанией в области управления знаниями и интеллектуальным капиталом. В 2015 г. ЕУ в 17 раз

подтвердила звание одной из лучших компаний в области управления знаниями. Также в 2015 г. компания в третий раз стала финалистом KM Reality Award [2].

В отечественных исследованиях проблем, связанных с влиянием системы управления знаниями на функционирование и развитие организаций, необходимо выделить работы таких ученых-экономистов, как В.А. Дресвянников [3], М.К. Мариничева [4], Б.З. Мильнер [5], Т.А. Гаврилова [6], Е.В. Попов [7] и др.

Среди зарубежных авторов наиболее известны М. Армстронг [8], С. Армстронг и В. Кребс [9], А. Тивана [10], Д. Долк. и Б. Консинский [11], П.Сенге [12], Ё. Масуда [13], И. Нонака и Х. Такеучи [14] и др.

Система управления знаниями (Knowledge Management System, KMS) представляет собой совокупность методологических подходов, процедур, технологий и механизмов, которые позволяют менеджменту организации за счет использования знаний создавать дополнительные ценности; систему, обеспечивающую методичное извлечение новых ценностей из интеллектуальных активов организации и их распределение между всеми заинтересованными сторонами [3. С. 15].

В транснациональных компаниях (MNC) система управления знаниями является одним из важных активов, объединяющим базы данных, документы, политики, процедуры, ранее не изученные знания и опыт отдельных сотрудников. Такой подход обеспечивает устойчивое социально-экономическое развитие и формирует конкурентоспособность MNC.

В условиях ограниченности ресурсов возможность внедрения системы управления знаниями в организации является её основным конкурентным преимуществом. В настоящий момент специалисты делают ставку на знания и их носителей. В связи с этим широкое распространение и применение получили технологии, основанные на системе знаний. Система управления знаниями является новым этапом в развитии технологии менеджмента, сменяя этап по использованию корпоративных баз данных [15. С. 128].

Авторы подчеркивают значимость системы управления знаниями в организации деятельности компаний в качестве драйвера устойчивого развития в отрасли: чем больший масштаб будет иметь организация, тем более эффективной должна быть система управления знаниями.

В своих исследованиях Б.З. Мильнер утверждает, что управление знаниями как целенаправленная деятельность, ориентированная на инновационное развитие, вызвано к жизни динамичными переменами в технологии, потребительском спросе и конкурентной рыночной среде [5. С. 38].

MNC обладают системами управления знаниями, которые объединяют в себе лучшие практики работы с компаниями в разных странах мира, адаптируя и внедряя их в работу своего персонала. Управление знаниями в таких компаниях имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать при формировании и изменении корпоративной культуры и принятии управленческих решений.

Система управления знаниями в MNC формирует постоянно обновляемое информационное поле, доступное по всему миру, оптимизируя информационные потоки между офисами различных стран, что позволяет ускорить процесс адаптации персонала к изменениям в различных средах, тем самым обеспечивая устойчивое развитие MNC. Для достижения этого менеджмент знаний должен предусмотреть взаимосвязь следующих процессов [16]:

- систематизация уже имеющихся знаний;
- создание новых знаний;
- использование имеющихся знаний при принятии решений;
- воплощение знаний через свою деятельность;
- циркуляция существующих знаний по внутренним каналам между всеми офисами MNC;
- обеспечение доступа к необходимым знаниям авторизованным подразделениям, сотрудникам, процессам и системам;
- поддержание целостности знаний, защита знаний от внешних и внутренних угроз;
  - структуризация, кодификация и идентификация знаний.

Эти процессы формируют модель системы управления знаниями, интегрирующую методы и инструменты информационных технологий и управления человеческими ресурсами.

В качестве базисной теоретической модели принята унифицированная модель динамического организационного процесса создания знания (SECI model), предложенная в 1991 г. И. Нонака и Х. Такеучи, для понимания динамической сущности создания знания и эффективного управления этим процессом. Модель SECI характеризует последовательное движение знаний отдельных людей в организации. Эти знания преобразуются и амплифицируются спиралью знания посредством таких процессов, как социализация, экстернализация, комбинация и интернализация [14. С. 118].

В рамках проведенного исследования с целью систематизации зарубежного опыта и оценки возможностей его использования для идентификации системы управления знаниями в MNC проанализированы еще три модели управления знаниями – структурная, матричная и процессная – и выявлены основные инструменты, которые используются в данных моделях (табл. 1).

Это позволило вскрыть сильные и слабые стороны описанных моделей (табл. 2) и констатировать необходимость возможной интеграции отдельных элементов моделей при описании конкретной СУЗ, так как ни одна модель не является исчерпывающей и может быть дополнена организационными и технологическими инструментами. Каждая МNС формирует собственную интеграционную модель, включающую инструменты матричной и процессных моделей с учетом специфики и масштабов деятельности, организационных особенностей (конфигурации), корпоративной культуры, ассимилированной в различных странах присутствия.

Таблица 1. Анализ моделей системы управления знаниями (составлено по [16, 17])

raonuța 1. Alian	из моделен системы управления знаниями (сос	146310110 110, 171)
Наименование модели, авторы (год)	Характеристика модели	Элементы модели
Структурная модель The KM Process Framework, Bu- kowitz and Wil- liams (1999)	Тактические процессы: ежедневные операции над знаниями, выполняемые всеми сотрудниками компании в процессе реализации текущих бизнес-процессов	Поиск знаний Использование знаний Обучение Распространение знаний
	Стратегические процессы: систематический процесс формирования и развития знаний как составляющей интеллектуального капитала с учетом стратегических целей компании. Знания рассматриваются как стратегически важный запас, однако вкладывают в понятие этого запаса не только знания (формализованные и неформализованные), но и социальные связи между сотрудниками компании, а также связи с источниками знаний во внешней среде	Оценка активов (знаний) компании Создание и поддержание активов (знаний) Переоценка активов (знаний) Отказ от ненужных активов (знаний)
Матричная модель The KM Matrix, Gamble and Blackwell (2001)	Модель представляет собой матрицу, в которой по горизонтали расположены типы знания (воплощенное, представленное, встроенное), по вертикали – подходы (значение, организация, социализация, усвоение). Ученые предполагают, что 42% знания находится в мозге человека, еще 20% в неразделяемых документах (например, электронные письма), остальное исходит извне	Определение источника знания Организация знания Оценка сильных и слабых сторон СУЗ компании Определение актуальности знаний и возможности многократного использования Усвоение знаний в процессе использования
Процессная модель The Knowledge Management Process, Botha et al. (2008)	Модель объединяет в себе три направления, которые пересекаются и взаимодействуют друг с другом: человеческий центр; организационный центр; технологический центр	Разработка и пони- мание знания Организация и за- хват знания Разделение и рас- пространение знания

Для MNC важно спроектировать и обеспечить работоспособность полного (расширенного) процесса системы управления знаниями с использованием максимально возможного количества инструментов и подходов в силу ее многообразия и иных отличительных особенностей [19. С. 20]:

- крупный размер корпорации, представленной на обширной территории присутствия в нескольких странах мира;
- наличие элементов монопольного положения на рынке (во многих случаях);
- интернациональная производственная структура с развитым внутриорганизационным разделением труда;

- идентификация человеческого капитала как одного из наиболее важных активов, формирующего инновационность корпорации;
- транснациональный характер операций и бизнес-процессов, обеспечивающих взаимодействие с различными странами;
- развитая система управления, включающая в себя все офисы и представительства в разных странах;
- единая глобальная стратегия для каждого подразделения вне зависимости от территории расположения;
- жесткая структура подчинения сотрудников (чаще всего), представленная иерархическим типом;
  - ограниченная самостоятельность дивизионов и др.

Таблица 2. Слабые и сильные стороны моделей систем управления знаниями (составлено по [18])

	•	1 1/
Наименование	Сильные стороны	Слабые стороны
модели		
SECI model	Рассматривает сущность	Основана на исследовании японских
	знания и создания знания	организаций, которые сильно полагают-
	в динамическом формате	ся на подразумеваемое знание: сотруд-
	Обеспечивает концепту-	ники часто имеют пожизненное трудо-
	альную основу для управ-	устройство в компании
	ления релевантными про-	Линейность и однонаправленность пере-
	цессами	ходов
The KM Process	Фактически включает весь	Отсутствует синергия с технологиче-
Framework	цикл управления знания-	скими процессами
	ми	Не определены каналы передачи знаний
	Описывает взаимосвязь	
	большего количества за-	
	интересованных сторон	
The KM Matrix	Дает возможность комби-	Отсутствует полный цикл управления
	нировать типы и подходы	знаниями
	Содержит большое коли-	Не представлена взаимосвязь заинтере-
	чество подходов для ус-	сованных сторон
	воения знаний	Отсутствует синергия с технологиче-
		скими процессами
The Knowledge	Определяет взаимосвязь	Отсутствует полный цикл управления
Management	необходимых центров	знаниями
Process	Объединяет инструменты	Не включает в себя подходы и типы
	в точках пересечения цен-	управления знаниями
	тров (синергия)	

Перечисленные особенности требуют трансформации моделей системы управления знаниями для обеспечения полного покрытия потребностей MNC, что, в свою очередь, приводит к формированию таких необходимых параметров системы, которые впоследствии отличают их от стандартных систем управления знаниями.

Рассмотрим систему управления знаниями транснациональной компании EY, которая берет свое начало с реструктуризации бизнес-стратегии компании в 1995 г. для инициации движения в сторону системы управления знаниями. Основными задачами стали удержание и мобилизация знаний компа-

нии, а также их использование для ускорения процесса предоставления консультационных решений для клиентов на основе сформированной базы данных [20. Р. 153].

Изменение стратегии способствовало развитию нескольких инициатив в компании: созданию Центра бизнес-знаний (The Center for Business Knowledge (CBK)); формированию сетевых порталов с целью аккумулирования знаний для развития сотрудников компании. СВК явился своего рода библиотекой консультационных методов и приемов для целей проектов компании. Однако основные идеи создания центра связаны с передачей и интеграцией знаний компании.

По меткому определению Ф. Сваровского, структура СВК ЕУ подобна спруту: она состоит из тела – Центра бизнес-знаний – и шупалец: координаторов знаний, агентов КМ, работающих в различных отделах компании [21]. Они способствуют формированию базы данных. За последние годы система управления знаниями ЕУ стремительно разрастается и в настоящее время включает:

- коллекцию из 22 стандартизированных сетевых инструментов, которые осуществляют поддержку онлайн и офлайн взаимодействия сотрудников (collaboration). Основным стержнем системы управления знаниями ЕУ является более чем 4 600 информационных баз и веб-сайтов для обеспечения сотрудникам доступа к внешним и внутренним ресурсам, которые включают в себя отраслевые особенности бизнес-сред и местного бизнес-ландшафта, международные новости и иную пертинентную информацию;
- социально ориентированную техническую поддержку систем для повышения эффективности сотрудников в работе с их техническим инструментарием как в офисе, так и за его пределами. Это способствует лучшему взаимодействию сотрудников посредством использования социальных интернетресурсов, таких как блоги и collaboration-инструменты;
- центры знаний в 10 странах и более 400 сотрудников поддержки [20. Р. 153].

Обобщая изложенное, представим схематично модель СУЗ компании ЕУ в виде двух орбит, вращающихся вокруг ядра (рис. 1).

Ядром системы управления знаниями является формирование эффективной «collaboration-инфраструктуры» ЕҮ, которая базируется на правильных технологиях и поддержке со стороны СВК. Над её формированием компания работает последние несколько лет.

На внутренней орбите выделены три ключевых звена, которые являются столпами для эффективной реализации динамических процессов управления знаниями компании. Это:

- 1) «люди» (people) основным приоритетом руководства всегда являлись люди, работающие в компании, которые, в свою очередь, являются носителями знаний и компетенций и создателями уникального опыта;
- 2) «технологии» (technology) для осуществления передачи и формирования базы данных (знаний) по всему миру компания сопровождает сотрудников посредством развитой технологической поддержки и стандартизации технологических операций, как описано выше;

3) «культура» (culture) – EY, являясь транснациональной компанией, объединяет сотрудников более чем из 150 стран мира, при этом корпоративная культура является ключом к успешной передаче и усвоению накопленного знания; «единство в многообразии» – одна из продекларированных ценностей компании.

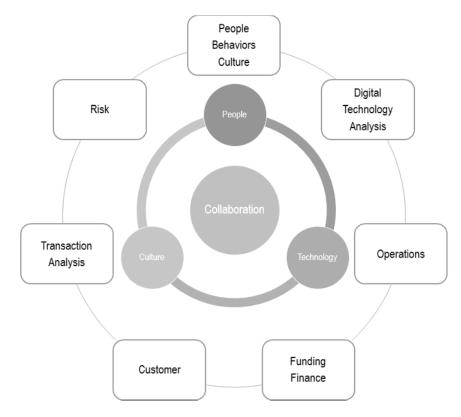


Рис. 1. Модель системы управления знаниями компании ЕУ (составлено авторами)

На внешней орбите расположены семь драйверов роста, которые в условиях постоянного изменения внешней среды позволяют поддерживать устойчивое развитие компании:

- 1) People, Behaviors, Culture (люди, поведение, культура) отвечает за эффективность деятельности организации путем формирования корпоративной культуры, в рамках которой развивается и накапливается человеческий капитал компании, выступая основным активом компании;
- 2) Digital Technology Analysis (цифровые технические средства анализа) обеспечивает формирование безопасной, эффективной, скоростной информационной инфраструктуры, которая создает условия для взаимосвязи более 758 офисов на территориях различных государств, защищает корпоративную информацию, а также гарантирует эффективную технологическую под-держку;

- 3) Operations (процесс) выстраивает логический процесс взаимодействия всех членов организационной деятельности, таких как департаменты, сотрудники отдела информационных технологий, клиенты, руководство, тем самым повышает скорость передачи информации и принятия управленческих и иных решений;
- 4) Funding, Finance (финансирование) поддерживает конкурентоспособность компании через финансирование необходимых расходов компании на развитие информационных технологий, корпоративной культуры, развитие операционных процессов и других факторов;
- 5) *Customer (клиенты)* накапливает полученное при взаимодействии с клиентом знание, опыт, технологии работы, обеспечивая непрерывное «организационное научение» компании;
- 6) Transaction Analysis (операционный анализ) анализирует результаты деятельности компании с точки зрения формирования эффективной коммуникации всех элементов взаимодействия, лояльности клиентов, вовлеченности сотрудников;
- 7) *Risk (риск)* обеспечивает активную работу всех подразделений компании по вопросам покрытия финансовых, информационных, операционных рисков, гарантируя устойчивое развитие компании.

Управление знаниями в компании является одним из приоритетных направлений развития на ближайшие годы, это подтверждено в стратегии компании Vision 2020. Стратегия компании ЕУ, изложенная в программе Vision 2020, призывает все компании, работающие под брендом ЕУ, формировать высококвалифицированные команды для повышения конкурентоспособности на рынках присутствия, а также использовать преимущества глобальной структуры и в то же время усиливать позиции на местных рынках с учетом региональной специфики. Обратим внимание, что ядром стратегии является развитие человеческих ресурсов компании.

Для достижения поставленных целей глобальная организация EY улучшает качество работы и оказания услуг всех входящих в нее компаний.

Это предполагает:

- развитие высокоэффективных команд с вовлечением специалистов, представляющих разные страны и разные культуры;
- поддержку сообществ через развитие предпринимательства, вклад в образование нового поколения работников, продвижение идеи многообразия и объединяющей культуры и привлечение внимания к роли женщин в бизнесе;
- оптимизацию операционной модели EY для дальнейшего улучшения работы в глобальном масштабе с учетом локальных потребностей;
- оказание услуг на высочайшем уровне всеми компаниями, входящими в глобальную организацию EY, и усиление связи между качеством услуг и ростом рынка, а также укрепление доверия общества к рынкам капитала.

В условиях ускоренного изменения бизнес-ландшафта и усложнения условий ведения бизнеса в ЕУ в последние три года установлена тесная связь между финансовыми директорами (CFOs) и директорами по управлению человеческими ресурсами (CHROs) для достижения стратегических целей. Это отметили в своих ответах 80% опрошенных в компании руководителей. При-

чин называют четыре: недостаток талантов и рост стоимости рабочей силы, изменение фокуса стратегий при создании новых продуктов (услуг) и связанное с этим видоизменение функций в рамках бизнес-модели, а также повышение статуса службы управления человеческими ресурсами.

Трансформации такого масштаба имеют значительные финансовые и кадровые последствия, а значит, требуют взаимодействия и тесного сотрудничества. Взаимообогащение функционала «финансов» и «человеческих ресурсов» происходит как при личном общении, так и посредством современных информационных технологий. В связи с этим возникает необходимость формирования СУЗ с учетом особенностей отдельных дочерних компаний. Поскольку они оказывают свое влияние на процесс адаптации персонала в организации [20. Р. 153], их необходимо учесть при формировании адаптационной политики MNC.

В табл. 3 выделены четыре группы особенностей СУЗ, которые влияют на процессы адаптации персонала транснациональных корпораций [22. Р. 102]. Их наличие указывает на сложность формирования адаптационной политики в MNC, поскольку в ходе работы над её созданием необходимо учесть все элементы.

Таблица 3. Влияние особенностей СУЗ в MNC на адаптацию персонала (составлено авторами)

Организационные особенности	
1. Уровень и качество организационной	
системы в различных офисах	
2. Организационно-правовая структура	
3. Организационные традиции и инно-	
вации	
4. Организационные каналы передачи	
информации	
5. Внутренние регламенты и инструкции	
и иные организационные документы	
Кросс-культурные особенности	
1. Объединение наций со всего мира	
2. Языковые барьеры (различия) и их	
преодоление	
3. Разнообразие религиозных взглядов	
4. Традиционные национально-	
культурные особенности	
5. Разница в социальной организации	
сотрудников	
6. Ценностностные ориентации кон-	
кретных работников	

В ходе работы были выявлены основные положительные и отрицательные стороны моделей СУЗ, систематизированы инструменты, которые могут быть использованы при их формировании, на основе особенностей МNС выделены четыре группы особенностей моделей СУЗ, которые необходимо учитывать при адаптации персонала к организационным изменениям. Эти осо-

бенности учитываются при формировании и реализации адаптационной политики транснациональных компаний.

#### Литература

- 1. Official link. EY (Global). URL: http://www.ey.com/about-us
- 2. The KNOW Network URL: http://www.knowledgebusiness.com/knowledgebusiness/ templates/home.aspx?siteId=1&menuItemId=25
- 3. Дресвянников В.А. Управление знаниями организации: учеб. пособ. М.: Кнорус, 2016. 344 с.
  - 4. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100%. М.: Альпина Паблишер, 2008. 313 с.
- 5. *Мильнер Б.3.* Управление знаниями: первые итоги, уроки и перспективы // Проблемы теории и практики управления. 2010. № 6. С. 37–46.
- 6. *Гаврилова Т.А., Хорошевский В.Ф.* Базы знаний интеллектуальных систем. СПб.: Питер, 2000. 384 с.
- 7. Попов Е.В., Власов М.В., Гурина К.О. Формирование институтов управления знаниями // Инновации. 2008. № 5. С. 96–99.
- 8. *Армстронг М.* Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. Изд. 10-е. СПб.: Питер, 2010. 808 с.
- 9. Armstrong Charles Allan, Krebs Valdis Edgars. Knowledge management system. Patents, 2002. URL: https://www.google.com/patents/US20020169737
- 10. Tiwana A. The knowledge management toolkit: practical techniques for building a knowledge management system. Prentice Hall PTR Upper Saddle River, NJ, USA, 2000. 608 p.
- 11. Dolk D., Konsynski B. Knowledge Representation for Model Management Systems // IEEE Transactions on Software Engineering. 2009. P. 619–628.
- 12. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации: пер. с англ. 2-е доп. изд. М.: Олимп-Бизнес, 2009. 448 с.
- 13. Masuda Y. The informational Society as Post-Indastrial Society. World future Society, 1981. 171 p.
- 14. Нонака И., Такеучи Х. Компания создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп Бизнес», 2003. 384 с.
- 15. Адова И.Б., Заика М.М. Подходы к моделированию системы управления знаниями в вузе // Сибирская финансовая школа. 2012. № 1. С. 127–134.
- 16. An Educational KM site. URL: http://www.knowledge-management-tools.net/three-km-models.html
  - 17. APQC Knowledge base. URL: https://www.apqc.org/knowledge-base
- 18. Frost A. A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors. URL: http://www.knowledge-management tools.net/
- 19. *Комарова А.В.* Стратегические аспекты управления знаниями в транснациональных корпорациях // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. № 4. С. 17–26.
- 20. Becerra-Fernandez Irma, Sabherwal Rajiv. Knowledge Management: Systems and Processes. 2nd Edition. New York and London: Routledge Taylor& Francis, 2015. 367 p.
- 21. Сваровский Ф. Центр управления знаниями // Ведомости. 20.06.2001. № 429. URL: https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2001/06/20/centr-upravleniya-znaniyami
- 22. *Милехина О.В., Адова И.Б.* Факторы успешной адаптации персонала к организационным изменениям // Сибирская финансовая школа. 2013. № 4. С. 100–107.
- <sup>1</sup>Adova I.B., <sup>2</sup>Artyushina S.E., <sup>1,2</sup> Professor, D. Econ. Sc., <sup>1</sup> Novosibirsk State Technical University <sup>2</sup> Novosibirsk State University of Economy and Management (Novosibirsk, Russia). E-mail: adovaib@sibmail.ru. E-mail: LanaArt007@mail.ru

## FEATURES OF PROJECT PLANNING KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEMS IN MULTINATIONAL CORPORATIONS

Keywords: knowledge management system, multinational corporations, adaptation of personnel.

Research is devoted to the identification of knowledge management system design features in multinational companies. Different models of knowledge management systems (dynamic organiza-

tional knowledge creation process, structural, matrix and process), their advantages and limitations of use were characterized and considered. The features of knowledge management in multinational corporations are identified. Author distinguishes four groups of knowledge management system features affecting the multinational corporation's personnel adaptation: in the field of human resources, organizational, technological, cross-cultural.

#### References

- 1. Official link. EY (Global). URL: http://www.ey.com/about-us
- 2. The KNOW Network URL: http://www.knowledgebusiness.com/knowledgebusiness/te.
- 3. Dresvyannikov V.A., Upravleniye znaniyami organizatsii: Ucheb. posob. Moscow.: Knorus, 2016, p. 344.
  - 4. Marinicheva M.K. Upravleniye znaniyami na 100%. Moscow.: Alpina Pablisher, 2008, p. 313.
- 5. Milner B. Z., Upravleniye znaniyami: pervyye itogi, uroki i perspektivy // Problemy teorii i praktiki upravleniya. 2010. № 6, pp. 37–46.
- 6. Gavrilova T.A., Khoroshevskiy V.F., Bazy znaniy intellektualnykh sistem. Saint Petersburg.: Piter, 2000, pp. 384.
- 7. Popov Ye.V., Vlasov M.V., Gurina K.O., Formirovaniye institutov upravleniya znaniyami // Innovatsii. 2008. № 5, pp. 96-99.
- 8. Armstrong M. Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami / Per. s angl.; Publishing house 10-ye. Saint Petersburg.: Piter, 2010, pp. 808
- Armstrong Charles Allan, Krebs Valdis Edgars. Knowledge management system. Patents, 2002. URL: https://www.google.com/patents/US20020169737
- 10. Tiwana A., The knowledge management toolkit: practical techniques for building a knowledge management system. Prentice Hall PTR Upper Saddle River, NJ, USA, 2000, p. 608
- 11. Dolk D., Konsynski B., Knowledge Representation for Model Management Systems // IEEE Transactions on Software Engineering. 2009, pp. 619-628.
- 12. Senge P., Pyataya distsiplina. Iskusstvo i praktika samoobuchayushcheysya organizatsii / translation from English, 2-ye publishing. Moscow: Olimp-Biznes, 2009, pp. 448.
- 13. Masuda Y., The informational Society as Post-Indastrial Society. World future Society, 1981, p. 171.
- 14. Nonaka I., Takeuchi KH. Kompaniya sozdatel znaniya. Zarozhdeniye i razvitiye innovatsiy v yaponskikh firmakh /translation from English. Moscow.: ZAO «Olimp Biznes», 2003, p. 384.
- 15. Adova I.B., Zaika M.M., Podkhody k modelirovaniyu sistemy upravleniya znaniyami v vuze // Sibirskaya finansovaya shkola. 2012. № 1, pp. 127-134.
  - 16. An Educational KM site. URL: http://www.knowledge-management-tools.net/three-km-mo.
  - 17. APQC Knowledge base. URL: https://www.apqc.org/knowledge-base
- 18. Frost A. A Synthesis of Knowledge Management Failure Factors. URL: http://www. knowledge-managementtools.net/
- 19. Komarova A.V., Strategicheskiye aspekty upravleniya znaniyami v transnatsionalnykh korporatsiyakh // Rossiyskiy vneshneekonomicheskiy vestnik. 2014. №4, pp.17-26.
- 20. Becerra-Fernandez Irma, Sabherwal Rajiv. Knowledge Management: Systems and Processes. 2nd Edition. New York and London Routledge Taylor & Francis. 2015, p. 367.
- 21. Svarovskiy F., Tsentr upravleniya znaniyami // Vedomosti. 20.06.2001. № 429. URL: https://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2001/06/2.
- 22. Milekhina O.V., Adova I.B., Faktory uspeshnoy adaptatsii personala k organizatsionnym izmeneniyam // Sibirskaya finansovaya shkola. 2013. № 4, pp. 100-107.
- **Adova I.B., Artyushina S.E.** Osobennosti proektirovaniya sistem upravleniya znaniyami v transnatsionalnyih kompaniyah [ Features of project planning knowledge management systems in multinational corporations]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 216-226.

УДК 657.631, 65.015.3 DOI: 10.17223/19988648/37/17

#### С.Е. Левин

# ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ НА ФУНКЦИЮ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ И АУДИТА В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассмотрено влияние корпоративной культуры на функцию внутреннего контроля и аудита в организации. С помощью фокус-группы определены критерии для оценки влияния корпоративной культуры, при этом в результате обсуждения критерии были разделены на две группы: критерии организации процесса и критерии реализации процесса. На формулирование критериев повлияли как Международные основы профессиональной практики внутреннего аудита, так и современные исследования состояния внутреннего аудита. На примерах типов корпоративных культур по Р. Куинну и К. Камерону, по Хэнди проведен анализ, в результате которого определено, что влияние корпоративной культуры на функцию внутреннего аудита необходимо рассматривать не только применительно к типу культуры, но и применительно к развитию функции внутреннего аудита в организации (становление или функционирование).

Ключевые слова: внутренний контроль и аудит, корпоративная культура, типология, критерии.

Корпоративная культура – сложное понятие, в настоящее время не сформулировано общего понятийного аппарата и авторы дают разное определение корпоративной (организационной) культуре. Например, американский ученный Б. Ютталь сформулировал следующее понятие корпоративной культуры: «система общих ценностей, т.е. то, что считается важным, и мнений, т.е. представлений о том, как это должно проявляться в процессе деятельности, которые, воздействуя на людей, работающих в компании, на организационные структуры и на механизмы контроля, формируют нормы поведения, т.е. то, как мы поступаем в данном месте и в данное время» [1. С. 20].

Нет единства и в разграничении понятий «корпоративная культура» и «организационная культура». В своей работе О.О. Ладыгин [2. С. 13–14] рассмотрел соотношение данных понятий и выделил пять подходов:

- 1. Понятия «корпоративная культура» и «организационная культура» тождественны
- 2. Термин «корпоративная культура» применяется для глобальных компаний, а термин «организационная культура» для средних и мелких организаций.
- 3. Термин «корпоративная культура» отрицается вообще, используется только понятие «организационная культура».
- 4. Корпоративная культура результат внедрения в организацию, а организационная культура результат исторического развития фирмы.
  - 5. Корпоративная культура как преемница организационной культуры.
- В настоящей работе термины «корпоративная культура» и «организационная культура» рассматриваются как синонимы.

Анализ корпоративной культуры рассмотрен в трудах многих учетных, среди них Р. Куинн и К. Камерон, Д. Бэк и К. Коуэн, Дил и Кэннеди, Ч. Хэнди, Т.Ю. Базаров и др. Рассмотрим основные типологии корпоративной культуры.

В своей работе «Диагностика и изменение организационной культуры» Ким Камерон и Роберт Куинн [3] рассмотрели корпоративную культуру как модель конкурирующих ценностей, в основе которой лежат следующие критерии:

- «1) стабильность и контроль;
- 2) гибкость и дискретность (прерывистость);
- 3) внешний фокус и дифференциация (разделение на разные формы и ступени);
- 4) внутренний фокус и интеграция (объединение в целое частей или элементов)» [4. С. 11].

На основе этих критериев Камерон и Куинн выделили четыре типа корпоративной культуры. Первый тип – иерархическая (бюрократическая) культура, характеризующаяся формализованностью и структурированностью, ориентированная на обеспечение стабильности и предсказуемости деятельности организации посредством внедрения официальных правил и политик. В этой культуре от менеджеров требуется четкое координирование деятельности структурных подразделений и быть инициаторами (организаторами) изменений. В ней внутренний контроль определяется правилами, централизованными решениями.

Второй тип корпоративной культуры – рыночная культура, характеризующаяся ориентацией на результат, целеустремленностью и сильной конкуренцией. В организациях с таким типом культуры разрабатываются агрессивные стратегии управления, а от менеджеров требуется увеличение производительности, прибыльности бизнеса. Внутренний контроль сосредоточен на достижении итоговых результатов, увеличении прибыльности и ориентации на потребителей.

Третий тип корпоративной культуры – клановая культура, характеризующаяся коллективизмом в организации, разделяемыми ценностями, восприятием организации как «семьи». В таких организациях упор делается на развитие и вовлечение наемных работников, повышение их квалификации, потребители воспринимаются как партнеры. Роль менеджеров заключается в привитии преданности организации, распространено делегирование полномочий. Внутренний контроль нацелен на поддержание традиций и сплоченность коллектива.

Четвертый тип — адхократическая культура, характеризующая новаторством и опережающими решениями, организациям с такой корпоративной культурой присущ динамизм, гибкость, творческий потенциал, часто меняющаяся организационная структура. От менеджеров требуется быстро реагировать на изменения, умение рисковать. Внутренний контроль определяется потребностью реагирования на изменения, усиливается значимость своевременных рекомендаций.

На рис. 1 показаны основные особенности типологии корпоративной культуры по Р. Куинну и К. Камерону.

	Гибкость и индивидуальность					1	
	КЛАН		АДХОКРАТИЯ				
	Качество	Лидерство	Человече- ские ре- сурсы	Качество	Лидерство	Человече- ские ре- сурсы	
Внутренний контроль и интеграция	делеги- рование полномо- чий; формиро- вание команд; откры- тость об- щения; развитие человече- ских ре- сурсов	лидер – воспита- тель; сплочен- ность; участие укрепляет предан- ность делу	достижение преданности делу через отклик на нужды работника	новатор- ство; раз- работка новых стандар- тов; посто- янное улучше- ние; чув- ствовать потребно- сти	лидер – новатор, предприниматель; творчество; привнесение новшеств; новые ресурсы и расширение	организа- ционное обновле- ние через нацелива- ние на преобразо- вания	Внешнее позиционирование и дифференциация
гod	- 7 [	ИЕРАРХИЯ		РЫНОК			ова
ний конт	Качество	Лидерство	Человече- ские ре- сурсы	Качество	Лидерство	Человече- ские ре- сурсы	ние и ди
Внутренн	политика контро- ля; жест- кий кон- троль процес- сов; стра- тегия по- иска, из- мерения ошибок; решение обнару- женных проблем	лидер – коорди- натор, организа- тор; га- рантия дальней- шей дея- тельности компании; контроль способст- вует рен- табельно- сти	рацио- нальное использо- вание ресурсов через ре- инжини- ринг про- цессов	ориента- ция на потреби- телей и постав- щиков; творче- ский по- тенциал; повыше- ние про- дуктивно- сти и кон- курентной состав- ляющей	лидер – соперник, жесткий надсмотр- щик; достижение цели; по- ражение конкурентов; кон- куренция способствует про- дуктивно-	достижение заданного результата через призму стратегии бизнеса	ифференциация

Рис. 1. Особенности корпоративных культур по Р. Куинну и К. Камерону (составлено по [3])

Американские психологи Дон Бэк и Крис Коуэн выделили шесть типов корпоративных культур [5. С. 57]:

- 1. Культура принадлежности (формируется на этапе образования фирмы, коллектив как «семья»).
- 2. Культура силы (следующий этап развития корпоративной культуры после культуры принадлежности, характеризуется усилением конкурентной борьбы в коллективе за власть, признание, увеличение дохода и т.п.).

- 3. Культура правил (данный этап формируется в результате расширения фирмы, накопления знаний и связан с необходимостью формализации процессов).
- 4. Культура успеха (на этапе бурного развития организации возникает потребность в появлении активных лидеров, данная культура характеризуется усилением внимания на результатах отдельных личностей с их талантами, а не на коллективе).
- 5. Культура согласия (следующий этап развития корпоративной культуры после культуры успеха, в результате становления лидеров в коллективе возникает потребность в умении договариваться, искать компромиссы для принятия управленческих решений, что и становится основой данного типа корпоративной культуры).
- 6. Культура синтеза (сбалансированный вид корпоративной культуры, в основе которой как личность с присущими ей таланами, так и коллектив, в основе которого лежит командный дух).

На рис. 2 показано изменение корпоративной культуры как следствие развития фирмы по Бэку–Коуэну.

Другой американский ученый-социолог Чарльз Хэнди предложил рассматривать корпоративную культуру через призму власти, полномочий и ответственности, выделив при этом тоже четыре ее типа: культуру власти, культуру роли, культуру задачи и культуру личности.

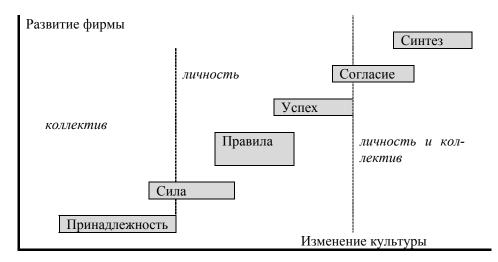


Рис. 2. Изменение корпоративной культуры по Бэку-Коуэну (составлено по [5])

Для анализа влияния корпоративной культуры на функцию внутреннего контроля и аудита рассмотрим общее представление о данной функции. Деятельность внутренних аудиторов (лучшие практики) базируется на Международных основах профессиональной практики внутреннего аудита (МОПП). На рис. 3 представлены компоненты МОПП. В табл. 1 даны основные черты, присущие корпоративным культурам по Хэнди.

Таблица 1. Типы корпоративных культур по Хэнди (составлено по [6])

Таблица 1. Типы корпоративных культур по Хэнди (составлено по [6])			
Тип культу-	Графический вид	Основные	
ры, ее струк-	культуры	характеристики	
тура			
Культура власти (культура Зевса), структура в виде паутины		Характерна для небольших организаций, успешна при создании новых организаций. Во главе – личность, а не коллектив. Властные полномочия уменьшаются, чем дальше от центрального источника власти (руководителя). Основой власти выступает контроль над ресурсами, преемственность власти. Быстрая реакция на изменения (внешние и внутренние вызовы), но эта реакция должна быть санкционирована центральной властью. Высокий риск-аппетит. Достижение цели любой ценой	
Культура роли (культура Аполлона), структура в виде греческого храма		Характерна для крупных организаций, успешна при реализации эффекта масштаба. Властные полномочия основаны на положении в организации, власть личности не одобряется. Слабая реакция на изменения, но эффективна в условиях стабильности и устойчивости рынка. Низкий риск-аппетит. Достижение цели через выполнение норм и правил, не требуются личные выдающиеся результаты. Деятельность работников координируется высшим руководством, работники являются носителями ролей	
Культура задачи (культура Афины), структура в виде сети		Характерна для небольших организаций, успешна при реализации проектов. Во главе – коллектив, а не личность. Основой власти выступает сила (власть) специалиста. Быстрая реакция на изменения, так как основана на групповой работе, а группу можно быстро переформировать. Поощрение творческой реализации, объединение целей организации и целей сотрудников. Высокий риск-аппетит	
Культура личности (культура Диониса), структура в виде пчели- ного роя		Характерна для небольших организаций, при объединении творческих людей. Создается не для решения задач организации, а для содействия в достижении целей отдельных личностей этой организации. Основой власти выступает близость к ресурсам, профессионализм. Сложный объект управления. Требуется умение договариваться, т.к. работают профессионалы, которые легко могут уйти к другому работодателю	

Как видно из рис. 3, Международный институт внутренних аудиторов рассматривает следующие компоненты МОПП:

- 1. Миссия внутреннего аудита (Mission).
- 2. Основные принципы (Core Principles).
- 3. Определение внутреннего аудита (Definition).
- 4. Кодекс этики (Code of Ethics).
- 5. Стандарты (Standards).

- 6. Руководства по применению (Implementation Guidance).
- 7. Справочные (дополнительные) руководства (Supplemental Guidance).



Рис. 3. Структура (компоненты) МОПП [7]

Элементы 2–5 относятся к обязательным для применения руководствам (Mandatory Guidance), элементы 6 и 7 – к рекомендуемым руководствам (Recommended Guidance), миссия охватывает всю функцию внутреннего аудита.

Международный институт внутренних аудиторов дает следующее определение внутреннего аудита и его миссии: «Внутренний аудит является деятельностью по представлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленной на совершенствование работы организации. Внутренний аудит помогает организации достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления» [8], «Миссия внутреннего аудита — сохранение и повышение стоимости организации посредством проведения объективных внутренних аудиторских проверок на основе риск-ориентированного подхода, представления рекомендаций и обмена знаниями» [9].

«Основные принципы профессиональной практики внутреннего аудита:

- является образцом честности;
- проявляет компетентность и профессиональное отношение к работе;
- объективен и не подвержен ненадлежащему воздействию (независим);
- выстраивает свою работу в соответствии со стратегией, целями и рисками организации;
  - обладает соответствующим статусом и необходимыми ресурсами;
  - качественно выполняет работу и постоянно совершенствуется;

- выстраивает эффективные отношения с заинтересованными сторонами;
- основывает работу на риск-ориентированном подходе;
- проницателен, рассматривает вопросы в перспективе и нацелен на будущее;
  - способствует развитию организации» [10].

Кодекс этики внутреннего аудитора определяет четыре основных принципа, которыми должен руководствоваться внутренний аудитор: честность, объективность, конфиденциальность, профессиональная компетентность.

Таблица 2. Элементы регулирования международными профессиональными стандартами внутреннего аудита (составлено по [11])

• •	
Номер и наименование стандарта	Элемент регулирования
1000 – Цели, полномочия и от-	Положение о внутреннем аудите должно быть пред-
ветственность	ставлено на одобрение высшему исполнительному
	руководству и Совету
1110 – Организационная незави-	Подотчетность должна обеспечивать возможность
симость	выполнять подразделением внутреннего аудита свои
	обязанности, в идеале функциональное руководство –
	Совет, административное – руководитель организации
1111 – Прямое взаимодействие с	Возможность напрямую взаимодействовать с Советом
Советом	
1210 – Профессионализм	Коллективно обладать знаниями и навыками для реа-
1 1	лизации функции внутреннего аудита
1320 – Отчетность по программе	Информирование высшего руководства и Совета о
гарантии и повышения качества	результатах программы гарантии и повышения каче-
1	ства
2020 - Представление и утвер-	План представляется на рассмотрение и утверждение
ждение планов	высшему руководству и Совету
2050 - Координация деятельно-	Обмен информацией и координация деятельности с
сти	другими внешними и внутренними поставщиками
	гарантий и консультаций
2060 – Отчетность перед высшим	Выполнение плана работ, существенные риски и про-
исполнительным руководством и	блемы контроля должны докладываться высшему
Советом	руководству и Совету
2100 - Сущность работы внут-	Способствовать совершенствованию процессов кор-
реннего аудита	поративного управления, управления рисками и кон-
	троля, их оценка
2110 – Корпоративное управле-	Оценка и рекомендации по совершенствованию про-
ние	цессов корпоративного управления
2120 – Управление рисками	Оценка эффективности процессов управления риска-
	ми, рекомендации по совершенствованию
2130 – Контроль	Оценка эффективности и результативности системы
	внутреннего контроля, рекомендации по совершенст-
	вованию
2500 – Мониторинг	Разработка системы мониторинга выполнения реко-
	мендаций менеджментом организации по проблем-
	ным вопросам, озвученным в результате внутреннего
	аудита
2600 - Информирование о при-	Обсудить вопрос о приемлемости риска с высшим
нятых рисках	руководством, проинформировать Совет, если риск-
	аппетит слишком высок

В табл. 2 представлены некоторые вопросы регулирования международными профессиональными стандартами внутреннего аудита (стандартов качественных характеристик, стандартов деятельности).

Для формирования критериев, по которым оценивается влияние корпоративной культуры на функцию внутреннего контроля и аудита, проанализируем ожидания менеджеров применительно к рассматриваемой функции. Анализ проведем по материалам исследований, осуществляемых крупнейшими консалтинговыми компаниями: «Определение стратегического направления развития в период стремительных преобразований. Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора, 2015 г.» [12] (результаты исследования, проводимого компанией «ПрайсвотерхаусКуперс» в 2015 г.), «Успех невозможен без риска. Международное исследование ЕУ по вопросам корпоративного управления, управления рисками и комплаенса, 2015 год» [13] (результаты исследования, проводимого компанией «Эрнст энд Янг» в 2015 г.).

В исследовании [12. С. 6] выявлены четыре основных фактора, способствующие усилению влияния функции внутреннего аудита на стратегические цели компании:

- акцент на рисках (существенная и своевременная концентрация внимания на рисках);
- кадровая модель (повышение квалификации сотрудников и представление аналитической информации бизнес-подразделениям);
- согласованность с бизнес-целями (более тесное взаимодействие со всеми линиями защиты предприятия);
- технологии (анализ данных и представление мощного аналитического ресурса для предприятия).

Компания «Эрнст энд Янг» [13. С. 12] выделяет три линии защиты (рис. 4).



Рис. 4. Три линии защиты организации

От функции внутреннего контроля и аудита требуется заблаговременно давать рекомендации как способ реагирования на возможный риск [12. С. 8]. Для России характерны также следующие факторы, способствующие усилению функции внутреннего контроля и аудита: поддержка руководства, наличие поддержки заинтересованных лиц, наличие лидерских навыков [14].

Компания «Эрнс энд Янг» в своем исследовании [13] приходит, по сути, к аналогичным выводам, что и «ПрайсвотерхаусКуперс» [12], выделяя пять направлений развития функции внутреннего аудита:

- совершенствование идентификации и оценки рисков;
- более эффективное привлечение к своей работе функциональных подразделений;
  - отражение в отчетности результатов через риски;
- применение технологий для снижения затрат и увеличение охвата рисков:
  - расширенное использование анализа данных.

Анализ сущности функции внутреннего контроля и аудита, тенденций развития профессии позволяет определить ряд критериев, по которым можно оценить влияние корпоративной культуры в организации на подразделение внутреннего контроля и аудита. Сформулированы две группы критериев: критерии организации процесса и критерии реализации процесса.

В соответствии с МОПП выделены четыре критерия организации процесса и четыре критерия реализации процесса (табл. 3).

Критерии организации процесса: независимость, статус, доступ к информации и доступ к ресурсам. Независимость (включая организационную независимость) как критерий определяется всеми элементами МОПП (определением, принципами, стандартами). В соответствии с [11. С. 3–4] «независимость – это свобода от условий, которые создают угрозу способности подразделения внутреннего аудита беспристрастно выполнять свои обязанности», «организационная независимость фактически достигается, когда руководитель внутреннего аудита функционально подотчетен Совету».

Критерий «статус» определяется принципами внутреннего аудита, стандартами: «...в Положении о внутреннем аудите определяется статус внутреннего аудита в организации...» [11. С. 3]. Аналогично в соответствии с принципами и стандартами определены критерии «доступ к информации» и «доступ к ресурсам». Принципы [10] определяют обязательность наличия достаточных ресурсов для функции, в стандарте 2230 «Распределение ресурсов для выполнения аудиторского задания» формируется требование к определению достаточности ресурсов на выполнение задания, стандарт 2310 «Сбор информации» требует достаточность информации для выполнения программы предоставления гарантий. Стандарт 1000 «Цели, полномочия и ответственность» закрепляет право на получение информации для осуществления функции через формирование Положения о внутреннем аудите и его согласование с Советом.

С.Е. Левин

$N_2$	Групп	ıa	Критерии		
1	Критерии ој	рганизации	1. Независимость		
	процесса	_	2. Статус		
			3. Доступ к информации		
			4. Доступ к ресурсам		
2	Критерии ј	реализации	1. Гарантии (оценки деятельности)		
	процесса	-	2. Рекомендации и мониторинг		
	_		3. Заинтересованные стороны		
			4. Риски		

Таблица 3. Критерии для оценки влияния корпоративной культуры на функцию внутреннего контроля и аудита

Критерии реализации процесса: гарантии, рекомендации и мониторинг, заинтересованные стороны, риски. Гарантии как критерий определены в соответствии с определением, принципами (например, качественно выполняет свою работу), Кодексом этики (профессиональная компетентность), стандартами (понятие гарантий приведено в словаре терминов международных профессиональных стандартов внутреннего аудита). Рекомендации и мониторинг как критерий дополнительно определяются современными исследованиями (расширенное использование анализа данных, технологии). В функции внутреннего аудита существенную роль играют заинтересованные стороны, включая Совет, высшее исполнительное руководство, в современных исследованиях это тоже отдельно подчеркивается как важный фактор (согласованность с бизнес-целями, более эффективное привлечение к своей работе функциональных подразделений), что определило выбор данного критерия. Критерий «риски» основан на МОПП и современных исследованиях (увеличение охвата рисков, акцент на рисках).

На основе разработанных критериев проведем оценку влияния корпоративной культуры на функцию внутреннего контроля и аудита. Для анализа будем использовать четырехбалльную шкалу: 1 – не влияет (условное обозначение -°), 2 – слабо влияет ( $^{\bullet}$ ), 3 – достаточно влияет ( $^{\bullet}$ ), 4 – существенно влияет ( $^{\bullet}$ ).

В табл. 4 показана сила влияния типов корпоративной культуры по Р. Куинну и К. Камерону согласно разработанным критериям оценки, исходя из опроса сотрудников функции внутреннего контроля и аудита и менеджмента организации атомной отрасли.

Используя типологию корпоративной культуры, предложенную Р. Куинном и К. Камероном, можно сделать вывод, что на этапе становления функции внутреннего контроля и аудита наибольшее влияние оказывает иерархический тип корпоративной культуры. В организациях с таким типом корпоративной культуры легче проходят процессы встраивания функции внутреннего аудита в управленческие процессы, меньше оказывается сопротивление со стороны владельцев процессов, что объяснимо жесткими политиками и процедурами, централизованными решениями. Немного менее эффективно становление рассматриваемой функции проходит в организациях кланового типа корпоративной культуры. Сложнее всего реализовать постановку функции в организациях с адхократией. В то же время укрепившаяся функция внутрен-

него аудита будет приносить больше пользы в организациях с адхократическим и рыночным типами корпоративной культуры, что объясняется реальной потребностью менеджмента таких организаций в высокопрофессиональных рекомендациях, гарантиях.

Таблица 4. Оценка влияния корпоративной культуры (Р. Куинн и К. Камерон) на внутренний аудит

	Клан	Адхократия	Иерархия	Рынок
Независимость	•	•	•	•
Статус	•	•	•	•
Доступ к информации	•	0	•	•
Доступ к ресурсам	•	0	•	•
Критерии организации процесса	0.0	0	••	•
Гарантии	•	•	•	•
Рекомендации и мони- торинг	•	•	0	•
Заинтересованные стороны	•	•	•	•
Риски	O	•	•	•
Критерии реализации процесса	0	••	0	••

Используем для анализа типологию корпоративных культур по Хэнди (табл. 5).

Таблица 5. Оценка влияния корпоративной культуры (Хэнди) на внутренний аудит

	Власть	Роль	Задача	Личность
Независимость	•	•	•	•
Статус	•	•	•	•
Доступ к информации	•	•	•	O
Доступ к ресурсам	•	•	•	•
Критерии организации процесса	•	••	0.3	O
Гарантии	•	•	•	O
Рекомендации и мониторинг	•	•	0	•
Заинтересованные стороны	•	•	•	•
Риски	•	•	•	•
Критерии реализации про- цесса	•	••	0.0	O

Наибольшее влияние на функцию внутреннего аудита будет оказываться в организациях с корпоративной культурой типа «роль» как на этапе становления, так и на этапе реализации функции, что определяется наибольшей полезностью данной функции при функционировании бизнеса. Наоборот, в компаниях с культурой личности функция внутреннего аудита не будет реализована на должном уровне, возникнут существенные проблемы уже на этапе ее внедрения. Недостаточную поддержку функции внутреннего аудита на этапе становления можно наблюдать в организациях с типом культуры «власть», но если функция укрепится, то в процессе ее реализации организация будет получать дополнительные выгоды.

Таким образом, влияние корпоративной культуры на функцию внутреннего аудита необходимо рассматривать не только применительно к типу культуры, но и применительно к развитию функции внутреннего аудита в организации (становление или функционирование).

#### Литература

- 1. *Кривоносов И.А*. Корпоративная культура и корпоративные связи с общественностью: учеб. пособие: в 2 ч. / И.А. Кривоносов, Д.А. Федоров. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2014. Ч. 1. 78 с.
- Ладыгин О.О. Корпоративная культура организаций в системе ценностей современной России: автореф. дис. ... канд. филос. наук. М., 2014. 24 с.
- 3. *Камерон К., Куинн Р.* Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. под ред. И.В. Андреевой. СПб.: Питер, 2001. 320 с.
- 4. Василенко С.В. Корпоративная культура как инструмент эффективного управления персоналом [Электронный ресурс]. URL: http://fictionbook.ru/static/trials/00/17/22/00172257.a4.pdf (дата обращения: 14.11.2015).
- 5. *Асаул* А.Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / А.Н. Асаул, М.А. Асаул, П.Ю. Ерофеев, М.П. Ерофеев. СПб.: Гуманистика, 2006. 203 с.
- 6. *Менеджмент* в действии / BZRR716 Менеджмент в действии: в 7 кн.: учеб. пособие: пер. с англ. под общ. ред. В.Н. Голубкина. Кн. 2: Управление людьми и организациями. Жуковский: МИМ ЛИНК, 2013. 164 с.
- 7. *International* Professional Practices Framework [Electronic resourse]. URL: https:// global.theiia.org/standards-guidance/Pages/New-IPPF.aspx (дата обращения: 14.11.2015).
- 8. *Definition* of Internal Auditing [Electronic resourse]. URL: https://global.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Definition-of-Internal-Auditing.aspx (access date: 14.11.2015).
- 9. *Mission* of Internal Audit [Electronic resourse]. URL: https://global.theiia.org/standards-guidance/Pages/Mission-of-Internal-Audit.aspx (access date: 14.11.2015).
- 10. Core Principles for the Professional Practice of Internal Auditing [Electronic resourse]. URL: https://global.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Core-Principles-for-the-Professional-Practice-of-Internal-Auditing.aspx (access date^ 14.11.2015).
- 11. Международные основы профессиональной практики внутреннего аудита. Международные профессиональные стандарты внутреннего аудита [Электронный ресурс]. URL: http://www.iia-ru.ru/files/documents\_open/Standards%20rus%202015%20IIA%2012082015.pdf (дата обращения: 14.11.2015).
- 12. Определение стратегического направления развития в период стремительных преобразований. Исследование современного состояния профессии внутреннего аудитора, 2015 г. [Электронный ресурс]. URL: http://www.pwc.ru/ru/riskassurance/publications/assets/global-sotp-2015-brochure rus.pdf (дата обращения: 14.11.2015).
- 13. Успех невозможен без риска. Международное исследование EY по вопросам корпоративного управления, управления рисками и комплаенса. 2015 год [Электронный ресурс]. URL: https://emeia.ey-vx.com/1854/56836/landing-pages/grc-survey-2015-rus.pdf (дата обращения: 14.11.2015).
- 14. *Исследование* состояния профессии внутреннего аудитора 2015. Результаты российского опроса [Электронный ресурс]. URL: http://www.pwc.ru/ru/riskassurance/ publications/ assets/sotp\_one-page-info\_rus.pdf (дата обращения: 14.11.2015).

**Levin S.E.** National Research Tomsk State University (Tomsk, Russia); E-mail: stephan\_levin@mail.ru

## THE CORPORATE CULTURE IMPACT ON THE INTERNAL CONTROL FUNCTION NAD AUDIT IN THE ORGANIZATION

Keywords: internal control and audit, corporate culture, typology, criteria.

The article considers the corporate culture influence on the function of the internal control and the organization audit. With the focus-group help the evaluation criteria of the corporate culture impact were defined. As a result the criteria have been divided into two groups: the process organization and the process implementation criteria. The criteria formulation was affected by the International Professional Practices Framework and current research of internal audit status. According to the types of corporate cultures by R. Quinn, K. Cameron, C. Handy an analysis was carried out. It was determined that the corporate culture impact on the internal audit function should be considered not only in relation to the culture type, but also in relation to the development of the internal audit function in the organization (the formation or functioning).

#### References

- 1. Krivonosov I.A., Korporativnaya kultura i korporativnyye svyazi s obshchestvennostyu: uchebnoe posobiye: V 2 chastyah Part 1 / I.A. Krivonosov, D.A. Fedorov. Saint Petersburg.: Publishing house of Saint Petersburg State University of Economics 2014, p. 78
- 2. Ladygin O.O., Korporativnaya kultura organizatsiy v sisteme tsennostey sovremennoy Rossii: Abstracts and thesis of the candidate of philosophical sciences / O.O. Ladigin. Moscow, 2014, p. 24
- 3.Kameron K., Kuinn R., Diagnostika i izmeneniye organizatsionnoy kultury / Translated from English, edited by I.V. Andreyevoy. Saint Petersburg.: Petersburg, 2001, pp. 320
- 4. Vasilenko S.V., Korporativnaya kultura kak instrument effektivnogo upravleniya personalom [electronic resource]. URL: http://fictionbook.ru/static/trials/00/17/22/00172257 (reference date 14.11.2015).
- 5. Asaul A.N., Kultura organizatsii: problemy formirovaniya i upravleniya / A.N. Asaul, M.A. Asaul, P.U. Yerofeyev, M.P. Yerofeyev. Saint Petersburg.: Gumanistika, 2006, p. 203
- 6. Menedzhment v deystvii / BZRR716 Menedzhment v deystvii: 7 books: Textbook / Translated from English under the public editorship V.N. Golubkina. Zhukovskiy: International Institute of Management LINK, 2013. Book number 2. Upravleniye lyudmi i organizatsiyami, p. 164
- 7. International Professional Practices Framework [Electronic resource]. URL: https://global.theiia.org/standards-guidance/Pages/Ne (reference date 14/11/2015).
- 8. Definition of Internal Auditing [Electronic resource]. URL: https://global.theiia.org/ standards-guidance/mandator .. (reference date 14/11/2015).
- 9. Mission of Internal Audit [Electronic resource]. URL: https://global.theiia.org/standards-guidance/Pages/Mi (reference date 14/11/2015).
- 10. Core Principles for the Professional Practice of Internal Auditing [electronic resource]. URL: https://global.theiia.org/standards-guidance/mandator (reference date 14/11/2015).
- 11. Mezhdunarodnyye osnovy professionalnoy praktiki vnutrennego audita. Mezhdunarodnyye professionalnyye standarty vnutrennego audita. [Electronic resource]. URL: http://www.iia-ru.ru/ files/documents open/Standards r (reference date 14/11/2015).
- 12. Opredeleniye strategicheskogo napravleniya razvitiya v period stremitelnykh preobrazovaniy. Issledovaniye sovremennogo sostoyaniya professii vnutrennego auditora. 2015 [Electronic resource]. URL: http://www.pwc.ru/ru/riskassurance/publications/asset (reference date 14/11/2015).
- 13. Uspekh nevozmozhen bez riska. Mezhdunarodnoye issledovaniye EY po voprosam korporativnogo upravleniya, upravleniya riskami i komplayensa. 2015 [Electronic resource]. URL: https://emeia.ey-vx.com/1854/56836/landing-pages/grc- (reference date: 14/11/2015).
- 14. Issledovaniye sostoyaniya professii vnutrennego auditora 2015. The results of the survey of the Russian [Electronic resource]. URL: http://www.pwc.ru/ru/riskassurance/publications/asset .. (reference date: 14/11/2015).

**Levin S.E.** Vliyanie korporativnoy kulturyi na funktsiyu vnutrennego kontrolya i audita v organizatsii [The corporate culture impact on the internal control function and audit in the organization]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 227-239.

УДК 334.722.1

DOI: 10.17223/19988648/37/18

#### Л.В. Петрова

### НЕУДАЧИ В БИЗНЕСЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Выполнен анализ возможных последствий для предпринимателей после опыта неудачи в бизнесе. Рассмотрены социальные и финансовые последствия неудач для владельцев бизнеса. Показана необходимость комплексного изучения вопросов последующего карьерного выбора предпринимателя, трансформации сетевого окружения предпринимателя после неудачи, а также выделения специфики неудач и их последствий для экономик, совершающих системную трансформацию. Приведены рекомендации по дальнейшим направлениям исследований феномена предпринимательской неудачи.

Ключевые слова: предпринимательство, неудача в бизнесе, предприниматель, прекращение деятельности, последствия неудачи в бизнесе; банкротство.

Неудача в бизнесе (англ. business failure) довольно частое явление. Выживают только 10% стартапов [1], но не все случаи закрытия бизнеса связаны с неудачей. Важным моментов является разделение понятий неудачи в бизнесе и закрытия бизнеса [2], последнее может быть вызвано различными причинами, не связанными с неудачами, например, прекращение деятельности фирмы, вызванное выходом на пенсию предпринимателя, его смертью, болезнью и т.д.

По данным информационно-аналитического агентства «КАRТОТЕКА. RU», в 2016 г. продолжается рост количества банкротств в РФ по сравнению с 2015 и 2014 гг. Так, например, количество публикаций о банкротстве в журнале «Коммерсант» за июль 2016 г. вдвое превышает аналогичный показатель 2014 г. — 10 398 и 5203 соответственно [3]. Также наблюдается рост числа индивидуальных предпринимателей, прекращающих деятельность на территории Российской Федерации в силу различных причин. Данный показатель возрос на 31% за последний год и составляет 699 871 с августа 2015 г. по август 2016 [3]. Подавляющее большинство случаев прекращения деятельности компании обусловлено принятием решения индивидуального предпринимателя о прекращении деятельности и составляет 94% от всех случаев, около 2% в результате смерти и 2% в результате банкротства. Однозначной динамики по регионам РФ не наблюдается, в каждом регионе прослеживаются свои особенности.

Неудача в бизнесе не только личная проблема самого предпринимателя; «если издержки (например, финансовые, социальные или психологические) от неудачи слишком велики по сравнению с опытом, который приобрел предприниматель, то он принимает решение оставить предпринимательскую карьеру и заняться чем-то другим. В такой ситуации может пострадать как сам предприниматель, так и общество» [4. Р. 164]. Соответственно в тех эко-

номиках, где созданы условия для минимизации внешних рисков для бизнеса, а в случае неудачи предпринимателю дается второй шанс, ниже уровень социальных и экономических потерь от неудач в бизнесе.

В литературе существуют различные подходы, которые рассматривают неудачу в бизнесе. Исследования предпринимательской неудачи осуществляются как на уровне фирмы (например, [5, 6, 7]), так и на индивидуальном уровне.

Существующие исследования условно можно разделить на те, которые рассматривают (а) причины неудач в бизнесе и (б) их последствия для предпринимателей [8]. В данной статье основной задачей является провести обзор исследований, которые внесли значительный вклад в изучение последствий неудач для предпринимателя. Неудача в бизнесе затрагивает различные сферы жизнедеятельности предпринимателя на разных уровнях: финансовом, социальном, психологическом [4]. Колоссальный пласт литературы посвящен психологическим издержкам (например, [9–13]), но в рамках данный статьи мы сосредоточимся на рассмотрении финансовых и социальных издержек, вызванных неудачей.

Однако начать необходимо с определения неудачи в бизнесе, поскольку оно влияет на круг рассматриваемых проблем и подход к ним.

Начнем с рассмотрения широкого перечня определений неудач, которые встречаются в литературе: банкротство [14, 15], прекращение отношений собственности [16, 17, 18], в том числе прекращение отношений собственности по причине несостоятельности [9, 19], а также прекращение отношений собственности по причине того, что результаты деятельности компании находятся ниже ожидаемого предпринимателем уровня [13].

Таким образом, существующие определения неудачи в бизнесе варьируются от очень широких, таких как «прекращение отношений собственности», до более узких — «прекращение собственности по причине несостоятельности» и совсем узкого — «банкротство». Рассмотрим данные определения более детально.

Прекращение отношений собственности. Самое широкое определение неудачи в бизнесе включает выход предпринимателя из бизнеса [16, 17]. Прекращение отношений собственности включает не только закрытие бизнеса, но и продажу по причине выхода предпринимателя на пенсию или по причинам, связанным со здоровьем, продажу с целью получения прибыли или просто потому, что владелец хочет заняться другим бизнесом [17]. Однако в более поздних исследованиях приравнивание неудачи к прекращению собственности оспаривается, так как прекращение отношений собственности может быть обусловлено в том числе и успехом в бизнесе [18]. Таким образом, не всякое прекращение владения бизнесом означает неудачу.

Прекращение отношений собственности по причине несостоятельности как частный случай прекращения отношений собственности – гораздо более близкий к теме настоящей статьи случай. Неудача в бизнесе проявляется в снижении доходов и (или) повышении затрат до таких размеров, что фирма становится несостоятельной и не может привлекать собственные и заемные источники финансирования; соответственно, компания не может больше функционировать, находясь под управлением данного собственника

и существующей системы менеджмента [9. Р. 318]. Данное определение является более узким, чем описанное выше, и шире, чем банкротство, так как предприниматель может принять решение о слиянии компаний или продаже своего бизнеса, чтобы избежать банкротства. Похожее определение встречается у Коэльо и МакКлюра [19].

Прекращение отношений собственности по причине того, что результаты деятельности компании находятся ниже ожидаемого предпринимателем уровня. Данная ситуация уже может рассматриваться как одно из проявлений неудачи, поскольку, согласно некоторым исследованиям, именно ожидания предпринимателя являются важным критерием при определении неудачи в бизнесе. Гимено и Фольта дают определение неудаче не только как продаже, закрытию бизнеса по причине банкротства, ликвидации или перехода собственности, но и как продаже или закрытию бизнеса по причине несоответствия ожиданиям предпринимателя, которые варьируются в зависимости от личных ожиданий каждого предпринимателя [20]. Сложность выделения данного случая неудачи в бизнесе связана с тем, что не существует никаких внешних — по отношению к собственным ожиданиям предпринимателя — критериев, по которым можно было бы выделить в имеющихся базах данных случаи таких неудач в бизнесе.

**Банкротство.** Является очень узким индикатором неудачи в бизнесе, но преимущество использования данного понятия заключается в том, что его легко отследить по соответствующим базам данных и собрать данные по банкротствам. Такое определение неудачи рассматривается в работах [14, 15]. Восстановление после некоторых форм банкротства возможно (например, ст. 11 в США), но на практике маловероятно [21].

Для проведения систематизированного литературного обзора использовался метод, предложенный Шортом [22] и получивший дальнейшее развитие в работах [4, 23, 24]. Поиск проводился по названиям и ключевым словам в статьях из таких баз данных, как Web of Knowledge (Thomson Reuters), Business Source Premier (EBSCO Publishing), ABI Inform Global (ProQuest). Для поиска использовались такие термины, как «failure», «closure», «bankruptcy», «insolvency», «liquidation», и «entrepreneur», «self-employed», «new venture». На этом этапе были найдены тысячи статей. Вторым этапом было сужение перечня статей. Статья исключалась из списка, если соответствовала хотя бы одному из нижеприведенных критериев: 1) фокус статьи был на причинах неудачи и не рассматривал последствия неудачи; 2) фокус статьи был на нарождающихся предпринимателях, у которых не было факта прекращения бизнеса; 3) фокус статьи был на страхе возможной неудачи, но не было самого опыта неудачи; 4) неудача рассматривалась не на индивидуальном уровне, а, например, на уровне отрасли, экономики, общества; 5) фокус был не на неудаче в бизнесе, а, например, на неудаче проекта. Наряду с описанным выше статья должна была соответствовать хотя бы одному из нижеприведенных критериев: 1) описывать воздействие неудачи в бизнесе на предпринимателя; 2) затрагивать вопросы, связанные с определением понятия неудачи в бизнесе.

В итоге был составлен перечень из 16 статей, соответствующих теме настоящего обзора. На следующем этапе отобранные статьи были разделены на

три категории: 1) статьи, в которых исследовался вопрос неудач в бизнесе на уровне определения феномена предпринимательской неудачи; 2) статьи, фокус которых был на социальных последствиях после неудачи; 3) статьи, темой исследования которых были финансовые последствия после неудачи.

1) Статьи, в которых исследовался вопрос определения неудачи в бизнесе, представлены в табл. 1.

Таблица 1

		140.1444 1
Автор(ы)	Метод	Основные идеи
Хедд [2]	Используются данные бюро переписи населения США, выборка из 12185 фирм, которые начали свою деятельность с 1989 по 1992 г.	Только одна треть бизнесов закрывается по причине того, что собственниками воспринимается как неудача. Следовательно, необходимо разделять понятия неудачи и закрытия бизнеса
Коэльо и МакКлюр [19]	Концептуальный	В статье рассказывается о практической пользе неудач. Оптимальнее прекратить вливания в нерентабельное предприятие раньше, чем увеличивать долги и надеяться на лучшее. Упорство и оптимизм хоть и очень ценные качества для предпринимателя, но должны управляться знаниями и реализмом
Венберг, Виклунд, ДеТьене, Кардон [18]	Количественный. 1735 компаний и их основателей за 8 лет. Данные из баз данных Швеции	Высокий уровень неудач, о котором заявляется в академических кругах и прессе, может быть частично обусловлен неверной интерпретацией причин, по которым происходит прекращение собственности. Наряду с этим стоит обратить внимание на человеческий капитал и стратегии по избеганию неудач, которые значительно различаются по четырем направлениям прекращения деятельности
Кхелил [8]	Концептуальный. Данные собраны в Тунисе	Рассматриваются различные формы предпринимательских неудач. Выделены пять профилей предпринимателей, имеющих опыт неудачи

<sup>2)</sup> Статьи, рассматривающие социальные последствия после неудачи, представлены в табл. 2.

Таблица 2

	T.		Таолица 2
Автор(ы)	Тема	Метод	Основные идеи
Коуп, Кейв, Эклс [25]	Социальные по-	Качественный. Шесть венчурных инвесторов из США и Великобритании	Выделяет различия между определением неудач на уровне компании, предпринимателя и венчурного инвестора. Показывает, что неудача не воспринимается автоматически венчурными капиталистами как «черная метка». Венчурные инвесторы из США и Великобритании демонстрируют гибкость и пытаются понять причины неудачи. Восприятие неудачи описывается с позиции венчурных инвесторов
Синх, Корнер, Павлович [16]	Финансовые, социальные, пси- хологические последствия и управление ими	Качественный. Интервью с пятью предпринимателями из Новой Зеландии	Рассматриваются различные издержки, вызванные неудачей, а также стратегии по преодолению неудачи. Обучение на неудачах и их преодоление больше затрагивают экономические аспекты жизни предпринимателей, чем социальные или психологические
Вайлант, Лафуэнте [27]	Социальные по-	Количественный. Данные Глобального мониторинга предпринимательства по Испании за 2003 г. Выборка из 4877	Вера в существование социальной стигмы по отношению к неудачам у предпринимателей является важным сдерживающим фактором для предпринимательской деятельности в Испании
Кирквуд [30]	Социальные по-	Качественные интервью с 40 предпринимателями из Новой Зеландии	Синдром «высокого мака» может препятствовать началу предпринимательской деятельности. Люди, которые испытали неудачу в бизнесе, не горят желанием начинать другой бизнес из-за реакции общества на их провал. Предприниматели могут ограничить рост своего бизнеса, чтобы не привлекать внимания
Укбасаран, Шепхерд, Локет, Лион [4]	Социальные, финансовые и психологические последствия	Концептуальный	В статье рассматриваются как сами события, возникающие после неудачи в бизнесе, так и этап восстановления и то, чему научились предприниматели благодаря неудаче

3) Статьи, темой исследования которых являются финансовые последствия после неудачи, представлены в табл. 3.

Таблица 3

			Таолица 3
Автор(ы)	Тема	Метод	Основные идеи
1	2	3	4
Ли, Пен,	Финансовые по-	Концептуальный	Более мягкое по отно-
Барни [26]	следствия		шению к предпринима-
			телям законодательство
			по банкротствам спо-
			собствует развитию
			предпринимательства
Хасан, Ван	Финансовые и со-	Количественный.	Закон по освобождению
[28]	циальные послед-	2 753 бизнеса, финан-	части активов предпри-
	ствия	сируемых венчурными	нимателя после бан-
		фондами. Первый	кротства негативно
		раунд инвестиций был	влияет на доступ малых
		с 1984 по 2003 г.	компаний к венчурному
			капиталу. Высокий
			уровень освобождения
			активов предпринима-
			теля после банкротства
			приводит к снижению
			раундов финансирова-
			ния и к меньшему во-
			влечению венчурных
			фондов
Дью, Сарас-	Финансовые по-	Концептуальный	Рассматривают теорию
вати, Рид и	следствия		приемлемых потерь,
Вилтбанк			которая подразумевает,
[29]			что предприниматели
			оценивают то, чем они
			готовы рискнуть, и оп-
			ределяют свои возмож-
			ные потери, когда со-
	*	TC .	вершают ряд действий
Арора и	Финансовые по-	Количественный. Ар-	При наличии высоких
Нандкумар	следствия и пове-	хивные данные по 286	временных издержек
[31]	денческие аспекты	стартапам, которые	предприниматели будут
		вышли на рынок по	инвестировать более
		защите информации с	агрессивно и пытаться
		1989 по 2004 г.	быстро обналичить
			даже при высоком рис-
			ке неудачи. Предпри-
			ниматели с меньшими
			временными издержка-
			ми могут долго коле-
			баться

Продолжение табл. 3

			Прооблясение табл. 3
1	2	3	4
Ли, Ямакава, Пен, Барни [32]	Финансовые по следствия	Количественный (количество наблюдений 229). Представлены данные из 29 стран с 1990 по 2008 г. включительно, которые были собраны из различных архивных ресурсов	Мягкое и дружелюбное по отношению к предпринимателям законодательство о банкротстве статистически значимо коррелирует с уровнем развития предпринимательства и измеряется уровнем новых фирм, которые выходят на рынок
Ван Аукен, Кауфман, Херман [33]	Финансовые по следствия	- Количественный. Выборка из 90 малых компаний штата Айова, США	Утверждают, что на издержки неудачи влияют решения по привлечению капитала, наряду с законодательством по банкротствам. Находкой статьи является тот факт, что на решения по привлечению капитала не влияет осведомленность собственников о положениях о банкротствах
Пен, Ямакава, Ли [34]	Финансовые по следствия	- Количественный. Ар- хивные данные по законодательствам о банкротстве по 12 странам	Законодательство о банкротствах является важным инструментом официального регулирования для выхода новых стартапов на рынок. Выступает в поддержку смягчения законодательства о банкротствах, что будет способствовать развитию предпринимательства

На основании сформированного списка публикаций ведущих международных журналов можно выделить социальные и финансовые последствия неудач в бизнесе.

Социальные последствия. Различные аспекты социальных последствий неудачи в бизнесе описаны в существующей литературе. Исследователи выделили среди них такие последствия, как стигматизация, или появление своеобразной «черной метки». Так, предприниматели, которые прошли через неудачу в бизнесе, часто подвергаются позору, что продемонстрировали Кардон, Стивенс и Поттер [12] на основе анализа описания неудачи в бизнесе в американских газетах. Стигма оказывает влияние на качество взаимоотношений с социальным окружением после неудачи [14] как на личном уровне, так и на профессиональном [35], приводит к «обесцениванию личности» пред-

принимателя [36]. Неудача в бизнесе может приводить к изменению отношений предпринимателя с близкими, например, разводы, прекращение взаимоотношений с другими членами семьи и потеря друзей [11, 34]. Социальный контекст, в котором существует предприниматель после неудачи, влияет на самооценку и психологическое состояние предпринимателя как на индивидуальном уровне, так и через общественное мнение. Иногда, особенно в сочетании с социокультурными кодами поведения, принятыми в ряде стран, это может приводить даже к крайним мерам, например, самоубийства после банкротства в Японии [36].

Финансовые последствия. Неудача оборачивается для предпринимателя как минимум потерей или уменьшением дохода [35]. Степень финансовых потерь зависит от масштабов неудачи. У классических индивидуальных предпринимателей в результате неудачи образуется долг, на погашение которого понадобятся годы [11]. А для портфельных предпринимателей неудача одного бизнеса означает некоторое снижение стоимости портфеля, т.е. в финансовом отношении приводит к менее тяжелым последствиям. Арора и Нандкумар [31] отмечают, что те предприниматели, у которых бизнес связан с высокими временными издержками на осуществление проекта, соотносят ожидаемую отдачу с более продолжительной затратой собственных усилий, а потому более требовательны в отношении успеха и инвестируют в бизнес более агрессивно, тем самым увеличивая шансы либо на значительную прибыль, либо на значительные финансовые потери.

В литературе исследован также социальный контекст неудачи в бизнесе. В частности, речь идет о таких моментах, которые влияют не прямо, а опосредованно на повышение уровня предпринимательской активности и снижают финансовые издержки при банкротстве или иных случаях неудачи. Так, отмечается, что мягкость законодательства о банкротстве варьируется по странам и может сократить финансовые затраты в этом случае неудачи, снижая барьеры выхода и входа на рынок [26, 30, 37].

Проведенное исследование показало, что в современной литературе пока недостаточно изучены вопросы последующего карьерного выбора предпринимателя после неудачи, остается ли он в бизнесе или покидает его и становится наемным работником, переходит в другую отрасль и т.п.; есть дефицит исследований по трансформации сетевого окружения предпринимателя после неудачи как на уровне межличностных отношений, так и деловых; необходимо продолжить исследования изучения феномена предпринимательской неудачи, который может варьироваться как в зависимости от размера бизнеса, так и по отраслям.

Многогранный подход по определению неудачи в бизнесе был предложен Кхелилом [8], однако данное исследование проводилось в Тунисе, интересно было бы провести апробацию его теории и в других странах с различными культурными особенностями и уровнем стигмы по отношению к неудаче.

Отметим также, что подавляющее большинство исследований выполнено на материалах развитых рыночных экономик. В то же время требуется комплексное изучение неудачи в бизнесе и их последствий для экономик, совершающих системную трансформацию. Этот вопрос пока практически не изу-

чен – возможно, в силу отсутствия достаточных эмпирических данных для анализа.

#### Литература

- 1. Revsin Y. The major reason start-ups fail and what you can do to avoid them // Forbes. 2015. URL: http://www.forbes.com/sites/theyec/2015/03/05/the-major-reasons-startups-fail-and-how-you-can-avoid-them/ (дата обращения: 15.11.2015).
- 2. *Headd B.* Redefining business success: Distinguishing between closure and failure // Small Business Economics. 2003. Vol. 21. P. 51–61.
  - 3. URL: http://www.kartoteka.ru (access date: 02.09.2016).
- 4. *Ucbasaran, D., Shepherd, D. A., Locket, A., Lyon, S.J.* Life after business failure; the process and consequences of business failure for entrepreneurs // Journal of Management. 2013. Vol. 39. P. 163–202.
- 5. Bruno A.V., Leidecker, J.K. Causes of new venture failure: 1960s vs. 1980s // Business Horizons. 1988. Vol. 31, N 6. P. 51–56.
- 6. Bruno A.V., Mcquarrie E.F., Torgrimson C.G. The evolution of new technology ventures over 20 years: patterns of failure, merger and survival // Journal of Business Venturing. 1992. Vol. 7, N 1. P. 291–302.
- 7. Everett J., Watson J. Small business failure and external risk factors // Small Busness Economic. 1998. Vol. 11, N 4. P. 371–390.
- 8. *Khelil N*. The many faces of entrepreneurial failure: Insights from an empirical taxonomy // Journal of business venturing. Vol. 31. P. 72–94.
- 9. Shepherd D.A. Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed // Academy of Management Review. Vol. 28. P. 318–328.
- 10. Shepherd D. A. Educating entrepreneurship students about emotion and learning from failure // Academy of Management Learning and Education. 2004. Vol. 3. P. 274–287.
- 11. Cope J. Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis // Journal of Business Venturing. 2011. Vol. 26. P. 604–623.
- 12. Cardon M.S., Stevens C.E., Potter D.R. Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure // Journal of Business Venturing. 2011. Vol. 26. P. 79–92.
- 13. Ucbasaran D., Westhead P., Wright M., Flores M. The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism // Journal of Business Venturing. 2010. Vol. 25. P. 541–555
- 14. Shepherd D.A., Haynie, J.M. Venture failure, stigma, and impression management: A self-verification, self-determination view // Strategic Entrepreneurship Journal. Vol. 5. P. 178–197.
- 15. Zacharakis A. L., Meyer G., DeCastro J. Differing perception of new venture failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs // Journal of Small Business Management. 1999. Vol. 37. P. 1–14.
- 16. Singh S., Corner P., Pavlovich K. Coping with entrepreneurial failure // Journal of Management & Organization. 2007. Vol. 13. P. 331–344.
- 17. Watson J., Everett J. E. Do small businesses have high failure rates: Evidence from Australian retailers // Journal of Small Business Management. 1996. Vol. 34. P. 45–62.
- 18. Wennberg K., Wiklund J., DeTienne D., Cardon M. Reconceptualizing entrepreneurial exit: Divergent exit routes and their drivers // Journal of Business Venturing. 2010. Vol. 25. P. 361–375.
- 19. Coelho P.R.P., McClure J.E. Learning from failure // Mid-American Journal of Business. 2005. Vol. 20. P. 13–20.
- 20. Gimeno J., Folta T.B., Cooper A.C., Woo C.Y. Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms // Administrative Science Quarterly. 1997. Vol. 42. P. 750–783.
- 21. *Moulton W.N., Thomas H.* Bankruptcy as a deliberate strategy Theoretical considerations and empirical-evidence // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14. P. 125–135.
- 22. Short, J. The art of writing a review article // Journal of Management. 2009. Vol. 35. P. 1312–1317.
- 23. *Menz M.* Functional top management team members: A review, synthesis, and research agenda // Journal of Management. 2012. Vol. 38. P. 45–80.

- 24. Short J.C., Ketchen D.J., Shook C.L., Ireland R.D. The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments and future challenges // Journal of Management. Vol. 36. P. 40–65.
- 25. Cope J., Cave F., Eccles S. Attitudes of venture capital investors towards entrepreneurs with previous business failure // Venture Capital. 2004. Vol. 6. P. 147–172.
- 26. Lee S.H., Peng M.W., Barney, J.B. Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real options perspective // Academy of Management Review. Vol. 32. P. 257–272.
- 27. Vaillant Y., Lafuente E. Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity? // Entrepreneurship & Regional Development, 2007. Vol. 19. P. 313–337.
- 28. *Hasan I., Wang H.* The US bankruptcy law and private equity financing: Empirical evidence // Small Business Economics. Vol. 31. P. 5–19.
- 29. Dew N., Sarasathy S., Read S., & Wiltbank R. Affordable loss: Behavioral economic aspects of the plunge decision // Strategic Entrepreneurship Journal. 2009. Vol. 3. P. 105–126.
- 30. *Kirkwood J.* Tall poppy syndrome: Implications for entrepreneurship in New Zealand // Journal of Management & Organisation. 2007. Vol. 13. P. 366–382.
- 31. Arora A., Nandkumar A. Cash-out or flameout! Opportunity cost and entrepreneurial strategy: Theory and evidence from the information security industry // Management Science. 2011. Vol. 57. P. 1844–1860.
- 32. Lee S.H., Yamakawa Y., Peng M.W., Barney J.B. How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world? // Journal of Business Venturing. 2011. Vol. 26. P. 505–520.
- 33. Van Auken H., Kaufmann J., Herrmann P. An empirical analysis of the relationship between capital acquisition and bankruptcy laws // Journal of Small Business Management. 2009. Vol. 47. P. 23–37.
- 34. *Peng M.W., Yamakawa Y., Lee S.H.* Bankruptcy laws and entrepreneur friendliness //Entrepreneurship Theory and Practice. 2010. Vol. 34. P. 517–530.
- 35. Sutton R.I., Callahan A.L. The stigma of bankruptcy: Spoiled organizational image and its management // Academy of Management Journal. Vol. 30. P. 405–436.
- 36. *Efrat R.* Bankruptcy stigma: Plausible cases for shifting norms // Emory Bankruptcy Developments Journal. Vol. 22. P. 481–520.
- 37. Fan W., White M.J. Personal bankruptcy and the level of entrepreneurial activity // Journal of Law & Economics. Vol. 46. P. 543–567.

Petrova L.V. National Research University Higher School of Economics (Moscow, Russia). E-mail: lvpetrova@hse.ru

#### ADVERSE FORTUNE IN BUSINESS AND ITS IMPACT ON ENTREPRENEURS

**Keywords:** Entrepreneurship; failure (adverse fortune) in business; businessman; discontinuation of activities; the consequences of failure in business; bankruptcy.

The analysis of possible consequences for entrepreneurs after the experience of adverse fortune in business has been carried out. The social and financial consequences for business owners failures are distinguished. The necessity of a comprehensive study of the issues concerning entrepreneur's later career choice, the transformation of the network environment after failure and highlighting the specifics of adverse fortune and their consequences for the economies of committing systemic transformation is shown. Recommendations for the future research lines of business failure phenomenon are also given.

#### References

- 1. Revsin, Y. The main reason startups fail and what you can do to avoid them // Forbes. 2015. URL: http://www.forbes.com/sites/theyec/2015/03/05/the-maj .. (reference date 15/11/2015)
- 2. Headd, B. Redefining business success: Distinguishing between closure and failure // Small Business Economics. 2003. Vol. 21, pp.51-61.
  - 3. URL: http://www.kartoteka.ru (дата обращения 02.09.2016)

- 4. Ucbasaran, D., Shepherd, D.A., Locket, A., Lyon, S.J., Life after business failure; the process and consequences of business failure for entrepreneurs // Journal of Management. 2013. Vol. 39, pp. 163-202.
- 5. Bruno, A.V., Leidecker, J.K. Causes of new venture failure: 1960s vs. 1980s // Business Horizons. 1988. Vol. 31, N 6, pp. 51–56.
- 6. Bruno, A.V., Mcquarrie, E.F., Torgrimson, C.G. The evolution of new technology ventures over 20 years: patterns of failure, merger and survival // Journal of Business Venturing. 1992. Vol. 7, N 1, pp. 291–302.
- 7. Everett, J., Watson, J. Small business failure and external risk factors // Small Bus. Econ. 1998. Vol. 11, N 4, pp. 371–390.
- 8. Khelil, N. The many faces of entrepreneurial failure: Insights from an empirical taxonomy // Journal of business venturing. Vol. 31, pp. 72-94.
- 9. Shepherd, D.A. Learning from business failure: Propositions of grief recovery for the self-employed // Academy of Management Review. Vol. 28, pp. 318-328.
- 10. Shepherd, D.A. Educating entrepreneurship students about emotion and learning from failure // Academy of Management Learning and Education. 2004. Vol. 3, pp. 274-287.
- 11. Cope, J. Entrepreneurial learning from failure: An interpretative phenomenological analysis // Journal of Business Venturing. 2011. Vol. 26, pp. 604-623.
- 12. Cardon, M. S., Stevens, C. E., Potter, D. R. Misfortunes or mistakes? Cultural sensemaking of entrepreneurial failure // Journal of Business Venturing. 2011. Vol. 26, pp. 79-92.
- 13. Ucbasaran, D., Westhead, P., Wright, M., Flores, M. The nature of entrepreneurial experience, business failure and comparative optimism // Journal of Business Venturing. 2010. Vol. 25, pp. 541-555
- 14. Shepherd, D.A., Haynie, J.M. Venture failure, stigma, and impression management: A self-verification, self-determination view // Strategic Entrepreneurship Journal. Vol. 5, pp. 178-197.
- 15. Zacharakis, A.L., Meyer, G., DeCastro, J. Differing perception of new venture failure: A matched exploratory study of venture capitalists and entrepreneurs // Journal of Small Business Management. 1999. Vol. 37, pp. 1-14.
- 16. Singh, S., Corner, P., Pavlovich, K. Coping with entrepreneurial failure // Journal of Management & Organization. 2007. Vol. 13, pp. 331-344.
- 17. Watson, J., Everett, J.E. Do small businesses have high failure rates: Evidence from Australian retailers // Journal of Small Business Management. 1996. Vol. 34, pp. 45-62.
- 18. Wennberg, K., Wiklund, J., DeTienne, D., Cardon, M. Reconceptualizing entrepreneurial exit: Divergent exit routes and their drivers // Journal of Business Venturing. 2010. Vol.25, pp. 361-375.
- 19. Coelho, P.R.P., McClure, J.E., Learning from failure // Mid-American Journal of Business. 2005. Vol. 20, pp. 13-20.
- 20. Gimeno, J., Folta, T.B., Cooper, A.C., Woo, C.Y. Survival of the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms // Administrative Science Quarterly. 1997. Vol. 42, pp. 750-783.
- 21. Moulton, W. N., Thomas, H. Bankruptcy as a deliberate strategy-Theoretical considerations and empirical-evidence // Strategic Management Journal. 1993. Vol. 14, pp. 125-135.
- 22. Short, J. The art of writing a review article // Journal of Management. 2009. Vol. 35, pp. 1312-1317.
- 23. Menz, M. Functional top management team members: A review, synthesis, and research agenda // Journal of Management. 2012. Vol. 38, pp. 45-80.
- 24. Short, J. C., Ketchen, D. J., Shook, C. L., Ireland, R. D. The concept of "opportunity" in entrepreneurship research: Past accomplishments
  - and future challenges // Journal of Management. Vol.36, pp. 40-65.
- 25. Cope, J., Cave, F., Eccles, S. Attitudes of venture capital investors towards entrepreneurs with previous business failure //Venture Capital. 2004. Vol. 6, pp. 147-172.
- 26. Lee, S. H., Peng, M. W., Barney, J. B. Bankruptcy law and entrepreneurship development: A real options perspective // Academy of Management Review. Vol. 32, pp. 257-272.
- 27. Vaillant, Y., Lafuente, E. Do different institutional frameworks condition the influence of local fear of failure and entrepreneurial examples over entrepreneurial activity // Entrepreneurship & Regional Development. 2007. Vol. 19, pp. 313-337.
- 28. Hasan, I., Wang, H. The US bankruptcy law and private equity financing: Empirical evidence // Small Business Economics. Vol. 31, pp. 5-19.

- 29. Dew, N., Sarasathy, S., Read, S., & Wiltbank, R. Affordable loss: Behavioral economic aspects of the plunge decision // Strategic Entrepreneurship Journal. 2009. Vol. 3, pp. 105-126.
- 30. Kirkwood, J. Tall poppy syndrome: Implications for entrepreneurship in New Zealand // Journal of Management & Organisation. 2007. Vol. 13, pp. 366-382.
- 31. Arora, A., Nandkumar, A. Cash-out or flameout! Opportunity cost and entrepreneurial strategy: Theory and evidence from the information security industry // Management Science. 2011. Vol. 57, pp. 1844-1860.
- 32. Lee, S. H., Yamakawa, Y., Peng, M. W., Barney, J. B. How do bankruptcy laws affect entrepreneurship development around the world? // Journal of Business Venturing. 2011. Vol. 26, pp. 505-520.
- 33. Van Auken, H., Kaufmann, J., Herrmann, P. An empirical analysis of the relationship between capital acquisition and bankruptcy laws // Journal of Small Business Management. 2009. Vol. 47, pp. 23-37.
- 34. Peng, M. W., Yamakawa, Y., Lee, S. H. Bankruptcy laws and entrepreneur friendliness //Entrepreneurship Theory and Practice. 2010. Vol. 34, pp. 517-530.
- 35. Sutton, R. I., Callahan, A. L. The stigma of bankruptcy: Spoiled organizational image and its management //Academy of Management Journal. Vol. 30, pp. 405-436.
- 36. Efrat, R. Bankruptcy stigma: Plausible cases for shifting norms // Emory Bankruptcy Developments Journal. Vol. 22, pp. 481-520.
- 37. Fan, W., White, M. J. Personal bankruptcy and the level of entrepreneurial activity // Journal of Law & Economics. Vol. 46, pp. 543-567.

**Petrova L.V.** Neudachi v biznese i ih vliyanie na predprinimateley [Adverse fortune in business and its impact on entrepreneurs]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 240-251.

#### МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330.101.2

DOI: 10.17223/19988648/37/19

#### Сунь Фу, С.Л. Еремина

#### СТАРЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ. ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ КИТАЯ

Количество пожилых людей в общей численности населения существенно увеличилось в большинстве стран. Некоторые из них могут быть отнесены к странам со стареющим населением уже сейчас, другие можно будет отнести к этой категории позднее. Старение населения стало глобальной проблемой для многих стран. Увеличивается нагрузка на бюджеты государства и пенсионные системы стран мира. Особенно остра эта проблема для Китая из-за политики ограничения рождаемости, которая реализовывалась в стране на протяжении нескольких десятилетий. В Китае к 2050 г. прогнозируются очень высокая доля и высокие темпы роста населения в возрасте 60 лет и стариие. Несмотря на то, что старение оказывает и положительное влияние на экономику страны, в данном исследовании внимание акцентировано на отрицательных последствиях, в частности, показано влияние старения населения в ВВП; нестабильность внутреннего спроса на товары длительного пользования и инновационные товары; дефицит рабочей силы; увеличение финансового бремени на бюджет страны.

Ключевые слова: *старение, старение населения Китая, отрицательное влияние, экономика* 

**Введение.** В мире быстрое развитие общественного хозяйства, снижение рождаемости и некоторые другие факторы вызвали ускорение процесса старения населения. В Китае, как и во многих странах, быстрое развитие медицинской науки и практики привело к снижению смертности; политика ограничения рождаемости (т.е. политика планомерного сокращения рождаемости) вызвала резкое сокращение соотношения работающего населения и пенсионеров.

Продолжительное, быстрое старение населения не только отражается на пенсионной системе, но и на национальной экономике. С увеличением доли населения старшего возраста усилилось отрицательное влияние на экономику страны, например, произошло снижение уровня сбережений и инвестиций; наблюдается ограничение внутреннего потребительского спроса; увеличение финансового бремени и др.

В 1950 г. в мире количество людей в возрасте 60 лет и старше составляло около 200 млн; в 1970 – 300 млн [1]; в 2000 – 607 млн; в 2015 – 901 млн [2]. Предполагается, что к 2050 г. количество пожилых людей достигнет около 2 млрд [3], т.е. в течение 1950–2050 гг. рост населения в мире составит 0,87% в среднем год, а рост населения в возрасте 60 лет и старше – 2,38% [1]. В мире доля людей в возрасте 60 лет и старше увеличилась с 9,2% в 1990 г. до 11,7 % в 2013 г., а к 2050 г., как ожидается, она достигнет 21,1%[4]. К 2020 г. коли-

чество населения в Китае, достигшего  $65^+$ -летнего возраста, будет насчитывать 167 млн, что составит 24% пожилого населения (698 млн чел.) в мире [5. С. 276].

Пожилые люди составляют самую быстро растущую возрастную группу в мире. В 2014 г. годовой прирост населения в возрасте 60 лет и старше превысил темпы роста общей численности населения почти в три раза. Численность населения в возрасте 80 лет и старше в 2050 г. может составить 392 млн [6. С.27–30], что более чем втрое превысит нынешний показатель. В Китае в течение 2012 — 2050 гг. рост доли стареющего населения будет значительно выше, чем в некоторых развитых и развивающихся странах (табл. 1).

*Таблица 1.* Процесс старения населения в некоторых странах мира, 2012–2050 гг. [7. С. 9]

Год	Китай	Япо-	США	Герма-	Фран	Индия	Брази-	Россия
		ния		КИН	ция		ЛИЯ	
2012	13,35	31,61	19,11	26,67	23,69	7,96	10,91	18,57
2015	15,07	32,94	20,27	27,93	24,75	8,65	12,00	19,80
2020	17,37	34,24	22,44	30,23	26,29	9,80	14,09	22,12
2025	20,18	35,51	24,35	33,45	27,82	11,00	16,57	24,05
2030	24,41	37,12	25,27	36,22	29,08	12,32	18,86	24,53
2035	28,01	39,53	25,81	36,73	30,04	13,74	21,14	25,58
2040	29,40	40,84	25,93	37,04	30,17	15,38	23,77	26,88
2045	31,08	41,48	26,36	37,27	30,34	17,17	26,67	29,03
2050	33,90	41,46	26,60	37,49	30,46	19,10	29,03	31,17
Увеличе-	33,90-	41,46-	26,60-	37,49-	30,46-	19,10-	29,03-	31,17-
ние, %	13,35=	31,61	19,11	26,67=	23,69	7,96=1	10,91=	18,57=
пунктов	20,55	=9,85	=7,49	10,82	=6,77	1,14	18,12	12,6
(2050-								
2012 гг.),								
итого								
Увеличе-	20,55/3	9,85/3	7,49/3	10,82/3	6,77/3	11,14/3	18,12/3	12,6/39
ние	9 = 0,53	9=0,25	9=0,19	9=0,28	9=0,17	9=0,29	9=0,46	=0,32
(2050–								
2012 гг.),								
% пунк-								
тов в								
среднем								
ежегодно				39 лет =2	2050–201	2		

К концу 2015 г. количество пожилых людей в возрасте 60 лет и старше в Китае составляло 222 млн (т.е. 16,1% от общей численности населения), в том числе в возрасте 65 лет и старше – 143,86 млн, или 10,5% от общей численности населения (рис. 1).

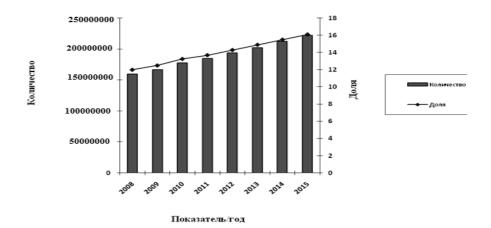


Рис. 1. Население в возрасте 60 лет и старше в Китае [8]

Научное определение старения впервые было дано в 1982 г. на первой сессии Всемирной ассамблеи ООН (Организации Объединенных Наций), когда был принят «Венский план действий» [9]. Общество или регион оценивались как стареющее, если население в возрасте  $60^+$ лет и более составляет 10% от общей численности населения или в возрасте  $65^+$  лет и более составляет 7% [10].

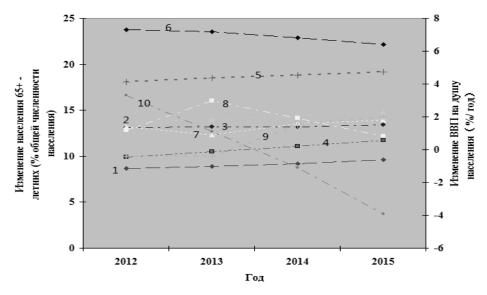
В 1992 г. на 47-й Генеральной Ассамблее ООН была принята «Декларация по проблемам старения», в которой, в частности, отмечались многочисленные мероприятия Организации Объединенных Наций, посвященные проблемам старения в контексте развития, прав человека, народонаселения, занятости, образования, здравоохранения, жилья, семьи, инвалидности и улучшения положения женщин [11]. Кроме того, Генеральная Ассамблея ООН провозгласила 1999 год Международным годом пожилых людей. Международный день пожилых людей ежегодно отмечается 1 октября [2].

Старение населения как проблема проявлялась в западных странах в разное время: во Франции и Швеции – в XIX в.; в Англии и Германии – в 1930 г.; в США – в 1945 г. [12. С. 3451]. Китай можно рассматривать как общество старения только с 1999 г., но темпы старения кратно превышают многие развитые страны. Так, для увеличения доли населения в возрасте от 65 лет и старше с 7 до 14% Франции потребуется 115 лет, Швеции – 85 лет, США – 66 лет, Англии – 45 лет, а Китаю – только около 25 лет [13. С. 165].

Но дело не только в увеличении доли населения старшего возраста, а в соотношении темпов изменения этой доли и темпов экономического роста. В развитых странах темпы экономического роста и накопления капиталов выше темпов старения населения. В Китае, напротив, население стареет быстрее, чем экономическое развитие (табл. 2, рис. 2). Поэтому содержание пожилых людей становится финансовым бременем и требует больших человеческих и других ресурсов.

Таблица 2. Изменение числа 65<sup>+</sup>-летних и ВВП на душу населения [14]

	Изменение числа 65 <sup>+</sup> -летних,						Изменение ВВП на душу населения,					
Год	% общей численности населения					%/ год						
	Ки- тай	РΦ	США	Синга- пур	EC	Ки- тай	РΦ	США	Син- гапур	EC		
2012	8,7	13,1	13,6	9,9	18,1	7,3	3,3	1,4	1,2	-0,4		
2013	8,9	13,2	14,0	10,5	18,5	7,2	1,1	0,9	3,0	-0,4		
2014	9,2	13,2	14,4	11,1	18,8	6,8	-1,1	1,6	1,9	1,5		
2015	9,6	13,4	14,8	11,7	19,2	6,4	-3,9	1,8	0,8	2,0		



- 1 • Китай (изменение населения 65+ летних)
- 2 --- США (изменение населения 65+ летних)
- 3 ◆- РФ (изменение населения 65+ летних)
- 4 - 🖩 · Сингапур (изменение населения 65+ летних)
- 5 --- -- ЕС (изменение населения 65+ летних)
- 6 → Китай (изменение ВВП на душу населения)
- 7 США (изменение ВВП на душу населения)
- 8 = Сингапур (изменение ВВП на душу населения)
- 9 --- ЕС (изменение ВВП на душу населения)
- $10 *- \mathbf{P}\Phi$  (изменение ВВП на душу населения)

Рис. 2. Изменение численности населения  $65^+$ -летних и ВВП на душу населения в странах мира [14]

В Китае, в отличие от развитых стран, ресурсов по поддержанию пожилых людей недостаточно. Одно дело развитые страны, которые можно рассматривать как «общество старения», но в которых ВВП на душу населения составляет \$31, 8432 – 55, 8368. Другое дело «общество старения» в Китае, где ВВП на душу населения составляет \$7, 9247 [14]. Пока и средний уровень, и доля затрат на содержание пожилых людей, медицинскую и другую помощь в ВВП европейских странах выше, чем в Китае, и эта динамика может сохраниться до 2050 г. [10].

Старение населения необходимо рассматривать в контексте «демографического дивиденда» относительно «демографического пассива»<sup>1</sup>. Именно последнее состояние и характерно для современного Китая.

Постановка задачи. Старение населения тесно связано с государственной политикой, развитием экономики, экономическим ростом, предложением рабочей силы, развитием рынка капитала и национальными сбережениями, а также с другими существенными аспектами. В старении населения есть отрицательные и положительные стороны, но в рамках данной статьи мы анализируем только первые и только в контексте экономики Китая.

**Результаты.** Отрицательными сторонами влияния старения на китайскую экономику являются: снижение доли конечного потребления в ВВП, нестабильность внутреннего спроса на товары длительного пользования и инновационные товары; проблема дефицита рабочей силы; увеличение финансового бремени и др. Остановимся на них подробнее:

1. Снижение доли конечного потребления в ВВП. Несмотря на рост потребительских расходов и сбережений, стимулирование расходов конечного потребления для роста ВВП (процентный пункт) снижается (табл. 3). Оно сократилось с 5,9% в 2011 г. до 3,6% в 2014 г., т.е. за 3 года (а фактически за 2, так как уже в 2013 г. оно составляло 3,6%) сократилось более чем на 60%.

	, .		
Год	Потребительские расходы, юани	Сберегательные депо- зиты городских и де- ревенских жителей, млрд юаней	Стимулирование рас- ходов конечного по- требления для роста ВВП, процентный пункт
2011	13134	34363.589	5,9
2012	14699	39955.1	4,3
2013	16190	44760.157	3,6
2014	17778	48526.13	3,6

Таблица 3. Влияние потребительских расходов на конечное потребление [16]

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Демографический дивиденд представляет собой потенциальный экономический рост, который может возникнуть в результате изменений в возрастной структуре населения, в основном когда доля населения трудоспособного возраста, от 15 до 64 лет, больше, чем нетрудоспособного возраста [14] и младшего или 65<sup>+</sup> [15].

Высокий уровень сбережений и недостаточное потребление могут привести к сокращению доходов компаний и препятствовать развитию экономики. То есть высокий спрос на внутренние инвестиции, высокий коэффициент сбережений, недостаток спроса на товары и услуги будут приводить к серьезному дисбалансу между инвестициями и потреблением. Прогнозируется не только общее снижение инвестиций и доли потребления, но и изменение их структуры.

В Китае инвестиционные каналы для населения ограничены. Инвестиции населения сосредоточены в основном в банковских депозитах, процентная ставка по которым остается на низком уровне и не может удовлетворить спрос на активы (табл. 4, рис. 3).

	,		•			•			
Дата	Бессрочный	Срочный							
		3 месяца	Полгода	1 год	2 года	3 года			
2012.06.08	0.40	2.85	3.05	3.25	4.10	4.65			
2012.07.06	0.35	2.60	2.80	3.00	3.75	4.25			
2014.11.22	0.35	2.35	2.55	2.75	3.35	4.00			
2015.03.01	0.35	2.10	2.30	2.50	3.10	3.75			
2015.05.11	0.35	1.85	2.05	2.25	2.85	3.50			
2015.06.28	0.35	1.60	1.80	2.00	2.60	3.25			
2015.08.26	0.35	1.35	1.55	1.75	2.35	3.00			
2015.10.24	0.35	1.10	1.30	1.50	2.10	2.75			

Таблица 4. Ставки по депозитам в финансовых институтах, %/год [17]

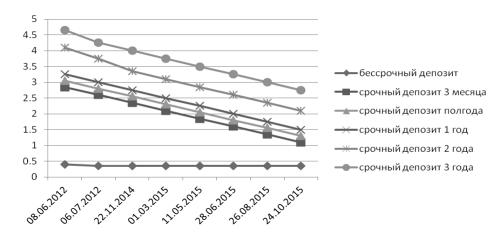


Рис. 3. Ставки по депозитам в финансовых институтах, %/год [17]

Поэтому предпочтительны инвестиции в облигации и акции. За период с конца 2006 г. по октябрь 2016 г. доля банковских депозитов сократилась с 30,32 до 18,00% при увеличении инвестиций в облигации с 18,46 до 33,66% и акции и фонды с 9,26 до 14,42% [18].

2. Нестабильность внутреннего спроса на товары длительного пользования и инновационные товары. Потребительские предпочтения пожилых

людей в основном сконцентрированы в области лекарств и медицинских услуг (рис. 4). Увеличение доли населения старшего возраста изменяет структуру промышленности: нестабилен рынок продуктов электронной и автомобильной промышленности (табл. 5, рис. 5). В результате сокращается стимулирующее воздействие этих отраслей на экономический рост. Граждане Китая старшего возраста, особенно в деревнях, заняты в мелких крестьянских хозяйствах, т.е. самостоятельно производят и сбывают свою продукцию, не предъявляя спрос на продукцию отраслей промышленности.



Рис. 4. Расходы на медицинское здравоохранение на душу населения (города, поселки, деревни), 2006–2015 гг., юани, % [19]

Таблица 5. Потребительские товары длительного пользования в среднем на 100 семей [16]

	Города и поселки, шт.				Деревни, шт.			Доля деревни, %				
Год	Цветные тепевизоры	Фотоаппараты	Домашние телефоны	Вытяжки	Цветные телевизоры	Фотоашараты	Домашние телефоны	Выгяжки	Цветные телевизоры	Фотоаппараты	Домашние телефоны	Вытяжки
2012	136,07	46,42	68,41	Нет данных	116,9	5,18	42,24	14,69	86	11	62	Нет дан- ных
2013	118,6	34,0	48,6	66,1	112,9	4,4	32,6	12,4	95	13	67	19
2014	122,0	35,2	55,5	68,2	115,6	4,5	38,9	13,9	95	13	70	20

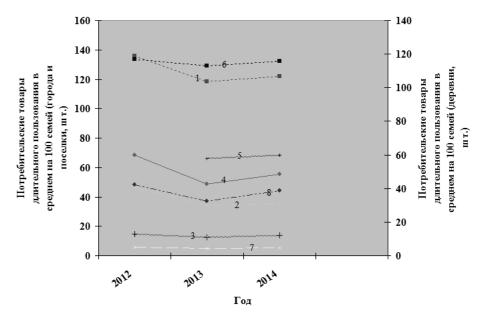


Рис. 5. Потребительские товары длительного пользования в среднем на 100 семей (города, поселки и деревни, шт.) [16]

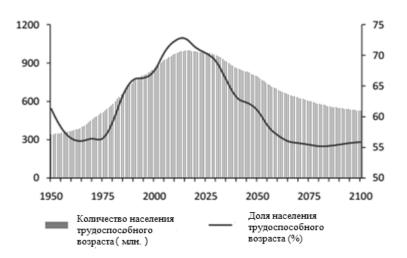


Рис. 6. Население трудоспособного возраста в Китае, 1950–2100 гг. [7]

3. Проблема дефицита рабочей силы. Старение населения приводит к снижению предложения рабочей силы и даже ее дефициту, в связи с чем исчезает преимущество дешевой рабочей силы и, соответственно, конкурентоспособность китайских товаров. В 2014 г. доля населения трудоспособного возраста в общей численности населения была максимальной, составляя 72,8% (995 млн чел.), после чего началось снижение (рис. 6). На основе прогноза текущей тенденции население трудоспособного возраста будет снижаться с 940 млн (70,1%) в 2010 г. до 710 млн (54,8%) в 2050 г. [20] и к 2100 г. стабилизируется на уровне 56% (см. рис. 6).

Одним из важных вариантов преодоления дефицита рабочей силы может стать увеличение пенсионного возраста. В настоящее время пенсионный возраст в Китае, установленный законом [21] для сотрудников администрации и служащих, составляет 60 лет для мужчин и 55 лет для женщин; но для сотрудников предприятий он составляет 60 лет для мужчин и 50 лет для женщин (табл. 6). В связи с увеличением продолжительности жизни повышение пенсионного возраста позволит не только сократить расходы на поддержание пенсионной системы, но и частично снять проблему дефицита рабочей силы.

*Таблица 6.* Средняя продолжительность жизни населения и пенсионный возраст, лет [16, 22]

	<u> </u>										
	Средняя пр	одолжительно	сть жизни	Пе	Пенсионный возраст						
Год				Женщины -							
	Женщины	Мужчины	В сред-	прешпри-	админист-	Мужнины					
	женщины	IVI y X IIIII III	нем	предпри- ятий	рации и	аст Мужчины 60					
				71111	служащих						
2005	75,25	70,83	72,95								
2010	77,37	72,38	74,83	50	55	60					
	,	, ,	, , ,	30	33	00					
2015	77,6	74,6	76,1								

4. Увеличение финансового бремени. Так как пенсия нынешним пенсионерам была увеличена, соответственно, возросли расходы пенсионной системы. Всего за 5 лет (2010–2014 гг.) государственные расходы фондов социального и пенсионного страхования увеличились в два раза и более (табл. 7). Кроме того, пенсионная система представляет собой один из основных факторов риска не только для государства, но и для будущих пенсионеров – риск выйти на пенсию при пустом личном счёте.

Таблица 7. Расходы фондов социального и основного пенсионного страхования, млрд. юаней [16]

Расходы фонда			Год	Ţ		
страхования	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Социального	1501,89	1865,29	2333,13	2791,63	3300,27	3898,81
Основного пен- сионного (горо- да, поселки)	1055,49	1276,49	1556,18	1847,04	2175,47	2581,27

**Выводы.** Старение населения стало глобальной и острой проблемой для многих стран, оно тесно связано с государственной политикой, развитием экономики, экономическим ростом, предложением рабочей силы, развитием рынка капитала и национальными сбережениями, а также с другими существенными аспектами. Увеличивается нагрузка на бюджеты государства и пенсионные системы стран мира. Особенно остра эта проблема для Китая из-за политики ограничения рождаемости (т.е. политики планомерного сокращения рождаемости), которая реализовывалась в стране на протяжении нескольких десятилетий.

В Китае к 2050 г. прогнозируются очень высокая доля и высокие темпы роста населения в возрасте 60 лет и старше. В долгосрочной перспективе старение населения Китая окажет системное влияние на экономический рост, изменение структуры промышленности, уровень национальных сбережений, занятости и другие макроэкономические параметры.

Проведенное исследование позволяет прийти к заключению об отрицательных последствиях старения населения на ряд макроэкономических параметров экономики Китая, в том числе на снижение доли конечного потребления в ВВП, нестабильность внутреннего спроса на товары длительного пользования и инновационные товары, дефицит рабочей силы, увеличение финансового бремени. Отрицательное влияние старения населения на экономику требует принятия соответствующих мер по их снижению. В то же время необходимо формирование условий по использованию положительных последствий старения, что может и должно стать основой дальнейших исследований. Например, для снижения финансового бремени предлагается увеличение пенсионного возраста, так как, по оценкам [23], его рост за один год позволит увеличить доход фонда пенсионного единого планирования на 4 млрд юаней и уменьшить расход на 16 млрд юаней. По другим оценкам [24], увеличение пенсионного возраста на 1% приведет к уменьшению дефицита фонда на 1,949%, а на 5 лет – на 22,69%. Кроме того, инвестиции пенсионеров могут стать дополнительным источником стабильных доходов как для пенсионеров, так и для рынка капитала в целом.

### Литература

- 1. *Тенденции* международного старения [Электронный ресурс]. URL: http://www.ji eriya.com/news.asp?id=1097
- 2. Старение. Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/zh/sec tions /issues-depth/ageing/index.html
- 3. Обзор проблемы старения, предмет обсуждения. Организация Объединенных Наций [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/chinese/esa/ ageing/introduction.htm
- 4. Всемирное старение населения. Экономическое и социальное событие. Организация Объединённых Наций. 2013 [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/en/develment/desa/population/publications/pdf/ageing/WorldPopulationAgeing2013.pdf
- 5. *Чжан Ц*. Оценка применимости задержки пенсионного возраста. Обзор // Электронная коммерция Китая. 2014. № 19.
- 6. *Мировая* демографическая ситуация. 2014 год (краткий доклад). Организация Объединенных Наций. 2014. С. 1–33 [Электронный ресурс]. URL: http:// www.un.org/ en/ development/desa/population/publications/pdf/trends/Concise%20Report%20on%20the%20World%2 0Population%20Situation%202014/ru.pdf

- 7. Чэнь Я.Б., Чэн Д., Дай И.Ц. Влияние старения китайского населения на регулирование структуры экономики. Институт экономических исследований университета Жэньминь Китая. 2012 [Электронный ресурс]. URL: http://i er.ruc.edu.cn
- 8. Синь В. Развитие социальной службы в 2015 г. Статистическое коммюнике 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://news.china.com.cn/txt/2016-07/11/cont ent\_38855906\_ 3 htm
- 9. Венский международный план действий по проблемам старения. 1982 [Электронный pecypc]. URL: http://www.un.org/chinese/esa/ageing/vienna\_prefac e.htm
- $10.\,$   $\overline{Y}_{916}$  Б. Тенденции и влияние старения населения Китая. Государственный информационный центр. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http:// www.sic.gov.cn/ News/ 455/5900.htm
- 11. Декларация по проблемам старения. ООН [Электронный ресурс]. URL: http://www.un.org/ru/docum ents/decl\_conv/declarations/declold.shtml
- 12. Инь К.Я., Лю Я.Х., Го Л. Выбор диверсифицированных пенсионных моделей в контексте старения населения // Китайский журнал геронтологии. 2015. № 12. С. 3451—3453.
  - 13. Тун С. Социология населения. Пекин: Изд-во Пекинского ун-та, 2006.
- 14. Всемирный банк [Электронный ресурс]. URL: http://data.worldbankorg/in dicator/NY.GDP.PCAP.KD.ZG
- 15. Демографический дивиденд. Значение статистического мониторинга положения молодежи и выполнения программ в интересах молодежи в странах Восточной Европы и Центральной Азии. 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.cisstat. com/youth/rus/03%20statistical%20monitoring.pdf
- 16. Государственное статистическое управление КНР [Электронный ресурс]. URL: http://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01
- 17. *Базовая* ставка депозитов жэньминьби в финансовых институтах. 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://www.pbc.gov.cn/zhengcehuobisi/125207/125 213/125440/125838/125888/2968982/index.html
- 18. *Ба Ш.С., Чжу Х.* Влияние старения населения на финансовую систему Китая. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://www.21jingji.com/2016/12-9/2MMDEz Nz lfMT Qw MDA2 Mw 2.html
- 19. 4жу  $\mathcal{J}$ . Расходы на здравоохранение на душу населения в городе и деревне в 2006–2015 гг. 2016 [Электронный ресурс]. URL: http://big5.bg.qianzhan. com/report/ detail/459/160511-b17af97a.html
- 20.~Ли Ц. Стратегический выбор и влияние старения населения на непрерывное развитие экономики. 2015 [Электронный ресурс]. URL: http://news.xin huanet.com/ gongyi/yanglao/2015-07/28/c\_128068093.htm
- 21. Государственный совет. Временные меры по размещению слабых, больных и инвалидов. Временные меры по выходу рабочих на пенсию. 1978 [Электронный ресурс]. URL: https://www.cecc.gov/resources/legal-provisions/state-council-circular-on-issuing-state-council-temporary-measures-on
- 22. World Health Statistics 2016: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals, World Health Organization [Electronic resource]. URL: http://www.who.int/gho/publications/world health statistics/en/
- 23. *Расчет* и управление фондом пенсионного страхования Китая. Тематическое резюме доклада [Электронный ресурс]. URL: http://www.labournet.com.cn/lilun/fileview.asp?
- 24. Дэн Д.С., Лю Ч.П. Эмпирическое исследование чувствительности фонда пенсионного и социального страхования Китая. 2002. № 4.

Fu Sun (surname: Sun, name: Fu); PhD, assistant, National Research Tomsk Polytechnic University (Tomsk, Russia). E-mail: mali52123@gmail.com

**Eremina S.L.** Professor, D. Econ. Sc. National Research Tomsk Polytechnic University, Ghief of Department, Siberian State Medical University (Tomsk, Russia). E-mail: esofia@tpu.ru

POPULATION AGING AND ITS IMPACT ON CHINA'S ECONOMY

Keywords: aging, the aging of China's population, the negative influence, economy.

The number of elderly people in the overall population has increased significantly in most countries. Some of them can be classified as countries with an aging population now; others could be attributed to this category later. Population aging has become a global problem for many countries. The pressure on state budgets and pension systems around the world has increased. This problem is especially important in China because of the birth control policy implemented in the country for several decades. High proportion of the elderly population and high population growth rates at the age of 60 and older are forecasted by 2050 in China. Despite the fact that aging has a positive impact on the national economy, this research puts more emphasis on the negative consequences, in particular, it shows the effect of population aging on the following parameters of the Chinese economy: reduction of the final consumption share in GDP; instability of the domestic demand for durable goods and innovative products; shortage of manpower; increase the financial burden on the state budget.

#### References

- 1. Tendentsii mezhdunarodnogo stareniya. [Electronic resource]. URL: http://www.ji eriya.com/news.asp?id=1097
- 2. Stareniye. Organizatsiya Obyedinennykh Natsiy. [Electronic resource]. URL: http://www.un.org/zh/sec tions /issues-depth/ageing/index.html
- 3. Obzor problemy stareniya, predmet obsuzhdeniya. Organizatsiya Obyedi-nennykh Natsiy. [Electronic resource]. URL: http://www.un.org/chinese/esa/ ageing/introduction.htm
- 4. Vsemirnoye stareniye naseleniya. Ekonomicheskoye i sotsial'noye sobytiye. Organizatsiya Ob"yedinonnykh Natsiy. 2013. [Electronic resource]. URL: http://www.un.org/ en/ develment/ desa/population/public..
- 5. Chzhan TS. Otsenka primenimosti zaderzhki pensionnogo vozrasta. Obzor // Elektronnaya kommertsiya Kitaya. 2014. №19, p. 276
- 6. Mirovaya demograficheskaya situatsiya 2014 god (kratkiy doklad). Organi-zatsiya Obyedinennykh Natsiy. 2014, pp. 1-33. [Electronic resource]. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/publ.
- 7. Chen YA.B., Chen D., Day I.TS., Vliyaniye stareniya kitayskogo naseleniya na regulirovaniye struktury ekonomiki. Institut ekonomicheskikh issledovaniy universiteta Zhenmin Kitaya. 2012. [Electronic resource]. URL: http://ier.ruc.edu.cn
- 8. Sin V. Razvitiya sotsialnoy sluzhby v 2015g. Statisticheskoye kommyunike 2016. [Electronic resource]. URL: http://news.china.com.cn/txt/2016-07/11/cont ent 38855906 3.htm
- 9. Venskiy mezhdunarodnyy plan deystviy po problemam stareniya. 1982. [Electronic resource]. URL: http://www.un.org/chinese/esa/ageing/vienna\_prefac e.htm
- 10. Chen B. Tendentsii i vliyaniye stareniya naseleniya Kitaya. Gosudarstvennyy informatsionnyy tsentr. 2016. [Electronic resource]. URL: http://www.sic.gov.cn/News/455/5900.htm
- 11. Deklaratsiya po problemam stareniya. OON. [Electronic resource]. URL: http://www.un.org/ru/documents/decl\_conv/declarations.
- 12. In K. YA., Lyu YA. KH., Go L., Vybor diversifitsirovannykh pensionnykh modeley v kontekste stareniya naseleniya // Chinese Journal of Gerontology. 2015. № 12. S. 3451-3453
  - 13. Tun S., Sotsiologiya naseleniya. 2006. Publishing house of Beijing University
- 14. Vsemirnykh bank. [Electronic resource]. URL: http://data.worldbankorg/ indicator/NY. GDP.PCAP.KD.ZG
- 15. Demograficheskiy dividend. Znacheniye statisticheskogo monitoringa po-lozheniya molodezhi i vypolneniya programm v interesakh molodezhi v stranakh Vostochnoy Yevropy i Tsentralnoy Azii. 2015. [Electronic resource]. URL: http://www.cisstat.com/youth/rus/03 statistical monit...
- 16. Gosudarstvennoye statisticheskoye upravleniye KNR. [Electronic resource]. URL: http://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01
- 17. Bazovaya stavka depozitov zhenminbi v finansovykh institutakh. 2015. [Electronic resource]. URL: http://www.pbc.gov.cn/zhengcehuobisi/125207/125 213/125440/125838/125888/2968982/ index html
- 18. Ba SH.S., Chzhu KH., Vliyaniye stareniya naseleniya na finansovuyu sistemu Kitaya. 2016. [Electronic resource]. URL: http://www.21jingji.com/2016/12-9/2MMDEzNzlfMTQwMDA2M.
- 19. Chzhu L. Raskhody na zdravookhraneniye na dushu naseleniya v gorode i de-revne v 2006-2015gg. 2016. [Electronic resource]. URL: http://big5.bg.qianzhan.com/report/detail/459/160511-.

- 20. Li TS., Strategicheskiy vybor i vliyaniye stareniya naseleniya na nepreryvnoye razvitiye ekonomiki. 2015. [Electronic resource]. URL: http://news.xin huanet.com/gongyi/yanglao/2015-07/28/ c\_128068093.htm
- 21. Gosudarstvennyy sovet. Vremennyye mery po razmeshcheniyu slabykh, bolnykh i invalidov. Vremennyye mery po vykhodu rabochikh na pensiyu. 1978. [Electronic resource]. URL: https://www.cecc.gov/resources/legal-provisions/state.
- 22. World Health Statistics 2016: monitoring health for the SDGs, sustainable development goals, World Health Organization. [Electronic resource]. URL: http://www.who.int/gho/ publications/ world\_health stat.
- 23. Raschet i upravleniye fondom pensionnogo strakhovaniya Kitaya. Tematicheskoye rezyume doklada. [Electronic resource]. URL: http://www.labournet.com.cn/lilun/fileview.asp?
- 24. Den D.S., Lyu CH.P., Empiricheskoye issledovaniye chuvstvitelnosti fonda pensionnogo i sotsialnogo strakhovaniya Kitaya. 2002. № 4.
- **Sun' Fu, Eremina S.L.** Starenie naseleniya. Vliyanie na ekonomiku Kitaya [Population aging and its influence on China's economy ]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 252-264.

### ДИСКУССИОННАЯ ПЛОЩАДКА

УДК 37.014

DOI: 10.17223/19988648/37/20

### Ю.Г. Швецов

## О БЮРОКРАТИЗАЦИИ И ЗАСТОЕ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ И НАУЧНОМ СЕКТОРАХ НЕПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СФЕРЫ РФ

В статье рассматриваются вопросы кризисного состояния системы образования и науки в России. Выявлены и проанализированы важнейшие факторы, обусловливающие низкий уровень предоставления образовательных услуг учебными заведениями страны, а также причины, порождающие невысокую эффективность научных исследований. Приводится сравнительная характеристика систем образования и науки в СССР и РФ. Показана негативная роль Минобра РФ в управлении наукой и образованием в обществе.

Ключевые слова: образование, наука, государственные расходы, министерство, вуз, преподаватели, ученые, государственный стандарт, творчество, ВАК, аспирантура, диссертации, диссертационный Совет, коэффициент Хирша, общественные дисциплины

Система образования в моем понимании представляет собой последовательность дошкольного, школьного (среднего), послешкольного (среднего профессионального и высшего) образования, аспирантуры (докторантуры). Чередование этих компонентов носит характер системы и подразумевает необходимость ее поддержки на государственном уровне. Практически все страны на разных этапах своего развития и с полярным общественно-экономическим строем уделяли и уделяют повышенное внимание росту эффективности предоставления образовательных услуг в рамках проведения одного из направлений бюджетной политики национального правительства.

Было бы интересно сравнить организацию системы образования в СССР и Российской Федерации с позиций оценки ее результативности и роли государства в регламентации данного сегмента непроизводственной сферы. Ностальгия по социалистическому прошлому в данном случае является вполне уместной, ибо советская система образования целиком основывалась на ее полноценном государственном финансировании, что обеспечивало равную доступность образования детям независимо от социального статуса родителей по всей цепочке возрастного роста.

Второй плюс образования времен СССР — его бесплатность. Правда, имелся дополнительный ярус образовательных услуг, и касался он детей родителей партийной номенклатуры и лиц, обладателей престижных профессий (в частности, торговых работников). Специализированные средние школы с разнообразными уклонами (углубленное изучение иностранных языков, физики, математики и проч.), блат при поступлении во все вузы, а особенно в престижные (МГУ, МГИМО и др.), по сути, являли собой дополнительные

образовательные услуги, предоставляемые не за деньги, а в качестве своеобразного бартера – в обмен на услуги иного рода.

Третье преимущество советской системы образования — почти стопроцентное распределение молодых специалистов после окончания учебных заведений, наличие которого было очень мощным социальным и материальным стимулами для получения соответствующего диплома. Вышеперечисленные крупные достоинства советской системы образования обусловливали ее достаточно высокую эффективность и конкурентоспособность с зарубежными аналогами, прежде всего в технических, естественных отраслях знаний, медицине, культуре, искусстве.

Что же может противопоставить всему этому российский вариант образовательной деятельности? Как выясняется, по существу, практически ничего. К настоящему времени в Российской Федерации расслоение населения по жизненному уровню привело к резкой дифференциации уровня образовательных услуг. Даже дошкольное образование (в детских садах и яслях) варьируется по цене и качеству обслуживания. Равная доступность уже означает лишь минимально гарантированный государством набор образовательных услуг за минимальную плату. Более качественный уровень (лучшее питание, более богатая система досуга и воспитания) предполагает уже повышенную цену, которую назначают так называемые коммерческие дошкольные учреждения. Тем самым преимущества советской системы образования — бесплатность, равная доступность и гарантии трудоустройства — ликвидированы, что в общем-то соответствует основам рыночной экономики.

Однако разрушив все то положительное, на чем базировалась образовательная деятельность в СССР, ее российский аналог взамен не предложил абсолютно никакой разумной альтернативы, что привело к полному разрушению всей «образовательной пирамиды» в государстве.

Школьное образование находится в полнейшем упадке, причем уже достаточно длительное время. Материально-техническая база школ выглядит угнетающе, зарплата учителей едва дотягивает до прожиточного минимума. В таких условиях трудно ожидать от школьного образования полноценной отдачи, солидной подготовки школьников для написания ненавистного ЕГЭ и к поступлению в вузы. В схожем положении пребывает система среднего профессионального образования. Денег на его содержание в бюджетах всех уровней катастрофически не хватает, постоянно происходит сокращение и объединение различных колледжей, снижается число как набора учащихся, так и преподавателей. Те же беды — низкая материально-техническая база и недостойная зарплата обучающего персонала закономерно могут привести в скором будущем к полному исчезновению этого вида послешкольного способа получения знаний.

В высшем образовании все последние годы неуклонно прослеживается процесс сокращения доли государственных расходов в финансировании вузов. Растет как число негосударственных образовательных учреждений, не имеющих бюджетных источников формирования денежных ресурсов, так и количество вузов, у которых преобладающими являются внебюджетные финансы. Доля бюджетных мест при наборе студентов, в общем числе зачисленных в высшие учебные заведения, все время сокращается. Это наглядно

иллюстрирует факт негласного свертывания программы участия государства в подготовке высококвалифицированных кадров для нужд национальной экономики.

За весь период существования самостоятельной российской державы неуклонно проявляется тенденция «вымывания» средств на образование из бюджетов всех уровней. Это касается как величины ассигнований, напрямую направляемых на образование по соответствующим статьям расходной части бюджетов, так и размеров оплаты труда лиц, занятых в преподавании в вузах и обучении в колледжах и школах. Государство, по существу, устраняется от поддержания материально-технической базы образовательного процесса, что является полным нонсенсом.

Если и имеется какой-либо самый крупный объект, по своей важности превосходящий остальные и подразумевающий эксклюзивный характер опеки его со стороны метрополии, то это как раз система образования. Трудно представить себе более стратегически приоритетное направление, связанное с перспективами будущего развития, на которое следовало бы обратить более пристальное внимание любому национальному правительству. Не случайно абсолютно все страны с развитой экономикой демонстрируют все последние годы тенденцию, прямо противоположную российской, — увеличение удельного веса расходов, вкладываемых в образование, в общем объеме целевого финансирования.

Рассматривая структуру государственных расходов РФ, нетрудно заметить, что преобладающее место среди них занимает статья «Содержание органов власти и управления», а прослеживая динамику изменения соотношения ассигнований по различным направлениям приложения бюджетных средств, нельзя не обратить внимание на то, что вышеуказанная статья, как губка, впитывает в себя все большую сумму финансовых ресурсов. Происходит скрытая бюрократизация государственного аппарата: увеличивающаяся в арифметической прогрессии величина денежных средств отвлекается от инвестирования в приоритетные отрасли непроизводственной сферы и направляется на содержание бюрократии, на удовлетворение все возрастающих ее запросов и потребностей. Попросту говоря, бюджет «проедается» чиновничьей номенклатурой.

Перспективные потребности развития общества не входят в приоритетные цели бюрократического аппарата, приватизировавшего государство. Образование, по сути, для него является в настоящее время «нелюбимым дитятей»: нормально поить-кормить его оно не желает, а совсем бросить на произвол не позволяют приличия. Таким образом, эволюция системы образования в России по сравнению с периодом СССР происходит по принципу: от бесплатной эффективности – к платной ущербности.

В последние годы политика государственного ведомства, отвечающего за состояние образования в стране, стала еще более разрушительно-агрессивной, прежде всего в отношении высших учебных заведений, которые были поставлены в тяжелейшие условия балансирования на грани выживания обременительным засильем административного произвола и прессингом номенклатурного беспредела. Как же такое могло случиться?

Система образования и науки в РФ объединяет в себе трудовые усилия наиболее высококвалифицированных кадров национального хозяйства, составляющих интеллектуальную элиту, золотой фонд общества, его духовный и нравственный авангард. Создание благоприятных условий для реализации творческого потенциала этой наиболее ментально активной категории населения есть прямая обязанность государства, которое должно думать не только о текущих проблемах поддержания необходимого материального уровня людей, но и всемерно заботиться о перспективах развития страны, а значит, о формировании достойного багажа знаний, адресованного подрастающему поколению, которое совсем скоро займет ключевые посты в органах власти и управления.

Решать все эти непростые задачи должно было специально созданное для этой цели министерство, главным направлением деятельности которого здравый смысл подсказывает определить как содействие созидательным процессам в школах, лицеях, вузах и научных структурах, освобождение всех их от рутины материальных, хозяйственных, бытовых проблем, бюрократических проволочек, назойливого контроля и мелочной опеки со стороны внушительной когорты инспекторов и проверяющих самого разнообразного калибра.

На самом деле все произошло с точностью до наоборот: высшая чиновничья структура не только не облегчила жизнь людям, чье предназначение воистину благородно – сеять разумное, доброе, вечное, но превратила их существование в кромешный ад, методично разрушая все самое ценное, что осталось от советского наследия, практически ничего не предпринимая для модернизации организационных условий деятельности учителей, преподавателей и ученых, опутав всех их нескончаемым валом чудовищного по объему документооборота, никому, кроме самих работников министерства, не нужного, но отнимающего у его исполнителей массу сил, нервов и времени.

Чтобы не быть голословным, обратимся к сегодняшней практике работы подавляющего большинства российских вузов. Все они находятся под дамокловым мечом брызжущих ключом несметного количества инициатив работников аппаратного цеха министерства по изменению в тех или иных отраслях знаний государственных стандартов, сроки полезного действия которых непостижимым образом все время неумолимо сокращаются.

Преподаватели, не успевшие перевести дух от изнурительной работы по сопровождению недавно введенного нормативного акта (а это написанные кучи РПД, программ всевозможных практик и аттестаций, выдуманных матриц и таблиц самых невероятных по звучанию и назначению компетенций), с ужасом узнают, что не более года действовавший и со всех сторон обмусоленный ненавистный стандарт приказал долго жить и должен быть заменен на еще более утомительную и канительную процедуру введения нового его аналога, уже подготовленного в недрах неутомимого в своих отправлениях чиновничьего ведомства.

Руки опускаются у бедных и бесправных преподавателей, им опять не суждено засесть за чтение появившихся научных новинок, учесть в рамках учебных дисциплин все происшедшие изменения в меняющихся условиях производственной деятельности, не изложить в формате статьи давно вынашиваемые творческие идеи, не уделить должного внимания устаревшим кон-

спектам своих лекций для их переработки и не поддержать как руководителю подвижнические потуги своих аспирантов.

Как долго будет продолжаться начатая несколько лет назад эта вакханалия бумаготворчества неуемных в своем рвении аппаратчиков, не только отвлекающая огромные педагогические коллективы страны от выполнения ими профессионального долга, но и способствующая массовому одичанию и отупению преподавателей, самым непосредственным образом сказывающихся на и так не высоком уровне знаний студентов? Ведь ни для кого не секрет, что разработанные к предстоящей проверке чиновников тонны документов затем, после ее окончания, превращаются в макулатуру, они никем и никогда не востребованы, ибо не представляют собой ни малейшей когнитивной ценности.

Вот и получается, что учебный процесс происходит сам по себе, а документы по его регламентации существуют отдельно, и эти две линии никогда не пересекаются, хотя и чертятся на ватмане жизни одними и теми же людьми. Навязываемый вузам так называемый «компетентностный подход» к образовательному процессу — не более чем фикция, мыльный пузырь, надуваемый для удовлетворения собственных амбиций гвардией невежд из профильного ведомства, которых действительное состояние дел в образовании нимало не беспокоит, им комфортнее и спокойнее судить о нем по иллюзорным показателям официальной отчетности.

Стремление утилизировать и стандартизировать высшую школу, унифицировать учебный процесс, заформатировать и зарегламентировать творческую энергию преподавателей резко негативно сказывается на содержательности образовательных услуг, оказываемых вузами контингенту студентов. Штамповка исключающих проявление созидательной инициативы нормативных документов, навязываемая Минобром институтам, академиям и университетам, закономерно приводит к утрате многими из них собственного своеобразия и неповторимого профессионального имиджа, способствует снижению квалификационного уровня профессоров и доцентов, постепенному исчезновению из их состава ярких и колоритных личностей, а как следствие – к процветанию в педагогической среде серости и унылого однообразия. Стандарт убивает творчество – этот лозунг может быть написан на знамени профильного министерства, ибо он лежит в основе практически всех действий чиновников, осуществляемых на ниве образования. Трудно придумать что-либо более для последнего вредоносное и непотребное.

В схожем положении пребывает и вершина «образовательной пирамиды» — наука и подготовка научных кадров, руководство которой, ничтоже сумняшеся, взвалили на себя те же чиновники и на протяжении всех последних лет гробили ее с не меньшим успехом. Известно, что когда рутинный человек берется возглавлять творческий коллектив — жди беды. Она и пришла, когда на шею ученых надели ярмо Минобра с неистощимыми выдумками его работников на указания, распоряжения и разъяснения.

Науку в настоящее время подменили шарлатанством, в результате чего ее теоретические достижения и, соответственно, практические успехи приблизились к нулевой отметке. Приращения знания о природе и обществе почти не наблюдается совсем, зато околонаучная возня и суетливая трескотня в

рамках банального мировоззрения и трафаретного мышления приобрели невиданные прежде размеры. Оригинальность уступила место шаблону, неординарность – посредственности, а эксклюзивность – массовости, в погоне за которой было упущено самое главное в исследованиях – установление истины.

Разве когда-либо прежде была похожа наука на вымуштрованную армию безликих исполнителей заказа государственной власти, строем осваивающая целину непознанного? Имена известных ученых, совершавших великие открытия, во все времена сверкали редкими бриллиантами, извлекаемыми изпод огромных пластов пустой породы, даже в золотой XIX век – период расцвета научной мысли. История не знает прецедентов тотального приобщения интеллигенции к разработке золотой жилы науки с целью резкого повышения от нее отдачи. Это невозможно в принципе, поэтому тот путь, который наметили себе чиновники от науки, есть ее ересь, выглядящая как откровенная дикость.

Остановлюсь только на самых одиозных конструкциях нынешнего каркаса научной инфраструктуры в государстве, в которой главенствующее положение занимает подготовка кадров высшей квалификации, а в качестве характерного примера приведу положение дел в экономике — сфере, мне давно и хорошо знакомой.

В советское время аспирантура была самым престижным местом распределения молодых специалистов. При этом конкурс на место в аспирантуре был очень большой, а престиж аспиранта — весомым. Скажем, по экономическим специальностям аспирантура (докторантура) и соответствующие Советы для аспирантов, докторантов и соискателей существовали только в Москве, Ленинграде, Томске, Новосибирске и столицах союзных республик. Руководили молодыми научными работниками настоящие специалисты в своей области — компетентные, эрудированные, образованные, что и обеспечивало качественную подготовку и переподготовку научных кадров. А что мы имеем сейчас? Почти в каждом областном (краевом) центре существуют свои Советы.

Платная основа аспирантуры обусловливает приток в науку людей далеких от нее, жаждущих получить искомую степень любым путем. Кандидатская степень потеряла свой престижный статус, на очереди — докторская. Диссертация в том виде, в каком она существует сейчас, уже изжила себя, представляет собой для действительно талантливого ученого непомерную обузу, никому не нужную рутину, на которую уходит четыре—пять лет, а то и больше.

Существующие собственные научные разработки ученый должен представить в виде громоздкого, раздутого фолианта, пройдя при этом множество надуманных крючкотворных процедур и экспертиз, истратив кучу бумаги, нервов и денег. После пресловутой «защиты» соискатель еще в течение шести—двенадцати месяцев мается, ожидая итогов так называемого утверждения своей степени в ВАКе. Эта громоздкая, неуклюжая система получения искомой степени навязывается соискателю вследствие отсутствия разумной альтернативы, отвергаемой Советами и другими аффилированными с ними учреждениями, зарабатывающими на мучениях молодых ученых. Назрела объ-

ективная необходимость слома инерционного механизма подготовки научных кадров, которые бы обеспечил как снижение индивидуальных затрат на получение ученой степени, так и вытеснение из науки бюрократического аппарата, что позволило бы значительно повысить эффективность научных исследований.

Упоминаемой выше альтернативой упраздненным Советам могло бы стать создание экспертных департаментов в составе того же ВАКа, состоящих из уважаемых и квалифицированных ученых по специализированным отраслям науки. Решение о присвоении ученых степеней департаменты выносили бы не по результатам двухступенчатой процедуры традиционной защиты, а по итогам публикаций в научных журналах, учрежденных в соответствии с нынешним перечнем научных направлений. Наличие таких публикаций уже представляло бы собой заявку ученого на получение искомой степени. Это позволило бы избавиться от многочисленных никому не нужных сборников всевозможных тезисов, содержащих на 99% прописные истины, компиляции, пустопорожние предложения, наукообразные утверждения и т.д., лишь засоряющие в своей огромной массе библиотечный фонд. При этом право на публикации в таких журналах имели бы только соискатели ученых степеней. Отказ в публикации означал бы отсутствие в тексте статьи новых или оригинальных разработок по теме исследования. Какая огромная экономия бюджетных средств могла бы быть получена при реализации этого проекта!

Практика последних лет, когда в науку стремятся все большее количество чиновников и «денежных мешков» для удовлетворения своих личных амбиций с целью повысить собственный карьерный имидж, привела к снижению уровня достигнутых конечных результатов, коммерциализации когнитивной сферы жизни, выхолащиванию творческих начал из науки как таковых вообще. Об этом наглядно и неоспоримо свидетельствует целая череда громких скандалов, сотрясших научный мир, которые связаны с присвоением ученых степеней людям малообразованным, бездарным и даже проходимцам. Это ли не свидетельство глубочайшего кризиса современной науки?

Соискатели, получив долгожданную «лычку», этим полностью удовлетворяются, совершенно не утруждая себя дальнейшими «исследованиями». Защита ради получения научной степени занимает в настоящее время весьма весомую нишу в системе подготовки научных кадров. Очень плохо, что в науке, в отличие, скажем, от существующей практики аттестации медицинских работников, нет системы последующего контроля квалификации творческих кадров, предполагающего определенные критерии оценки эффективности их деятельности в период после зачисления последних в ранг остепененных. На наш взгляд, необходимо ввести механизм переаттестации кандидатов и докторов наук, скажем, раз в пять лет для подтверждения действенности полученной научной степени. Это может быть количество публикаций, число подготовленных молодых ученых, величина научно-методических (учебно-методических) разработок и т.д. Критерии можно подобрать, главное же — реализовать такой порядок в принципе.

Еще одним абсурдным нововведением отечественных реформаторов стало введение и повсеместное использование в повседневной жизни критерия

оценки значимости научных свершений исследователя — пресловутого коэффициента Хирша. Считается, что чем он выше у индивида, тем более весом его вклад в обновление знания. Но так ли это? На самом деле данный показатель есть мера экстенсивности затраченной человеком энергии по тиражированию своих наспех скомпилированных опусов, никогда не заключающих или очень редко содержащих в себе зерно нетривиальной мысли.

Широко распространенная практика самоцитирования и обоюдоцитирований двух и более авторов позволяет в короткие сроки достичь требуемых, а то и предельных значений искомого коэффициента. Но к подлинной науке этот процесс не имеет никакого отношения, а его отягчающими последствиями являются, во-первых, научная недобросовестность «творца» и попрание им элементарных норм научной этики, во-вторых, полная дискредитация статуса ученого, а в-третьих, превращение в огромный склад мусора информационного научного фонда, в дебрях которого уже практически невозможно отыскать действительно талантливое произведение. Добавлю к этому еще резко снижающееся год от года качество большинства специальных рецензируемых научных изданий, даже самых известных из них, в статьях и книгах которых глубина и новизна исследования, как правило, подменяются отчетливо просматривающейся конъюнктурой, убогой эклектикой и невнятными пространными комментариями.

Другой серьезной проблемой является низкий качественный уровень предоставления образовательных услуг по экономическим специальностям. Речь идет прежде всего о том, что в преподавании базовых научных дисциплин, как и в советское время, отсутствует теоретическая платформа, обеспечивающая научную обоснованность излагаемого учебного материала. Общественные дисциплины базируются не на содержательном изложении экономических законов, а на конспективном переложении законодательных основ регламентации национальной экономики и инструктивных материалов деятельности ее важнейших субъектов. Именно вследствие этого происходит частая сменяемость содержания учебников, вносящая естественные хаос и путаницу в умы студентов высших учебных заведений. Описательность нормативно-правовых документов и служебных инструкций не должна и не может быть положена в основу изучения любой учебной дисциплины.

Застой в научных исследованиях обусловил и очень низкий уровень учебно-методической базы вузов. Возьмем, к примеру, такие базовые экономические дисциплины, как «Финансы», «Бюджет и бюджетная система», «Налоги и налогообложение». Учебники по последним двум из них на две трети состоят из изложения статей Бюджетного и Налогового кодексов, многие из которых на практике просто не работают. Предмет «Налоги и налогообложение» постоянно, с каждым годом претерпевает серьезную переработку по содержанию из-за законодательных изменений в размерах налоговых ставок, ввода новых и прекращения действия отдельных налогов, пропорций распределения регулирующих налогов по уровням бюджетной системы и т.п. Предмет «Бюджет и бюджетная система» целиком и полностью входит в дисциплину «Финансы», что ставит под сомнение необходимость их одновременного изучения.

Таким образом, можно резюмировать, что характерными чертами нынешней системы образования и науки в России являются отсутствие их полноценной государственной поддержки, подмененной административным диктатом, застой в научных исследованиях, бюрократизация учебного и научного секторов, низкое качество учебно-методической базы вузов по экономическим дисциплинам. До тех пор пока этот, как и любой другой сегмент непроизводственной сферы общества, будет финансироваться исключительно по остаточному принципу, отдаваться на неподконтрольный откуп чиновничьим структурам и находиться вне приоритетных целей национальной экономической политики, насущная реформа в системе образования и науки так и останется благим пожеланием.

**Shvetcov Y.G.,** D. Econ. Sc., Ghief of Department Altai State Technical University of name I.I. Polzunov (Barnaul, Russia). E-mail: yu.shvetsov@mail.ru.

### ABOUT THE BUREAUCRATIZATION AND SLUGGISHNESS IN THE EDUCATIONAL AND SCIENTIFIC NON-PRODUCTIVE SECTORS OF RUSSIAN FEDERATION

**Keywords:** education, science, government expenditures, the ministry, higher educational institutions, teachers, scientists, national standard, creativity, Higher Attestation Commission, postgraduate studies, dissertations, dissertation councils, Hirsch index, social disciplines.

The article addresses the crisis state issues of education and science systems in Russia. The most important factors contributing to the low level of educational services of the country institutions, as well as the causes of low efficiency of scientific research are identified and analyzed.

Comparative characteristics of education and science systems of the USSR and the Russian Federation are examined. The negative role of Russian education ministry in the management of science and education in the community is given.

**Shvetsov Y.G.** O byurokratizatsii i zastoe v obrazovatelnom i nauchnom sektorah neproizvodstvennoy sferyi RF [About the bureaucratization and sluggishness in the educational and scientific non-productive sectors of Russian Federation]. Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomsk State University Journal of Economics, 2017, no 37, pp. 265-273.

### СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АДОВА Ирина Борисовна – доктор экономических наук, профессор кафедры региональной экономики и управления Новосибирского государственного университета экономики и управления, профессор кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета. E-mail: adovaib@sibmail.ru

**АРТЮШИНА Светлана Евгеньевна** — магистрант кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета. E-mail: LanaArt007@mail.ru

**БЕЛЯЕВ Виктор Иванович** – профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики предпринимательства и маркетинга Алтайского государственного университета (г. Барнаул). E-mail: belyaevvi@mail.ru

**БОЗО Наталья Владимировна** — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и прикладной экономики Новосибирского государственного технического университета. E-mail: bozo nstu@ngs.ru

ВАГАНОВА Елена Владимировна — младший научный сотрудник научно-исследовательской лаборатории «Приборостроение» Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: hailun@mail.ru

**ВЫЛКОВА Елена Сергеевна** – доктор экономических наук, профессор кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета. E-mail: vylkovaelena@mail.ru

**ЕРЕМИНА Софья Леонидовна** — доктор экономических наук, профессор Института социально-гуманитарных технологий Национального исследовательского Томского политехнического университета, завкафедрой экономики, социологии, политологии и права Сибирского государственного медицинского университета Министерства здравоохранения России (г. Томск). E-mail: esofia@tpu.ru

**ЗЕМЦОВ Анатолий Анатольевич** – доктор экономических наук, завкафедрой финансов и учета Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: tuv82@bk.ru

**ИЛИНБАЕВА Екатерина Александровна** – кандидат экономических наук, ведущий экономист сектора региональной предпринимательской политики Института экономики Уральского отделения РАН (г. Екатеринбург). E-mail: e-ilinbaewa777@mail.ru

**КОНЦИПКО Наталья Владимировна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и управления Новосибирского государственного университета экономики и управления. E-mail: koncipko natalya@mail.ru

**КОЧЕГАРОВА** Людмила Геннадьевна – кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры экономики и управления проектами Южно-Уральского государственного университета (г. Екатеринбург). E-mail: lyu72@yandex.ru

**КУЗНЕЦОВА Ольга Викторовна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом и социально-трудовых отношений Алтайского государственного университета (г. Барнаул). E-mail: trud@econ.asu.ru

**ЛЕВИН Степан Ефимович** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и агробизнеса Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: stephan levin@mail.ru

**МАМЕДОВА Наталья Александровна** – кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления Российского экономического университета им Г.В. Плеханова (г. Москва). E-mail: nmamedova@bk.ru

**НЕКЛЮДОВА Наталья Павловна** – кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра исследований социоэкономической динамики Института экономики Уральского отделения РАН (г. Екатеринбург). E-mail: nnp81@mail.ru

**ПЕТРОВА** Людмила Владимировна – аспирант Высшей школы экономики (г. Москва). E-mail: lvpetrova@hse.ru

**ПОПОВ** Дмитрий Викторович — аспирант кафедры банковского дела Новосибирского государственного университета экономики и управления». E-mail: dmit-popov@yandex.ru.

**ПОРФИРЬЕВ Евгений Евгеньевич** – аспирант Института экономики Уральского отделения Российской академии наук, сотрудник Федерального Казенного учреждения «Налог-Сервис» Федеральной налогой службы Российской Федерации (г. Пермь). E-mail: prosoft06@mail.ru

**РАДИОНОВА Елена Александровна** – ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева (г. Кемерово). E-mail: kalashnikova\_ea@inbox.ru

**РОЖДЕСТВЕНСКАЯ Елена Михайловна** — кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры мировой экономики и налогообложения Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: elena.rojdestvenskaya@gmail.com

**СИЗАНОВА Юлия Александровна** – бакалавр направления «Государственное и муниципальное управление» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова (г. Москва). E-mail: yuliya.sizanova@mail.ru

**СУНЬ** ФУ – аспирант кафедры инженерного предпринимательства Института социальногуманитарных технологий Национального исследовательского Томского политехнического университета. E-mail: mali52123@gmail.com

ФЕДОТОВА Мария Александровна – аспирант Института проблем рынка Российской академии наук, менеджер в отделе финансовых расследований и содействия в спорных ситуациях компании ООО КПМГ «Налоги и Консультирование», сертифицированный специалист по расследованию хищений (СFE) (г. Москва). E-mail: shamachka@gmail.com

**ЦИБУЛЬНИКОВА Валерия Юрьевна** – доцент кафедры экономики Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники. E-mail: tuv82@bk.ru

**ШВЕЦОВ Юрий Геннадьевич** – доктор экономических наук, профессор, завкафедрой экономики, финансов и кредита Алтайского государственного технического университета им. И.И. Ползунова (г. Барнаул). E-mail: yu.shvetsov@mail.ru

ЭЛЬМУРЗАЕВА Раиса Ахмедовна – кандидат экономических наук, доцент кафедры стратегического менеджмента и маркетинга Института экономики и менеджмента Национального исследовательского Томского государственного университета. E-mail: raissa@yandex.ru

### Научный журнал

# ВЕСТНИК ТОМСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА ЭКОНОМИКА

Tomsk State University Journal of Economics

2017. № 37

Редактор E.В. Лукина Оригинал-макет  $\Gamma.П.$  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 02.03.2017 г. Формат  $70x100^{-1}/_{16}$ . Печ. л. 17,2; усл. печ. л. 23,6; уч.-изд. л. 24,0. Тираж 500 экз. Дата выхода в свет 31.03.2017 г. Заказ 2396. 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